Пути улучшения финансовых результатов деятельности предприятия (на примере МАП п. Ванино)

Введение

 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.

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

В рыночных условиях залогом выживания и основой стабильности положения предприятия служит его финансовая устойчивость. Она отражает такое состояние финансовых ресурсов, при котором предприятие, свободно маневрируя денежными средствами, способно путем эффективного их использования обеспечить бесперебойный процесс производства и реализации продукции, а также затраты по его расширению и обновлению.

Определение границ финансовой устойчивости предприятия относится к числу наиболее важных экономических проблем в условиях перехода к рынку, поскольку недостаточная финансовая устойчивость может привести к отсутствию у предприятия средств для развития производства, их неплатежеспособности и, в конечном счете, к банкротству, а «избыточная» устойчивость будет препятствовать развитию, отягощая затраты предприятия излишними запасами и резервами. Для оценки финансовой устойчивости предприятия необходим анализ его финансового состояния. Финансовое состояние представляет собой совокупность показателей, отражающих наличие, размещение и использование финансовых ресурсов.

Важнейшей формой деловой активности и финансового состояния предприятия является величина текущих финансовых результатов. Обобщающая оценка финансового состояния предприятия дается на основе таких результативных финансовых показателей, как прибыль и рентабельность.

Прибыль как важнейшая категория рыночных отношений выполняет ряд важнейших функций.

Во-первых, прибыль является критерием и показателем эффективности деятельности предприятия. Иными словами, сам факт прибыльности уже свидетельствует об эффективной деятельности предприятия. Однако предприятию нужна не вообще какая-нибудь прибыль, а конкретная ее величина для удовлетворения потребностей всех заинтересованных лиц: собственников предприятия, его работников и кредиторов. Величина прибыли зависит от многих факторов, некоторые из них зависят от усилий предприятия, другие не зависят. Одна из целей данной дипломной работы – рассмотреть и проанализировать эти факторы.

Во-вторых, прибыль, выступая конечным финансово-экономическим результатом предприятия, играет ключевую роль в рыночном хозяйстве. За ней закрепляется статус цели, что предопределяет экономическое поведение хозяйствующего субъекта, благополучие которого зависит как от величины прибыли, так и принятого в национальной экономике алгоритма ее распределения, включая налогообложение.

Прибыль – это основной источник прироста собственного капитала. В условиях рыночных отношений собственники и менеджеры, ориентируясь на размер прибыли, остающейся в распоряжении предприятия, принимают решения по поводу дивидендной и инвестиционной политики, проводимой предприятием с учетом перспектив его развития.

Прибыль в рыночной экономике – движущая сила и источник обновления производственных фондов и выпускаемой продукции.

В-третьих, прибыль является источником формирования доходов бюджетов различных уровней, поступая в бюджеты в виде налогов и различных экономических санкций.

Таким образом, 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.

Особенности системы управления промышленным предприятием на современном этапе тесно связаны с изменением стратегических ориентиров в их деятельности. Основными экономическими целями предприятия в рыночных условиях является повышение эффективности производства, максимизация предприятия, завоевание новых рынков и удовлетворения потребностей коллектива. Вместе с тем возрастает влияние фактора хозяйственного риска, появляются преимущества свободного ценообразования, возможности самостоятельного выбора поставщиков и потребителей. Одновременно с этим с государства снимается всякая ответственность за обеспечение предприятия сырьем и материалами, за счет его за уровень заработной платы.

При переходе от централизованной системы формирования экономики к рыночной коренным образом изменились методы финансового анализа, состав анализируемых показателей. Главной целью проведения всестороннего финансового анализа является обеспечение устойчивой работы предприятия в конкретных экономических условиях.

Финансовое состояние предприятия отражает его конкурентоспособность (платежеспособность, кредитоспособность) в производственной сфере и, следовательно, эффективность использования вложенного собственного капитала.

Основной целью финансового анализа, поставленной в данном исследовании, является выявление существенных связей и характеристик финансового состояния предприятия для выработки оптимального управленческого решения в управлении капиталом. Эту цель предстоит достигнуть посредством определения небольшого числа ключевых (наиболее информативных) параметров, дающих объективную и точную картину финансового состояния предприятия получаемых им прибылей (убытков), изменений в составе активов и пассивов в расчетах с дебиторами и кредиторами. При этом особое внимание будет обращено на текущее финансовое состояние предприятия, так как и его проекция на ближайшую перспективу или более отдаленный период.

Изучение внутреннего состояния предприятия и внешних факторов, позволяет определить стратегию его развития. Только четко представляя положение своего предприятия на рынке, учитывая особенности рынка, можно лучше определить стратегию, способствующую достижению намеченных целей и финансовых результатов. Стратегия – это инструмент выполнения определенных задач как стратегических, так и финансовых.

Выбор конкретной стратегии означает, что из всех возможных путей развития и способов действия, открывающихся перед компанией, решено выбрать одно направление, в котором она и будет развиваться. Без стратегии у предприятия нет продуманного плана действий, нет путеводителя в мире бизнеса, нет единой программы достижения желаемых результатов.

Хорошо предусмотренное стратегическое ведение готовит организацию к будущему, устанавливает долгосрочное направление развития и определяет намерение предприятия занять конкретные деловые позиции. Чем лучше продуманна стратегия и чем более умело она выполнена, тем больше у компании шансов на сильную позицию.

Стратегия организации, как правило, состоит из продуманных целенаправленных действий и реакции на непредвиденное развитие событий и на усиливающуюся конкурентную борьбу, обстановка постоянно изменяется, будь то важное открытие в области технологии, успешный вывод конкурентом, на рынок нового товара, новая государственная регламентация и политика, расширение интересов покупателей в той или иной области и т. д.

Таким образом, в рыночной экономике основной целью предпринимательской деятельности является получение прибыли, увеличение материальной заинтересованности участников бизнеса в результатах финансово-хозяйственной деятельности. Максимизация прибыли в этой связи является первостепенной задачей менеджеров предприятия. Кроме того, эффективность работы, использование всех факторов производства характеризуется, прежде всего, тем, насколько деятельность предприятия способна обеспечивать получение прибыли, что требует систематического анализа над факторами, влияющими на финансовые результаты деятельности фирмы.

Итак, прибыль – это основной многозначный оценочный показатель результатов работы предприятия в условиях становления и развития рыночного механизма хозяйствования, в связи с чем, прибыль является одним из важнейших элементов управления. Анализ выполняет одну из основных управленческих функций, входит в управляющую подсистему, и недостаточное его функционирование в этом звене приводит к снижению эффективности системы управления прибыли в целом.

Цель анализа финансовых результатов – выявление, изучение и мобилизация резервов роста доходов, прибыли, повышение рентабельности деятельности предприятия. В процессе анализа изучают динамику абсолютных и относительных показателей финансовых результатов; проводит оценку обоснованности образования и распределения их фактической величины; определяют и измеряют влияние факторов на формирование финансовых результатов хозяйственной и другой деятельности предприятия; выявляют и мобилизуют резервы их роста, особенно прогнозные. Характер указанных задач анализа свидетельствует о большой практической значимости анализа финансовых результатов деятельности предприятия.

Все вышесказанное подтверждает вывод о том, что изучение проблем и направлений улучшения финансовых результатов деятельности предприятия достаточно актуальная тема исследования.

Цель дипломной работы – выявление проблем формирования и получения финансовых результатов деятельности предприятия и поиск путей их улучшения.

Задача проведенного в данной дипломной работе финансового анализа предприятия на примере администрации портов Ванино и Советская Гавань – установить и оценить финансовые результаты его деятельности, выбрав наиболее приемлемую для этого методику, используя данные текущей бухгалтерской и финансовой отчетности, изучив организационную структуру предприятия, его учетную политику, объем производства и реализации продукции.

В процессе подготовке дипломной работы использовались материалы бухгалтерской отчетности и различные методические источники (бухгалтерский баланс с приложениями, статическая отчетность утвержденные Минфином и Госкомстатом Российской Федерации, система показателей оценки финансово-хозяйственной деятельности по В.В. Ковалеву).

1. Теоретические основы формирования финансовых результатов

1.1. Прибыль как основной финансовый показатель деятельности предприятия

1.1.1. Роль прибыли в рыночной экономике, ее сущность, виды и функции

Прибыль является конечным финансовым результатом предпринимательской деятельности предприятий и в общем виде представляет собой разницу между ценой продукции и ее себестоимостью, а в целом по предприятию представляет разницу между выручкой от реализации продукции и себестоимостью реализованной продукции.

Как экономическая категория прибыль отражает чистый доход созданный в сфере материального производства в процессе предпринимательской деятельности, а в условиях товарно-денежных отношений на уровне предприятия чистый доход принимает форму прибыли.

Прибыль как главный результат предпринимательской деятельности обеспечивает потребности самого предприятия и государства в целом. Поэтому важно определить состав общей валовой (балансовой) прибыли предприятия и ее величину в абсолютном выражении.

Переход к рыночным отношениям требует осуществления новой финансовой политики, усиления воздействия на устроение социально-экономического развития страны, а так же роста эффективности производства. Важная роль в обеспечении всесторонней интенсификации производства и повышения эффективности отводится прибыли.

Прибыль – один из основополагающих элементов производственной деятельности предприятий. Она предопределяет финансовое положение предприятий, уровень удовлетворения личных и общественных потребностей работников, гарантирует полноту и своевременность выполнения обязательств перед кредиторами и характеризует эффективность производства.

В условиях рынка роль прибыли существенно возрастает. Она стимулирует предприятие и определяет что производить, как производить и для кого производить. Прибыль – это результат предпринимательской деятельности и введения технических усовершенствований. Прибыль является главным источником финансирования научно-технического и социального развития предприятия. Основная часть доходов бюджетов субъектов РФ и федерального бюджета формируется за счет платежей из прибыли.

Хозяйственная деятельность предприятий в условиях рынка связана с повышением стимулирующей роли прибыли. Получение прибыли способствует решению таких задач, как рост объема производства, снижения уровня издержек, повышение качества продукции.

В процессе хозяйственной деятельности предприятия получают финансовые результаты, которые выражаются прибылью или убытком.

Прибыль как важнейшая категория рыночных отношений выполняет ряд важнейших функций.

Во-первых, прибыль является критерием и показателем эффективности деятельности предприятия. Иными словами, сам факт прибыльности уже свидетельствует об эффективной деятельности предприятий. Однако будет ли это свидетельство необходимым и достаточным для собственника и кредитора? По-видимому, нет, поскольку предприятию нужна не вообще какая-нибудь прибыль, а конкретная ее величина для удовлетворения потребностей всех заинтересованных лиц: собственников предприятия, ее работников и кредиторов. Величина прибыли зависит от многих факторов, некоторые из них зависят от усилий предприятий, другие не зависят.

Во-вторых, прибыль обладает стимулирующей функцией. Выступая конечным финансово-экономическим результатом предприятий, прибыль играет ключевую роль в рыночном хозяйстве. За ней закрепляется статус цели, что предопределяет экономическое поведение хозяйствующих субъектов, благополучие которых зависит как от величины прибыли, так и принятого в национальной экономике алгоритма ее распределения, включая налогообложение.

Прибыль – это основной источник прироста собственного капитала. В условиях рыночных отношений собственники и менеджеры, ориентируясь на размер прибыли, оставшейся в распоряжении предприятия, принимают решения по поводу дивидендной и инвестиционной политики, проводимой предприятием с учетом перспектив его развития.

Прибыль в рыночной экономике – движущая сила и источник обновления производственных фондов и выпускаемой продукции.

И, наконец, прибыль является источником социальных благ для членов трудового коллектива. За счет прибыли, остающейся на предприятии после уплаты налога и выплаты дивидендов, а также других первоочередных отчислений (например, на создание резервных фондов), осуществляются материальное поощрение работников и предоставление им социальных льгот, содержание объектов социальной сферы.

В - третьих, прибыль является источником формирования доходов бюджетов различных уровней. Она поступает в бюджеты в виде налогов, а также экономических санкций и используется на различные цели, определенные расходной частью бюджета и утвержденные в законодательном порядке.

Таким образом, прибыль предприятия – основной фактор его экономического и социального развития.

Изучение всех аспектов, связанных с прибылью, привело к пониманию того, что прибыль, исчисленная в бухгалтерском учете, не отражает действительного результата хозяйственной деятельности. Это привело к четкому разграничению таких понятий, как бухгалтерская и экономическая прибыль. Первая – результат реализации товаров и услуг, вторая – результат «работы» капитала.

Идея двух трактовок прибыли (бухгалтерской и экономической) получила развитие благодаря Дэвиду Соломону. Он исходил из предпосылки, что концепция прибыли нужна для трех целей: 1. Исчисления налогов, 2. Защиты кредиторов, 3. Для выбора разумной инвестиционной политики. Бухгалтерская трактовка приемлема только для достижения первой цели и абсолютно неприемлема для достижения третьей.

Д. Соломон разработал формулу [1.1], определяющую связь между бухгалтерской и экономической прибылью:

Бухгалтерская прибыль \* Внереализационные изменения стоимости (оценки) активов в течение отчетного периода - Внереализационные изменения стоимости (оценки) активов в предыдущие (прошлые) отчетные периоды \* Внереализационные изменения стоимости (оценки) активов в будущие

(предстоящие) отчетные периоды = Экономическая прибыль (1.1)

Финансовый результат хозяйственной деятельности предприятия формируется из двух его слагаемых, основным из которых является финансовый результат от реализации продукции (работ, услуг), (то есть от обычных видов деятельности). Вторая часть в виде доходов и расходов, непосредственно не связанных с процессом реализации продукции (работ, услуг), образует операционный финансовый результат деятельности предприятия, внереализационный финансовый результат и результат от чрезвычайных доходов и расходов.

Если за отчетный период предприятие от реализации продукции (работ, услуг) получило прибыль, то весь его финансовый результат будет равен реализационной прибыли плюс прочие поступления (операционные, внереализационные, чрезвычайные доходы), минус прочие расходы (операционные, внереализационные, чрезвычайные расходы). Если предприятие получает реализационный убыток, то финансовый результат будет равен сумме реализационного убытка плюс прочие расходы, минус прочие поступления. Прибыль (убыток) от реализации продукции (работ, услуг) определяется как разница между выручкой от реализации продукции в действующих ценах без НДС, спецналога и акцизов и затратами на ее производство и реализацию.

Предприятия, осуществляющие экспортную деятельность, при начислении прибыли из выручки от реализации продукции исключают экспортные тарифы (рис. 1.1).

Операционными доходами являются:

-Поступления, связанные с предоставлением за плату во временное пользование (временное владение и пользование) активов организации.

-Поступления, связанные с предоставлением за плату прав, возникающих из патентов на изобретения, промышленные образцы и других видов интеллектуальной собственности.

-Поступления, связанные с участием в уставных капиталах других организаций (включая проценты и иные доходы по ценным бумагам).

-Прибыль, полученная организацией в результате совместной деятельности (по договору простого товарищества).

-Поступления от продажи основных средств и иных активов, отличных от денежных средств (кроме иностранной валюты), продукции, товаров.

-Проценты, полученные за предоставление в пользование денежных средств организации, проценты за использование банком денежных средств, находящихся на счете организации в этом банке.

К операционным расходам относятся:

-Расходы, связанные с предоставлением за плату во временное пользование (временное владение и пользование) активов организации, (с учетом п. 5 ПБУ 10/99).

-Расходы, связанные с предоставлением за плату прав, возникающих из патентов на изобретения, промышленные образцы и других видов интеллектуальной собственности.

-Расходы, связанные с участием в уставных капиталах других организаций с учетом п. 5 ПБУ 10/99).

-Расходы, связанные с продажей, выбытием и прочим списанием основных средств и иных активов, отличных от денежных средств (кроме иностранной валюты), товаров, продукции.

-Проценты, уплаченные организацией за предоставление ей в пользование денежных средств (кредитов, займов).

Рис. 1.1 Выручка предприятия за реализованную продукцию

-Расходы, связанные с оплатой услуг, оказываемых кредитными организациями.

-Прочие операционные расходы.

К внереализационным доходам относятся:

-Штрафы, пени, неустойки за нарушение условий договоров.

-Активы, полученные в безвозмездное пользование, в том числе по договору дарения.

-Поступления в возмещение причиненных организации убытков.

-Прибыль прошлых лет, выявленная в отчетном году.

-Суммы кредиторской и дебиторской задолженности, по которой истек срок исковой давности.

-Курсовые разницы.

-Сумма дооценки активов (за исключением внеоборотных активов).

-Прочие внереализационные доходы.

Чрезвычайными доходами считаются поступления, возникающие, как последствия чрезвычайных обстоятельств хозяйственной деятельности (стихийного бедствия, пожара и т. п.); страховое возмещение, стоимость материальных ценностей, оставшихся от списания непригодных к восстановлению и дальнейшему использованию активов и т. п.

Внереализационными расходами являются:

-Штрафы, пени, неустойки за нарушение условий договоров.

-Возмещение перечисленных организацией убытков.

-Убытков прошлых лет, признанные в отчетном году.

-Суммы дебиторской задолженности, по которой истек срок исковой давности, других долгов, не реальных для взыскания.

-Курсовые разницы.

-Суммы уценки активов (за исключением внеоборотных).

-Прочие внереализационные расходы.

В составе чрезвычайных расходов отражаются расходы возникающие как последствия чрезвычайных обстоятельств хозяйственной деятельности.

Таким образом, балансовая прибыль (убыток) представляет собой сумму прибыли (убытка) от реализации продукции, финансовой деятельности и доходов от прочих внереализационных операций, уменьшенных на сумму расходов по этим операциям.

Валовая отличается от балансовой прибыли тем, что при включении в валовую прибыль прибыли от реализации Основных Фондов и иного имущества, учитывается превышение между продажной ценой и первоначальной или остаточной стоимостью этого имущества. При этом указанная первоначальная или остаточная стоимость умножается на индекс инфляции.

В прибыль валовую, в отличие от балансовой, так же включается сумма превышения расходов на оплату труда работников, занятых в основной деятельности, над их нормируемой величиной.

Налогооблагаемая прибыль определяется специальным расчетом. Она равна балансовой прибыли, уменьшенной на сумму:

-отчислений в резервный и другие аналогичные фонды, создание которых предусмотрено законодательством (до достижения размеров этих фондов не более 25% уставного фонда, но не свыше 50% прибыли, подлежащей налогообложению);

-рентных платежей в бюджет;

-доходов по ценным бумагам и от долевого участия в деятельности других предприятий;

-доходов от казино, видеосалонов и пр.;

-прибыли от страховой деятельности;

-прибыли от отдельных банковских операций и сделок;

-курсовой разницы, образовавшейся в результате изменения курса рубля по отношению к котируемым Центральным банком Российской Федерации иностранным валютам;

-прибыли от производства и реализации производственной сельскохозяйственной и охотохозяйственной продукции.

Чистая прибыль предприятия, то есть прибыль, остающаяся в его распоряжении, определяется как разность между балансовой прибылью и суммой налогов на прибыль, рентных платежей, налога на экспорт и импорт.

Чистая прибыль направляется в производственное развитие, социальное развитие, материальное поощрение работников, создание резервного фонда, уплате в бюджет экономических санкций, связанных с нарушением предприятием действующего законодательства, на благотворительные и другие цели.

1.1.2. Факторы, влияющие на прибыль

Изменение экономических показателей за любой временной период происходит под влиянием множества разнообразных факторов. Факторы – это элементы, причины и условия, которые могут рассматриваться как движущие силы происходящих экономических явлений и процессов, чье воздействие в конечном счете находит отражение в уровнях, темпах роста, абсолютных величинах конкретных показателей либо целой группы экономических показателей.

Многообразие факторов, влияющих на прибыль и рентабельность, требует их классификации, которая в то же время имеет важное значение для определения основных направлений поиска резервов повышения эффективности хозяйствования. Такая классификация представлена в приложении 1.

Факторы, влияющие на прибыль и рентабельность, могут классифицироваться по разным признакам. Так, выделяют факторы внутренние и внешние. К внутренним, относятся факторы, которые зависят от деятельности самого предприятия и характеризуют различные стороны работы данного коллектива. К внешним, относятся факторы, не зависящие от деятельности самого предприятия, но которые могут оказывать существенное влияние на темпы роста прибыли и рентабельности производства. Выявление в процессе анализа влияния внутренних и внешних факторов дает возможность «очистить» показатели эффективности от внешних воздействий, что имеет важное значение для объективной оценки собственных достижений коллектива, в зависимости от которых определяется размер материального поощрения работников.

В свою очередь внутренние факторы подразделяются на производственные и внепроизводственные.

Внепроизводственные факторы связаны в основном с коммерческой, природоохранной, претензионной и другими аналогичными видами деятельности предприятия.

Производственные факторы отражают наличие и использование основных элементов производственного процесса, участвующих в формировании прибыли, - это средства труда, предметы труда и сам труд.

Почему производственные факторы являются первичными и основными факторами роста прибыли и рентабельности? Почему с повышением эффективности использования именно этих видов ресурсов связана интенсификация производства? Дело в том, что элементы процесса производства одновременно и в полном объеме участвуют в создании продукта (изделия), но по-разному – в образовании его стоимости. Средства труда переносят свою стоимость на готовый продукт постепенно, по мере снашивания, а предметы труда и живой труд – единовременно.

При углублении анализа по каждому из этих элементов выделяются группы экстенсивных и интенсивных факторов.

К экстенсивным относятся факторы, которые отражают объем производственных ресурсов (например, изменение численности работников, стоимости основных фондов, величины запасов товарно-материальных ценностей), их использование по времени (изменение продолжительности рабочего дня, коэффициента сменности работы оборудования и др.), а также непроизводительное использование ресурсов (затраты материалов на брак, потери из-за отходов и т. п.).

К интенсивным относятся факторы, отражающие эффективность использования ресурсов или способствующих этому (например, повышение квалификации работников, производительности оборудования, ускорение оборачиваемости предприятия, связанной с производством, реализацией продукции и получением прибыли, эти факторы находятся в тесной взаимосвязи и зависимости.

Ниже приводится схема, из которой видно, как основные производственные факторы участвуют в формировании прибыли (рис. 1.2). Первичные факторы производства воздействуют на прибыль через систему обобщающих факторных показателей более высокого порядка.

Эти показатели отражают, с одной стороны, объем и эффективность использования авансированных средств, то есть средств, полностью участвующих в создании продукции, а с другой – величину и эффективность использования их потребленной части, участвующей в формировании себестоимости.

Таким образом, анализ влияния факторов на прибыль, остающуюся в распоряжении предприятия, связан с изучением пропорций распределения прибыли, оценкой их соответствия требованиям интенсивного развития предприятия.

Рис. 1.2 Производительные факторы формирования прибыли

1.1.3. Методы оптимизации прибыли

Учитывая наличие проблем управления прибылью и рентабельностью производства, подход к механизму управления должен носить комплексный характер. В первую очередь, это непосредственно связано с эффективным управлением операционной системы в целом, то есть системы обеспечения производства продукции предприятия.

От руководителя требуется, прежде всего, умение эффективно вести дело, то есть увеличивать прибыль. Известны две основные возможности увеличения прибыли: первая – наращивание объема выпуска и реализации товаров, вторая – уменьшение издержек. В наших условиях, когда практически на каждом предприятии имеются малорентабельные, убыточные производства, первый путь кажется нереальным. Однако, тщательный экономико-организационный анализ может подсказать выход даже из такого тупикового положения.

При неизменных экономических условиях легче было планировать и прорабатывать программу. Все функции по реализации программы перекладывались на предприятия. Однако, многое меняется и предприятие находится в динамических условиях, постоянно изменяться. Проанализировав ситуацию, необходимо создать программу в комплексе для ее лучшей реализации. Главный упор делается на конкретное совершенствование хозяйствования, особенно на тех участках, которые приносили убыток (или были малорентабельны). В противном случае следует поставить вопрос об их ликвидации.

Управление прибылью предприятия сводится к разработке механизма организационно-экономического воздействия по результатам работы предприятия, на повышение его эффективности по сравнению с затратами, поиску комплекса инструментов, позволяющих из стихийного получения доходов предприятий перейти к регулируемым доходам. В то же время, недостаточно обеспечить только прибыльность предприятия.

Прибыль должна быть настолько весомой, чтобы обеспечивать все расширенное воспроизводство, решение стоящих перед предприятием задач. В современный период рыночная конкуренция должна быть более жесткой, но не за счет фактора цены, а в результате появления более изощренных, тонких методов и форм соперничества предприятий на рынке. Выживание предприятия все чаще обуславливается действием факторов более досрочного порядка, нежели просто экономия на каких-либо видах прямых или накладных расходов. Необходимо, чтобы предприятие гораздо больше времени уделяло таким сферам, как реализация и сбыт продукции, увеличение доходов, чем собственно управлению производством с целью снижения издержек. Так как нужды и запросы потребителей быстро распределяются по всему свету, то они становятся чрезвычайно индивидуализированными, а рынки очень разнообразными по своей структуре; руководство предприятия, если оно стремиться к преуспеванию на рынке, должно неукоснительно следовать правилу: делать прежде всего ставку на увеличение доходов, а не на снижение издержек (хотя они и взаимосвязаны).

Таким образом, в настоящее время необходимо, чтобы руководство предприятием не столько на получение максимальной прибыли, сколько на получение максимального дохода. Как уже упоминалось, максимальное получение прибыли в основном связывается со снижением производственных издержек. Однако, в условиях, когда самими затратами предприятие может управлять, в основном только расход их количества, а цена на каждый входной материал (ресурс) практически неуправляемая, а в условиях незамедляющейся инфляции и бесконтрольности, предприятие крайне ограничено в возможности снижать производственные издержки, добиваясь таким путем увеличения прибыли. Поэтому, здесь возникает необходимость переоценки других качественных характеристик, влияющих на увеличение доходов предприятия.

Одним из факторов увеличение дохода является снижение себестоимости продукции. На уровень себестоимости продукции большое влияние оказывает выручка от реализации продукции. Все затраты по отношению к объему выручки можно разделить на две группы: -переменные и условно-постоянные.

Условно-постоянными называются затраты, сумма которых не меняется при изменении выручки от реализации продукции.

Переменные затраты – это затраты, сумма которых изменяется пропорционально изменению объема выручки от реализации продукции.

Деление затрат на условно-постоянные и переменные позволяют четко показать зависимость между выручкой от реализации продукции, себестоимостью и размером прибыли от реализации. Эта зависимость прибыли от реализации выражается с помощью графика рентабельности.

Рис. 1.3 График рентабельности (зависимость абсолютных величин)

Точка К на рис. 1.3., 1.4. является точкой безубыточности; она показывает ту предельную сумму выручки от реализации продукции при стоимостной оценке (оm) и в натуральных единицах измерения (on), ниже которой деятельность хозяйствующего субъекта будет убыточной, так как линия себестоимости выше линии выручки от реализации продукции.

Рис. 1.4 График рентабельности (Зависимость относительных величин)

Графики рентабельности представляют простой и эффективный метод подойти к решению таких сложных проблем, как «что случится с прибылью, если выпуск продукции или выручка от реализации уменьшится? Что случится с прибылью, если цена будет увеличена, себестоимость снижена, а реализация упадет?». Главная задача построения графика рентабельности заключается в определении точки безубыточности – точки, для которой денежные доходы (полученная выручка) равны денежным расходам. Для того, чтобы это сделать, надо знать условно-постоянные затраты, переменные расходы, объем продажи, отношение переменных затрат к объему продажи и к объему выручки.

Расчет точки безубыточности можно производить аналитическим методом. Он заключается в определении минимального объема выручки от реализации продукции, при котором уровень рентабельности хозяйствующего субъекта будет больше 0,00% (1.2).

Tmin = (Ипост \* Т) / ( Т – Ипер) (1.2)

где Tmin – минимальный объем выручки, при которой уровень рентабельности больше 0,00 %, руб.

Ипост  - сумма условно-постоянных затрат , руб.

Ипер – сумма переменных затрат, руб.

Т – выручка от реализации продукции, руб.

После определения факторов оптимизации прибыли целесообразным является рассмотрение значение рентабельности в системе финансовых результатов.

1.2. Рентабельность (доходность) деятельности предприятия

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

Показатели рентабельности можно объединить в несколько групп:

1. показатели, характеризующие рентабельность (окупаемость) издержек производства и инвестиционных проектов;

2. показатели, характеризующие рентабельность услуг;

3. показатели, характеризующие доходность капитала и его частей.

Все эти показатели могут рассчитываться на основе балансовой прибыли, прибыли от реализации продукции и чистой прибыли.

Рентабельность производственной деятельности (окупаемость издержек) (1.3) исчисляется путем отношения валовой (Прп) или чистой прибыли (ЧП) к сумме затрат по реализованной или произведенной продукции (И):

R3 = (Прп : И), или R3= (ЧП : И) (1.3)

Она показывает, сколько предприятие имеет прибыли с каждого рубля, затраченного на производство и реализацию продукции. Может рассчитываться в целом по предприятию, отдельным его подразделениям и видам продукции.

Аналогичным образом определяется окупаемость инвестиционных проектов: полученная или ожидаемая сумма прибыли от проекта относится к сумме инвестиций в данный проект.

Рентабельность услуг (1.4) рассчитывается делением прибыли от реализации продукции, работ и услуг или чистой прибыли на сумму полученной выручки (ВР). Характеризует эффективность предпринимательской деятельности: сколько прибыли имеет предприятие с рубля услуг. Широкое применение этот показатель получил в рыночной экономике. Рассчитывается в целом по предприятию и отдельным видам продукции.

Rрп = (Прп : ВР); или Rрп = (ЧП : ВР) (1.4)

Рентабельность (доходность) капитала (1.5) исчисляется отношением балансовой (валовой, чистой) прибыли к среднегодовой стоимости всего инвестированного капитала (Σ К) или отдельных его слагаемых: собственного (акционерного), заемного, перманентного, основного, оборотного, производственного капитала и т. д.

Rк = (БП : ΣК); Rк = (Прп : ΣК); Rк = (ЧП : ΣК) (1.5)

В процессе анализа следует изучить динамику перечисленных показателей рентабельности, выполнение плана по их уровню и провести межхозяйственные сравнения с предприятиями-конкурентами.

Уровень рентабельности производственной деятельности (окупаемость затрат), исчисленный в целом по предприятию, зависит от трех основных факторов первого порядка: изменения структуры реализованной продукции, ее себестоимости и средних цен реализации.

Факторная модель этого показателя имеет вид (1.6):

 П (при VРПобщ, УДi, Цi, Сi). (1.6)

R =

 И ( при VРПобщ, УДi \* Сi)

Наиболее часто используются показатели рентабельности активов (капитала), рентабельности чистых активов, рентабельности собственного капитала и рентабельности реализации. Взаимосвязь этих показателей отражена на рис. 1.5. и 1.6.

Рис. 1.5 Взаимосвязь показателей рентабельности активов

Рис. 1.6 Взаимосвязь показателей рентабельности собственного капитала

1.3. Финансовое состояние предприятия

В финансовом анализе широко используются формализованные критерии, то есть коэффициенты и показатели, рассчитываемые по определенным формулам. Получение значения анализируется как по абсолютной величине, так и в динамике (то есть определяются тенденции их роста или снижения).

Затем они сравниваются с нормативными коэффициентами (эталонами), данными за прошлые периоды, среднестатистическими показателями по отрасли или группе сходных предприятий. Формализованность такого подхода выражается в том, что определенное значение рассчитанного показателя или коэффициента свидетельствует о вполне конкретном состоянии дел на предприятии.

В экономической литературе встречается огромное количество рассчитываемых коэффициентов и показателей, которые могут характеризовать отдельные стороны финансового состояния предприятия.

Признание структуры баланса неудовлетворительной, а предприятия – неплатежеспособным осуществляется на основании критериев, установленных постановлением Правительства РФ от 20.05.1994 г. №498 «О некоторых мерах по реализации законодательства о несостоятельности (банкротстве) предприятий», в соответствии с Методическими положениями по оценке финансового состояния предприятий и установлению неудовлетворительной структуры баланса (утв. Распоряжением ФУДН от 12.08.1994 г. №31-р в редакции от 12.10.1994 г. №56-р).

В таблице 1.1 представлены финансовые коэффициенты.

Существуют различные методики анализа финансового состояния. В нашей стране по опыту экономически развитых стран большое распространение получила методика, основанная на расчете и использовании в пространственно-временном анализе системы коэффициентов. Расчет, как правило, ведется по данным годового бухгалтерского отчета.

Таблица 1.1

Финансовые коэффициенты

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Название показателя | Формула расчета | Что отражает |
| Текущей ликвидности (К1) | К1 = стр. 290 : стр. 690 – (стр. 630 + стр. 640 + стр. 650) (по данным ф. 1). | Характеризует общую обеспеченность предприятия оборотными средствами для ведения хозяйственной деятельности и своевременного погашения срочных обязательств.Характеризует наличие собственных оборотных средств у предприятия, необходимых для его финансовой устойчивости. |
| Обеспеченности собственными средствами (К2) | К2 = стр. 490 – стр. 190: стр. 290 (по данным ф. 1). |
| Основанием для признания структуры баланса неудовлетворительной, а предприятия – неплатежеспособным, является выполнение одного из следующих условий: - К1 на конец отчетного периода имеет значение менее 2; - К2 на конец отчетного периода имеет значение менее 0,1. Если хотя бы один из коэффициентов (К1 или К2) имеет значение менее нормативного, рассчитывается коэффициент восстановления платежеспособности (К3) за период, равный 6 месяцам. Если К1 больше или равен 2, а К2 больше или равен 0,1, рассчитывается коэффициент утраты платежеспособности (К4) за период, равный 3 месяцам. |
| Восстановления платежеспособ-ности (К3) | К3 = (К1 + 6 : Т (К1 – 2)) : 2, Где Т – отчетный период в месяцах, для анализа результатов 2000 года значение Т принимается равным 12. | Отражает наличие (отсутствие) у предприятия реальной возможности восстановить свою платежеспособность в течение установленного срока (6 месяцев). |
| Если у К3 принимает значение больше 1, это свидетельствует о наличии реальной возможности у предприятия восстановить свою платежеспособность, и, наоборот, когда К3 меньше 1, у предприятия отсутствует реальная возможность в ближайшее время восстановить свою платежеспособность. |
| Утраты платежеспособности (К4) | К4 = (К1 + 3 : Т (К1 – 2)) : 2, Где т – отчетный период в месяцах, для анализа результатов 2000 г. значение Т принимается равным 12. | Отражает наличие (отсутствие) у предприятия реальной возможности утратить свою платежеспособность в течении установленного срока (3 месяца). |
| Если К4 больше 1, налицо реальная возможность у предприятия не утратить свою платежеспособность. Если К3 принимает значение менее 1, платежеспособность в ближайшее время может быть утрачена. |

Анализом ликвидности фирмы, прежде всего, интересуются лица, предоставляющие коммерческие кредиты. Так как коммерческие кредиты краткосрочны, то лучше всего способность фирмы оплатить эти обязательства может быть оценена именно посредством анализа ликвидности.

Ликвидность означает способность ценностей легко превращаться в деньги, то есть абсолютные ликвидные средства. Ликвидность может рассматриваться с двух сторон: как время, необходимое для продажи актива, и как сумму, вырученную от продажи актива. Обе стороны тесно связаны: зачастую можно продать актив за короткое время, но со значительной скидкой в цене.

Ликвидность фирмы – это способность фирмы превращать свои активы в деньги и для покрытия всех необходимых платежей по мере наступления их срока.

Все активы фирмы можно условно подразделять на следующие группы:

1. Наиболее ликвидные активы (А1) – суммы по всем статьям денежных средств, которые могут быть использованы для выполнения текущих расчетов немедленно. В эту группу включают также краткосрочные финансовые вложения (ценные бумаги).

2. Быстрореализуемые активы (А2) – активы, для обращения которых в наличные средства требуется определенное время. В эту группу может включаться ДБЗ (платежи, по которым ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной даты), прочие оборотные активы. Ликвидность этих активов различна и зависит от субъективных и объективных факторов: квалификации финансовых работников фирмы, взаимоотношения с плательщиками и их платежеспособности, условий предоставления кредитов покупателям, организации вексельного обращения.

3. Медленно реализуемые активы (А3) – наименее ликвидные активы, - это запасы, ДБЗ (платежи по которым ожидаются после 12 месяцев после отчетной даты), НДС по приобретенным ценностям. «Расходы будущих периодов»не включаются в эту группу.

4. Труднореализуемые активы (А4) – активы, предназначенные для использования в хозяйственной деятельности в течение относительно длительного периода времени. В эту группу можно включить статьи первого раздела баланса «Внеоборотные активы».

А1. А2, А3 в течение текущего хозяйственного периода могут постоянно меняться и относится к текущим активам фирмы.

Пассивы баланса по степени возрастания сроков погашения обязательств группируются следующим образом:

1. Наиболее срочные обязательства (П1) – кредитная задолженность, расчеты по дивидендам, прочие краткосрочные обязательства, а также ссуды, не погашенные в срок (по данным приложений к бухгалтерскому балансу).

2. Краткосрочные пассивы (П2) – краткосрочные заемные кредиты банков и прочие займы, подлежащие погашению в течении 12 месяцев после отчетной даты.

3. Долгосрочные пассивы (П3) – долгосрочные заемные кредиты и прочие долгосрочные пассивы – статьи пятого раздела баланса «Долгосрочные пассивы».

4. Постоянные пассивы (П4) – статьи четвертого раздела баланса «Капитал и резервы» и отдельные статьи шестого раздела баланса: «Доходы будущих периодов», «Фонды потребления» и «Резервы предстоящих расходов и платежей».

Краткосрочные и долгосрочные обязательства, вместе взятые, называются внешними обязательствами.

Фирма считается ликвидной, если ее текущие активы превышают ее краткосрочные обязательства. Фирма может быть ликвидной в большей или меньшей степени. Для оценки реальной степени ликвидности фирмы необходимо провести анализ ликвидности баланса.

Ликвидность баланса определяется как степень покрытия обязательств фирмы ее активами, срок превращения которых в деньги соответствует сроку погашения обязательств.

Для определения ликвидности баланса следует сопоставить итоги по каждой группе активов и пассивов. Баланс считается абсолютно ликвидным, если выполняются следующие условия (1.7):

### А1 >> П1, А2 >> П2, А3 >> П3, А4 << П4 (1.7)

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

Таким образом прибыль выступает в роли одного из основных оценочных показателей, характеризующий эффективность деятельности предприятия, одновременно являясь фондообразующим показателем и важнейшим источником образования фондов экономического стимулирования.

Этому показателю принадлежит ведущая роль в дальнейшего развития предприятия от конечных результатов хозяйственной деятельности.

2. Анализ финансовых результатов предприятия

2.1.Организационно-правовая характеристика предприятия

Создание Морских администраций в РФ было вызвано приватизацией государственных морских портов и необходимостью перехода на общепризнанную в мире схему управления работы портов.

ГУ «МАП Ванино и Советская Гавань» является государственным учреждением, и было создано в соответствии с Постановлением Совета Министров и нормативными документами Министерства транспорта и Госимущества РФ от 07.02.94 г., на основе не подлежащего приватизации имущества Ванинского морского торгового порта и непосредственно замыкается на службу Морского флота Министерства транспорта.

Финансовую деятельность предприятие начало 07.03.94 г., в соответствии с Уставом. Учреждение является юридическим лицом, имеет круглую печать, расчетные рублевые и валютные счета в банках на территории РФ. Местонахождение предприятия: 682860, п. Ванино, Хабаровского края, ул. Железнодорожная, 2.

Учреждение несет ответственность по своим обязательствам, обеспечивает соблюдение финансовой дисциплины, своевременные и полные расчеты по платежам в бюджеты и внебюджетные фонды, а также заработной платы работникам учреждения, выполнение мероприятий, направленных на улучшение использования основных фондов и основных средств.

В соответствии с законодательством РФ учреждение образует фонды накопления и потребления. Порядок формирования и расходования фондов устанавливается нормативными актами Министерства транспорта РФ.

Основной задачей учреждения является выполнение функций по обеспечению безопасности и порядка в портах и портопунктах, подчиненных МАП, надзор за соблюдением законов, правил международных договоров РФ по торговому мореплаванию, осуществление надзора за технической эксплуатацией закрепленных за ним портовых сооружений и объектов, обеспечению их развития и поддержания их в хорошем техническом состоянии. Более 74 % полученных доходов расходуется на ремонт причалов, капитальные вложения по развитию портового хозяйства и уплату налогов.

Учреждение отвечает по своим обязательствам находящимися в его распоряжении денежными средствами. При их недостаточности субсидиарную ответственность несет собственник имущества.

Органом управления является Министерство транспорта РФ, а непосредственно Федеральная служба Росморфлота. Руководство текущей деятельностью учреждения осуществляет директор.

Директор ГУ «МАП Ванино и Советская Гавань»:

-осуществляет оперативное руководство деятельностью учреждения;

-имеет право первой подписи под финансовыми документами;

-распоряжается имущество, принадлежащее учреждению для обеспечения его текущей деятельности;

-представляет интересы учреждения, как на территории РФ, так и за ее пределами;

-открывает в банках рублевые и валютные счета;

-издает приказы и дает указания начальникам структурных подразделений.

Директор ГУ назначается Федеральной службой Росморфлота, договор заключается на 3 года.

Филиалы учреждения, входящие в состав МАП:

-Николаевский – на – Амуре филиал, г. Николаевск – на – Амуре;

-Де – Кастринский филиал, п. Де – Кастри, Ульчского района;

-Мыс Лазаревский филиал, п. Лазарев, Николаевского района;

-Советско – Гаванский филиал, г. Советская Гавань;

-портопункт Сизиман.

Главной задачей учреждения является развитие и обеспечение работы морских портов Хабаровского края.

Для решения этих вопросов созданы следующие службы:

-инспекция государственного портового надзора;

-лоцманская служба;

-электронный центр управления движения судов;

-экологическая служба;

-радиоэлектронавигационная служба;

-служба морской безопасности;

-финансово-бухгалтерский отдел;

-отдел экономического анализа и лицензирования;

-отдел технического контроля и строительства.

В отношении закрепленного имущества учреждение осуществляет права владения, пользования и распоряжения им в пределах установленных законом, в соответствии с целями своей деятельности, определенными Уставом, заданиями собственника и назначением имущества. Учреждение не вправе отчуждать или иным образом распоряжаться закрепленным за ним имуществом.

Источником формирования имущества учреждения являются портовые сборы, средства на возмещение расходов, связанных с содержанием сдаваемого в аренду государственного имущества, кредиты банков и других кредитных организаций, доходы от разрешенной уставом деятельности, а также иные источники, разрешенные законодательством РФ.

Основной целью деятельности учреждения является обеспечение в зоне своей ответственности государственного регулирования деятельности морских торговых портов Ванино, Советская Гавань, Николаевск – на – Амуре, Де – Кастри, Мыс Лазарева.

Предметом деятельности являются:

-обеспечения безопасности мореплавания и порядке в зоне ответственности учреждения;

-осуществление надзора за технической эксплуатацией закрепленных за ним портовых сооружений и объектов, обеспечение их ремонта, развития и строительства;

-участие в порядке, установленном нормативных актами, в том числе Министерства транспорта РФ, в выполнении мероприятий, направленных на развитие и строительство новых портовых сооружений и объектов.

Портовые сборы взимаются в порту Ванино с российских, иностранных судов и плавучих объектов, независимо от их форм собственности.

Для российских судов в загранплавании и иностранных судов ставки сборов установлены в долларах США. Российские резиденты оплачивают портовые сборы в рублях на день отхода судна в рейс. Суда под иностранными флагами портовые сборы оплачивают в долларах США.

Взимание сборов производится с условного объема судна, исчисляемого в куб. м. И определяемого произведением трех величин, указанных в судовых документах: наибольших длины, ширины и высоты борта судна.

Предельные ставки: (в рублях)

-корабельный сбор – 0,0780;

-причальный сбор – 0,0046;

-лоцманский сбор – 0,0060;

-маячный сбор – 0,250;

-якорный сбор – 0,0001;

-ледокольный сбор – 0,024;

-экологический сбор – 0,012.

Начальнику МАП предоставлено право введения пониженных специальных ставок портовых сборов.

Учреждение строит свои отношения с другими юридическими лицами по использованию государственного имущества, закрепленного за ним на праве оперативного управления, на основании договоров, следствием которых не должно являться отчуждение этого имущества, оно представляет свои услуги по ценам и тарифам, утверждаемым в установленном порядке.

МАП и его филиалы организуют и создают все необходимые условия для обеспечения безопасности стоянки судов и их плавания в акватории порта. Осуществляют взимание портовых сборов за судозаходы. Дают разрешения на производство гидротехнических работ и подъем затонувшего в море имущества. Осуществляют регулирование движения судов по акватории порта, осуществляют контроль за содержанием всех средств навигационной обстановки на всей акватории порта. На учреждение возложен также контроль за правильностью погрузки судов, крепление грузов с точки зрения обеспечения безопасности мореплавания.

В задачи входит такой важный вопрос, как контроль за экологической обстановкой на территории и акватории порта, борьба с загрязнением моря со стоящих в порту или плавающих по его акватории судов и иных объектов.

Разрабатывает и утверждает нормативные акты по вопросам безопасности мореплавания, охраны госимцщества и общественного порядка в порту, проведению противопожарных мероприятий, которые обязательны для всех судов.

В последние годы, важное значение, МАП Ванино и Советская Гавань приобретает вопрос привлечения грузов к перевалке через порт Ванино и другие морские порты Хабаровского края, так как использование производственных мощностей портов значительно ухудшилось из-за недостаточности грузовой базы. В этом вопросе большое значение имеет привлечение грузов КНР, Южной Кореи и Японии и т.п.

Для решения этой проблемы необходимо применять анализ, прогнозирование грузопотоков, создание привлекательных условий для грузовладельцев в портах, взаимодействие с контрольными властями на пограничных переходах.

В МАП создана группа морских инспекторов по проверке соблюдения судами требований Токийского меморандума, которые проводят инспекции, принимают решения, передают данные о результатах проверок в региональный центр.

Аппарат управления МАП представлен: директором; заместителями директора; начальниками отделов (рис. 2.1).

Директор МАП является руководителем организации. Он самостоятельно принимает управленческие решения, планирует дальнейшее развитие учреждения, определяет способы мотивации и найма персонала и контролирует деятельность работников. Таким образом, директор выполняет следующие функции управления: стратегическое планирование; выбор организационной структуры управления учреждением; контроль за дфетсльностью организации; мотивирование работников на повышение эффективности работы МАП; а также является представителем МАП перед вышестоящими и сторонними организациями.

Рис. 2.1 Иерархия аппарата управления МАП

В функции заместителей директора входит контроль за оперативной деятельностью начальников производственных подразделений и планирование этой деятельности.

В функции начальников производственных подразделений входит выполнение распоряжений вышестоящих руководителей и контроль за оперативной деятельностью подчиненных им работников.

Организационная структура ГУ «МАП Ванино и Советская Гавань» представлена в Приложении 2.

Анализ состава и структуры кадров обычно начинается с абсолютного излишка или недостатка работников в отчетном периоде. Абсолютный излишек или недостаток работников определяется по категориям персонала и в целом по всему персоналу предприятия по формуле (2.1):

Уасб = Уф – Упл (2.1)

где Уабс – абсолютное изменение численности персонала;

Уф – фактическая численность персонала в отчетном периоде;

Упл(баз) – плановая численность персонла в базисном периоде.

В 1999 г. в МАП трудились 157 человек. Среднесписочная численность персонала на 01.01.00 г. составляет уже 200 человека, к 01.01.01 г. увеличилась на 27,2 % и составила 246 человек. Увеличение численности персонала обусловлено расширением сферы деятельности и увеличением объема оказываемых услуг.

Помимо штатного персонала привлекаются сотрудники на договорной основе, на определенный период времени.

Динамика численности персонала за период 1999 – 2001 гг. по категориям выглядит следующим образом (табл. 2.1, 2.2.)

В 2001 г. планировалось увеличение прибыли (см. табл. 2.1.), за счет роста объема продукции и услуг. Данный факт сказался на планировании численности персонала.

Предполагалось увеличить персонал на 40 %, основное увеличение планировалось осуществить за счет роста производственного сектора (44 %) по категории производственно-промышленного персонала (далее, ППП) (40%).

Однако, планового роста рентабельности МАП не достигло. Как один из факторов данного явления можно считать невыполнение плановых и фактических показателей по увеличению численности персонала в 2001 г. (98%), в том числе по ППП (93 %).

В декабре 2000 г. при составлении плановых показателей была определена потребность в персонале и занесено в план деятельности на ближайшую перспективу.

Таблица 2.1

Динамика численности персонала предприятия

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Категория | 1999 | 2000 | 2001 |
| Рабочие, чел. | 104 | 117 | 130 |
| ВСЕГО, производственно-промышленный персонал (ППП), чел. | 138 | 163 | 188 |
| Непромышленный персонал, чел. | 16 | 27 | 38 |
| Не списочный персонал, чел. | 4 | 9 | 14 |
| Совместители, чел. | 1 | 2 | 4 |
| ВСЕГО, средняя численность персонала, чел. | 157 | 200 | 246 |

Однако, в 2001 г. относительно плановых показателей наблюдается некоторый излишек сотрудников в коммерческом секторе (10 %) и производственном секторе (5 %), происходящий в подразделениях за счет увеличения производственно – промышленного персонала ( ППП).

Принимая во внимание факт роста ППП в производственном секторе и коммерческом секторе, отмечена нехватка ППП в производственном секторе.

Работники производственного сектора заняты непосредственно изготовлением продукции и услуг, и невыполнение плановых показателей на 9 % не замедлило сказаться на снижении коэффициента производительности труда (табл. 2.1.)

Помимо изменений в численности персонала, могут происходить сдвиги в его функциональной структуре. Анализируя структуру кадров можно определить удельный вес каждой категории работников к численности всего персонала и к численности всего персонала подразделений. Данные анализа отражены в табл. 2.3. и 2.4.

Таблица 2.2

Анализ численности и состава персонала по подразделениям за 1999 – 2001 гг.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Категория  | Период  | План к базису | Факт к базису | Факт по плану |
| 1999 базис | 2000 план | 2001 факт | Чел. | % | Чел. | % | Чел. | % |
| Организационно-правовой сектор |
| ВСЕГО | 10 | 11 | 12 | 1 | 110 | 2 | 120 | 1 | 110 |
| ППП, в т.ч.,  | 6 | 6 | 7 | - | 100 | 1 | 117 | 1 | 117 |
| рабочие | 1 | 1 | 2 | - | 100 | 1 | 200 | 1 | 200 |
| Непромышленный персонал | 3 | 3 | 3 | - | 100 | - | - | - | - |
| Несписочный состав | 0 | 0 | 0 | - | - | - | - | - | - |
| Совместители  | 1 | 2 | 2 | 1 | 200 | 1 | 200 | - | - |
| Производственный сектор |
| ВСЕГО | 114 | 200 | 190 | 86 | 144 | 76 | 139 | -10 | 96 |
| ППП, в т.ч.,  | 117 | 181 | 160 | 64 | 140 | 43 | 128 | -21 | 91 |
| рабочие | 96 | 128 | 120 | 32 | 140 | 24 | 134 | -8 | 95 |
| Непромышленный персонал | -2 | 6 | 15 | 8 | 135 | 17 | 180 | 9 | 134 |
| Несписочный состав | 1 | 9 | 11 | 8 | 227 | 10 | 245 | 2 | 108 |
| Совместители  | 0 | 2 | 2 | 2 | 100 | 2 | 0 | 0 | 0 |
| Коммерческий сектор |
| ВСЕГО | 33 | 42 | 44 | 9 | 127 | 11 | 134 | 2 | 105 |
| ППП, в т.ч.,  | 15 | 20 | 21 | 5 | 133 | 6 | 140 | 1 | 105 |
| рабочие | 7 | 8 | 8 | 1 | 114 | 1 | 114 | - | - |
| Непромышленный персонал | 15 | 20 | 20 | 5 | 133 | 5 | 138 | - | - |
| Несписочный состав | 3 | 2 | 3 | -1 | 67 | - | - | 1 | - |
| Совместители | 0 | 0 | 0 | - | - | - | - | - | - |
| ВСЕГО | 157 | 253 | 246 | 98 | 140 | 91 | 137 | -7 | 98 |
| ППП, в т.ч.,  | 138 | 207 | 188 | 72 | 138 | 53 | 128 | -19 | 93 |
| рабочие | 104 | 137 | 130 | 50 | 138 | 43 | 133 | -7 | 96 |
| Непромышленный персонал | 16 | 29 | 38 | 12 | 132 | 21 | 155 | 9 | 118 |
| Несписочный состав | 4 | 11 | 14 | 13 | 193 | 16 | 214 | 3 | 111 |
| Совместители  | 1 | 4 | 4 | 1 | 125 | 1 | 125 | - | - |

Таблица 2.3

Динамика категорий персонала в процентном соотношении по предприятию

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Категории персонала | 1999 г. | 2000 г. | 2001 г. |
| Чел. | % | Чел. | % | Чел. | % |
| Рабочие  | 91 | 58 | 106 | 53 | 128 | 52 |
| Специалисты  | 56 | 35 | 82 | 41 | 106 | 43 |
| Руководители  | 9 | 6 | 12 | 6 | 12 | 5 |
| ИТОГО: | 157 | 100 | 200 | 100 | 246 | 100 |

Таблица 2.4

Анализ структуры кадров 1999 – 2001 гг. по подразделениям

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Категории персонала | Уд. вес отдельных категорий в % к итогу | Индекс уд. веса отдельной категории |
| Базис-ный 2000 г. | Отчетный 2001 г. | План к базису | Фактич. выполнение |
| План | Факт | К базису | К плану |
| Организационно – правовой сектор |
| ВСЕГО: | 100 | 100 | 100 | Х | Х | Х |
| Рабочие  | 10 | 9 | 17 | 90 | 170 | 188,9 |
| Специалисты  | 80 | 81 | 73 | 101,25 | 91,3 | 90,0 |
| Руководители  | 10 | 10 | 10 | 101,25 | 91,3 | 90,0 |
| Производственный сектор |
| ВСЕГО: | 100 | 100 | 100 | Х | Х | Х |
| Рабочие  | 61 | 59 | 58 | 96,7 | 95,1 | 98,3 |
| Специалисты  | 34 | 36 | 36 | 105,9 | 105,9 | 100 |
| Руководители  | 5 | 5 | 6 | Х | Х | Х |
| Коммерческий сектор |
| ВСЕГО: | 100 | 100 | 100 | Х | Х | Х |
| Рабочие  | 21 | 19 | 18 | 90,5 | 85,7 | 94,7 |
| Специалисты  | 72 | 75 | 77 | 104,2 | 106,9 | 102,7 |
| Руководители  | 7 | 6 | 5 | 86 | 71,4 | 83,3 |

В составе рабочих выделяются: основные и вспомогательные рабочие. Это обусловлено тем, что трудовые функции, выполняемые основными и вспомогательными рабочими различны. Например, к основным рабочим в МАП можно отнести рабочих, занятых в строительном отделе, к вспомогательным – рабочих, которые обслуживают трудовые процессы (уборщицы, складские рабочие и т.п.).

Динамика категорий персонала по предприятию в целом свидетельствует (табл. 2.3.) о том, что увеличение числа сотрудников происходит по всем категориям персонала, однако количество рабочих по процентному соотношению к общему числу персонала падает, если в 1999 г. они составляли 58,2 %, то в 2001 г. – уже 52 %. Резко увеличился рост доли специалистов в общем числе сотрудников с 35,8 % в 1999 г. до 43 % в 2001 г. При том, что прирост руководителей составил с 1999 по 2001 гг. – 6 %. Однако, их процент в общей доле в 2001 г. сократился до 5 %.

В 2000 г. структура персонала по подразделениям распределилась следующим образом (табл. 2.4.): в организационно-правовом секторе рабочие и руководители по 10 %, большинство сотрудников представлено специалистами – 80 %; в производственном секторе – абсолютное большинство составляют рабочие 61 %, специалисты 34%, руководители 5%; коммерческий сектор – 72 % специалисты, 7% руководители и 21 % - рабочие.

В 2001 г. было запланировано снижение количества рабочих по всем подразделениям, согласно плана по отношению к 2000 г., удельный вес рабочих должен быть составить в организационно – правовом секторе 9 % (У= 90%); производственный сектор – 59 % (У=96,7%); организационно-правовой сектор – 19 % (У= 90,5%). Удельный вес руководителей, согласно плана, должен был оставаться прежним в производственном секторе и организационно-правовом секторе, в коммерческом секторе должен был снизиться до 5 % (У = 86 %). По всем подразделениям должна была увеличиться доля специалистов, что говорит о росте потребности МАП в высококвалифицированных работниках.

В 2001 г. наблюдалось увеличение числа специалистов относительно плановых показателей в секторе производства и коммерческом секторе. Сектор организационно-правовой испытывает нехватку специалистов, удельный вес составил 73 % (У = 90%). В 2001 г. удельный вес руководителей в организационно – правовом секторе не изменился относительно 2000 г. и планового показателя. В производственном секторе удельный вес руководителей составил 6 % (У=120%). В коммерческом секторе доля руководителей составила 5 % (У = 83,3 %).

Таким образом, в структуре несколько уменьшилась доля той категории, которая непосредственно заняты выполнением работ, от роста которых зависит объем производимых работ и оказываемых услуг. Такое снижение ведет к необходимости более эффективного использования этой категории персонала. (рабочие), к росту их производительности труда.

Рост числа специалистов обусловлен потребностью МАП в высококвалифицированных сотрудниках в связи с автоматизацией трудового процесса.

Для более полного изучения персонала МАП необходимо проводить анализ его профессионально - квалификационного состава.

Анализ профессионально - квалификационного состава персонала заключается в соответствии кадров квалификационным требованиям производства. Для этого определяется средний тарифный разряд выполняемых работ и средний тарифный разряд сотрудников по формуле (2.2):

Рср.т. = (1\*п1… + m \* ni) / Mni (2.2.)

где Рср.т. – средний тарифный разряд работ (работников);

М – количество разрядов по профессии;

N – количество работников необходимых для выполнения работ (или фактическое количество) определенного разряда.

Разность между средними тарифными разрядами работ и работников умножается на 100 ((Рср.т. работ – Рср.т. работников) \* 100)) - это указывает на то, сколько работников должны повышать свою квалификацию, чтобы стоимость работ полностью соответствовала квалификации работников и наоборот.

Если средний разряд работ выше, чем средний разряд работников, то это говорит о возможности невысокого качества работ.

Если средний разряд работ ниже, чем средний разряд работников, то это ведет к перерасходу ФОТ (фонда оплаты труда) на предприятии.

В табл. 2.5. представлены данные о распределении по уровню квалификации за 1999– 2001 гг. Используя вышеуказанную формулу, рассчитаем средние тарифные разряды:

1999 г. – Рср.т. работ = 2,82, Рср.т. работников (специалистов) = 2,62;

2000 г. – Рср.т. работ = 2,62, Рср.т. специалистов = 2,07;

2001 г. – Рср.т. работ = 2,07, Рср.т. специалистов = 1,89.

Таблица 2.5

Распределение специалистов по категориям за 1999 – 2001 гг.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Специалисты | 1999 г. | 2000 г. | 2001 г. |
| По штат. | Факт | По штат. | Факт. | По штат. | Факт. |
| ВСЕГО, в т.ч.: | 45 | 56 | 54 | 82 | 62 | 106 |
| 1 категории | 12 | 19 | 17 | 31 | 24 | 38 |
| 2 категории | 7 | 15 | 14 | 21 | 19 | 21 |
| 3 категории | 11 | 5 | 4 | 11 | 8 | 17 |
| Без категории | 15 | 17 | 18 | 18 | 11 | 30 |

Проведенные расчеты показали, что 20 % ((2,62 – 2,82) \* 100)) в 1999 г. имели более высокую квалификацию, в 2000 г. – 55 %, а в 2001 г. – 18 % специалистов имели более высокую квалификацию. Это обусловлено запланированным увеличением количества специалистов в МАП, в связи с этим перерасхода по ФОТ не было.

Следует отметить, что в МАП для рабочих принята своя система разрядов.

При анализе уровня рабочих используются данные таблицы 2.6.

Таблица 2.6

Распределение рабочих по разрядам за 1999 – 2001 гг.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Специалисты | 1999 г. | 2000 г. | 2001 г. |
| По штат. | Факт | По штат. | Факт. | По штат. | Факт. |
| ВСЕГО, в т.ч.: | 72 | 91 | 93 | 106 | 85 | 128 |
| 1 категории | 18 | 23 | 23 | 25 | 22 | 27 |
| 2 категории | 16 | 20 | 20 | 24 | 18 | 31 |
| 3 категории | 39 | 52 | 53 | 57 | 45 | 70 |

Из табл. 2.6. видно, что МАП имеет рабочих разных разрядов, абсолютное большинство составляют рабочие третьего разряда.

Используя формулу (2.2.), рассчитаем средние тарифные разряды:

1999 г. – Рср.т. работ = 1,65, Рср.т. рабочих = 1,656;

2000 г. - Рср.т. работ = 1,65, Рср.т. рабочих = 1,69;

2001 г. - Рср.т. работ = 1,69, Рср.т. рабочих = 1,698.

Результаты показали, что повышать квалификацию рабочих следовало все 3 года. Нуждались в повышении квалификационного уровня в 1999 г. – 0,6 : рабочих; в 2000 г. – 4%; в 2001 г. – 0,8%.

В итоге рост квалификации рабочих не соответствовал планируемому. Однако, данный факт позволил провести экономию ФОТ.

Произведем расчет средней фактической численности и по штатному расписанию работников (должностям руководителей присвоим номера от одного до четырех в порядке убавления иерархии):

1999 г. – Рср.т. фактический = 1,99, Рср.т. штатному = 2,07;

2000 г. - Рср.т. фактический = 2,04, Рср.т. штатному = 2,11;

2001 г. - Рср.т. фактический = 2,01, Рср.т. штатному = 2,1.

Таблица 2.7

Распределение руководителей по должностям за 1999-2001 г.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Руководители  | 1999 г. | 2000 г. | 2001 г. |
| По штат. | Факт | По штат. | Факт. | По штат. | Факт. |
| ВСЕГО, в т.ч.: | 9 | 9 | 11 | 12 | 12 | 12 |
| Директор | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 |
| Зав.производством | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 |
| Коммерческий директор | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 |
| Начальники отделов | 6 | 6 | 8 | 9 | 9 | 9 |

Результаты проведенного расчета показали, что на протяжении всего анализируемого периода (1999-2001 гг.) фактический уровень квалификации был выше предусмотренного штатным расписанием. Однако, перерасхода ФОТ за этот период не было, поскольку превышения квалификации фактической над квалификацией согласно штатному расписанию – вызван запланируемым увеличением числа руководителей МАП.

Для получения более качественного анализа необходимо иметь более полное представление о качественном составе персонала:

-уровень образования;

-половые характеристики;

-возрастной уровень.

Для анализа персонала по уровню образования используем таблицы 2.2, 2.3, 2.4.

Количество сотрудников, имеющих высшее образование за 3 года . Рост с 1999 г. по 2001 г. составил 42 % - это очень высокий показатель. Резкий рост работников со среднеспециальным образованием обусловлен ростом числа рабочих.

Рис. 2.2 Квалификация сотрудников МАП по уровню образования в 1999 г.



Следует отметить, что 94 % числа специалистов и руководителей имели в 2001 г. высшее образование, а остальные 6 % находились в стадии его получения. Среди рабочих есть сотрудники, имеющие высшее образование и получающие его. Это говорит о том, что квалификационный уровень персонала МАП повышается.

Рис.2.3 Квалификация сотрудников МАП по уровню образования в 2000 г.



Среди сотрудников предприятия нет работников со средним или неполным средним образованием.

Для анализа возрастной структуры в целом по предприятию используем данные, приведенные в Приложении 3.

В течение 3 лет основной состав представляли сотрудники в возрасте 30-40 лет. Отмечен рост числа работников в возрасте до 29 лет, который составил с 1999 г. по 2001 г. – 4 %. Доля сотрудников в возрасте от 40 и старше, в общем составе персонала, сокращается с 31 % в 1999 г. до 21 % в 2001 г.

На основании анализа можно придти к выводу, что в МАП отмечается тенденция омоложения кадрового состава предприятия.

Рис. 2.4 Квалификация сотрудников МАП по уровню образования в 2001 г.



Для анализа половозрастной структуры персонала используем данные Приложения 4 и Приложение 5.

При анализе возрастной структуры персонала все сотрудники были разделены на 4 возрастные группы:

I – до 29 лет;

II – 30 – 40 лет;

III – 40 – 50 лет;

IV – свыше 50 лет.

В организационно-правовом секторе руководящий состав (100 %) в возрасте до 29 лет. За анализируемый период изменений не наблюдалось. Так же тенденция сохраняется в категории – рабочие (100 %).специалисты абсолютное большинство составляли мужчины (60 % в общей структуре мужчины до 40 лет и 10 % до 50 лет). В течение 2000 – 2001 гг. наблюдается тенденция роста специалистов женщин (13 % общего числа специалистов).

В коммерческом секторе за анализируемый период наблюдается тенденция роста доли мужчин – руководителей второй группы (абсолютный прирост в 2001 г. к 1999 г. составил 25 %). Увеличивался состав специалистов второй возрастной группы – мужчин и женщин.

В производственном секторе отмечается общий рост доли рабочих и служащих первой и второй группы, снижения доли сотрудников третьей и четвертой возрастной группы.

В целом наблюдается тенденция омоложения персонала во всех секторах МАП. Основной состав сотрудники первой и второй возрастной группы. Сотрудники четвертой возрастной группы работают только в производственном секторе.

В МАП приблизительно равное соотношение мужчин и женщин (2001 г. – 59,1% - мужчин и 40,9 % - женщин). Среди рабочих и руководителей большинство составляет женщины в организационно-правовом секторе и коммерческом секторе, хотя в этих секторах больше мужчин среди специалистов. Распределение персонала по половозрастным характеристикам обуславливает спецификой деятельности МАП и требованиям, предъявляемым администрацией к персоналу предприятия.

Большинство сотрудников МАП имеют стаж работы более 5 лет.

Отмена тенденция снижения числа работников, имеющих стаж работы свыше 20 лет. Следовательно, происходит омоложение персонала предприятия. В 2000 г. и 2001 г. количество работников, имеющих стаж работы 10 лет и выше не изменилось. То есть, руководство МАП предпочитает набирать на работу молодых работников и работников среднего возраста.

На рис. 2.5 представлен анализ распределения кадров по количеству лет стажа работы на предприятии за период 1999 – 2001 гг.

1999 г.



2000 г.



2001 г.



Рис. 2.5 Распределение кадров МАП по количеству лет стажа работы на предприятии за период 1999 – 2001 гг.

Резко возросло количество сотрудников МАП, имеющих общий стаж работы от 5 до 10 лет с 79 человек в 1999 г. до 149 человек в 2001 г. Основное внимание руководство МАП обращает на повышение образовательного уровня работников в результате специального обучения, а не получения знаний на практике (от опытных работников – молодым).

Следующим этапом анализа является оценка работы с кадрами предприятия.

Таблица 2.8

Динамика движения кадров за 1999 – 2001 гг. по предприятию

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|   | 1999 | 2000 | 2001 |
| Поступило | 38 | 62 | 62 |
| Выбыло по собственному желанию | 22 | 19 | 16 |
| Среднесписочное количество | 157 | 200 | 246 |

Таблица 2.9

Расшифровка движения персонала за 1999 – 2001 гг. по подразделениям

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | 1999 | 2000 | 2001 |
| Организационно-правовой сектор |
| Поступило  | 2 | - | 2 |
| Выбыло по собственному желанию | - | - | - |
| Среднесписочное количество | 10 | 10 | 12 |
| Производственный сектор |
| Поступило  | 31 | 62 | 94 |
| Выбыло по собственному желанию | 17 | 12 | 16 |
| Среднесписочное количество | 107 | 157 | 190 |
| Коммерческий сектор |
| Поступило  | 5 | - | 11 |
| Выбыло по собственному желанию | 5 | 7 | - |
| Среднесписочное количество | 40 | 33 | 44 |

Рассчитаем коэффициенты движения персонала всей организации. Данная информация дает знания о динамике движения рабочей силы на предприятии.

1.Коэффициент интенсивности оборота по приему (Кп) – отношение числа принятых (Чп) к среднему их числу (Чс) (2.3):

Кп = Чп / Чс (2.3)

Кп(1999) = 0,2.

Кп(2000) = 0,25.

Кп(2001) = 0,3.

2.Коэффициент оборота по выбытию (Кв) – отношение числа выбывших за период работников (Чв) к среднему списочному их числу (2.4):

Кв = Чв / Чс (2.4)

Кв(1999) = 0,1.

Кв (2000) = 0,08.

Кв (2001) = 0,05.

3.Коэффициент текучести (Кт) – отношение выбывших за период кадров (увольнение по собственному желанию, за прогулы, в связи с постановлением суда и т.п.) (Чвт) к среднесписочному их числу (2.5):

Кт = Чвт / Чс (2.5)

Кт (1999) = 0,1.

Кт(2000) = 0,08.

Кт(2001) = 0,05.

4.Коэффициент замещения (Кз) – отношение разницы принятых и выбывших работников к среднесписочному числу(2.6).

Кз = (Кп – Кв) / Чс (2.6)

Кз(1999) = 0,08.

Кз(2000) = 0,17.

Кз(2001) = 0,27.

На основе проведенного анализа можно сделать следующие заключения: число поступивших значительно превышает число выбывших сотрудников, что говорит об увеличении штата в связи с расширением предприятия.

Кв имеет тенденцию к снижению, что является позитивным фактором. Если в 1999 г. на 1 работника выбывало 0,1, то в 2001 г. Кв составил 0,05.

Кп ежегодно возрастает с 0,2 в 1999 г. до 0,3 в 2001 г., что подтверждает факт роста числа кадрового состава МАП.

МАП отличает очень низкий Кт, что указывает на удовлетворенность сотрудников своей работой на предприятии. Данный коэффициент также имеет тенденцию к снижению.

Положительный результат в числе коэффициентов замещения говорит о том, что число принятых на работу превышает число выбывших. Следовательно, часть принятых используется на вновь созданных рабочих местах.

Пользуясь данными табл. 2.10 и вышеизложенными формулами рассчитаем коэффициенты движения рабочей силы по подразделениям МАП.

Данные, изложенные в табл. 2.10, показывают, что в организационно-правовом секторе за период 1999-2001 гг. отмечено только движение кадров по поступлению. Текучести не отмечено.

В производственном секторе наблюдается тенденция роста интенсивности по приему, что обусловлено увеличением среднесписочной численности работников.

Кв за 1999-2001 гг. равен Кт, которые значительно ниже Кп, вследствие чего можно наблюдать позитивную ситуацию с Кз.

В коммерческом секторе в 1999 г. наблюдается нулевой Кз, что вызвано одинаковым количество поступивших к выбывшим сотрудникам. В 2000 г. ситуация несколько ухудшается, так как Кз отрицательный. Однако, в 2001 г. ситуация кардинально меняется в лучшую сторону, о чем свидетельствует Кп (0,25), при нулевых значениях Кв и Кт.

В заключение хотелось бы отметить, что организационная структура МАП построена в соответствии со спецификой предприятия и удовлетворяет предъявляемым к нему требованиям. Однако, организационно-правовой сектор требует некоторой реорганизации и конкретизации функций отделов подразделения.

Таблица 2.10

Коэффициенты движения рабочей силы по подразделениям МАП

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Год  | Кп | Кв | Кт | Кз |
| Организационно-правовой сектор |
| 1999 | 0,2 | - | - | 0,2 |
| 2000 | - | - | - | - |
| Продолжение таблицы 2.12 |
| Производственный сектор |
| 1999 | 0,21 | 0,05 | 0,05 | 0,09 |
| 2000 | 0,11 | 0,06 | 0,06 | 0,24 |
| 2001 | 0,34 | 0,06 | 0,06 | 0,28 |
| Коммерческий сектор |
| 1999 | 0,13 | 0,13 | 0,13 | - |
| 2000 | - | 0,21 | 0,21 | -0,21 |
| 2001 | 0,25 | - | - | 0,25 |

Штат МАП полностью укомплектован, имеется тенденция роста числа сотрудников. Квалификационный уровень работников высок, растет число сотрудников с высшим образованием.

Наблюдается, также, омоложение персонала МАП. Основной кадровый состав представлен работниками в возрасте до 40 лет, имеющих высшее образование или находящихся в процессе его получения, с общим стажем работы до 10 лет.

Коэффициенты выбытия, замещения, текучести и интенсивности оборота по приему сотрудников, позитивным образом характеризуют состояние кадров МАП.

Следовательно, учитывая все вышеизложенное, можно сделать вывод о том, что предприятие имеет хороший кадровых потенциал.

Оценка эффективности производства производится исходя из анализа еще нескольких групп показателей, объединенных в общую группу: производительность, фондовооруженность, капиталоотдача.

Производительность труда определяется или объем валового дохода на одного работающего (2.7).

ПТ = ЧОР / СРЧП (2.7)

где ПТ – производительность труда;

ЧОР – чистый объем реализации;

СРЧП – среднесписочная численность персонала.

ПТ = 127 218 / 246 = 517.

Прибыль на одного работника определяется как частное от деления объема валовой прибыли на число работающих (2.8).

П = ЧП / СРЧП (2.8)

где П – производительность на одного работающего;

ЧП – чистая прибыль;

СРЧП – среднесписочная численность персонала.

П = 42 760 / 246 = 173,8

Фондовооруженность показывает техническую вооруженность персонала предприятия (2.9).

Ф = СРН / СРЧП (2.9)

где, Ф – фондовооруженность;

СРН – среднегодовая стоимость недвижимого имущества.

СРЧП – среднесписочная численность персонала.

Ф = 91 958 / 246 = 373,8.

Таблица 2.11

Показатели результативности хозяйственной деятельности

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатель  | 1999 г. | 2000 г. |  |
| Производительность труда | 529,0 | 517,0 | -12,0 |
| Прибыль на одного работающего | 192,2 | 173,8 | -141,8 |
| Фондовооруженность  | 459,7 | 373,8 | -85,9 |

Данные таблицы 2.11. позволяют сделать следующие выводы. В целом по предприятию наблюдается ухудшение в использовании его имущества. С каждого рубля средств, вложенных в активы предприятия в отчетном году получили прибыли меньше, чем за предыдущий год. По балансовой прибыли уменьшение составило 11,2 коп. по чистой прибыли предприятие получило прибыли больше 2,5 коп. Также уменьшилась на 0,12 коп. и на 0,02 коп. в отчетном году и предыдущем рентабельность собственного капитала. Соответственно снизилась производительность труда и прибыль на одного работника, а также фондовооруженность. Снизилась, также, рентабельность активов, но меньшими темпами, по сравнению с рентабельностью реализованной продукции, кроме общей рентабельности услуг по чистой прибыли.

2.2.Анализ прибыли предприятия

Показатели финансовых результатов (прибыли) характеризуются абсолютную эффективность хозяйствования предприятия по всем направлениям его деятельности: производственно-сбытовой, снабженческой, финансовой и инвестиционной. Они составляют основу экономического развития предприятия и укрепления его финансовых отношений с другими предприятиями.

Анализ каждого слагаемого прибыли предприятия имеет не абстрактный, а вполне конкретный характер, потому что позволяет учредителям и администрации выбрать наиболее важные направления активизации деятельности учреждения.

Анализ финансовых результатов деятельности предприятия включает:

-исследование изменений каждого показателя за текущий анализируемый период (горизонтальный анализ – расчет в колонке 3 табл. 2.12.;

-исследовании структуры соответствующих показателей и их изменение (вертикальный анализ – расчет в колонке 4, 5, 6 таблицы 2.12.;

-изучения динамики изменения показателей за ряд отчетных периодов (трендовый анализ);

-исследование влияния факторов на прибыль (факторный анализ).

Источниками информации о финансовых результатах является отчетность предприятия. В соответствии с Законом о бухгалтерском учете, годовая отчетность МАП состоит из:

1.Бухгалтерского баланса (форма №1).

2.Отчет о прибылях и убытках (форма № 2).

3.Отчет о движении капитала (форма № 3).

4.Отчет о движении денежных средств (форма № 4).

5.Приложение к бухгалтерскому балансу (форма № 5).

6.Пояснительная записка.

В соответствии с учредительными документами годовая отчетность предоставляется:

-Федеральной службе Росморфлота.

-Территориальным органам государственной статистики.

-Местным налоговым органам.

ГУ «МАП Ванино и Советская Гавань» придерживается законодательно установленных сроков предоставления отчетности:

-квартальная – в течение 30 дней по окончании отчетного квартала;

-годовая – в течение 90 дней по окончании отчетного года.

Определим уровень финансовых результатов по данным отчетности

В ходе анализа рассчитаем следующие показатели:

1) абсолютное отклонение прибыли отчетного периода по сравнению с базисным (2.10):

∆П = П1 – По; (2.10)

где По – прибыль базисного периода;

П1 – прибыль отчетного периода;

∆П – изменение прибыли.

Определим динамику показателей прибыли.

Составим сводную таблицу на основе данных отчетов исследуемого предприятия (табл. 2.3.)

Для анализа и изучения динамики изменения показателей за ряд отчетных периодов, составлена табл. 2.13. Из данных таблицы следует, что выручка от реализации услуг, в отчетном году увеличилась на 20 %. Себестоимость продукции в отчетном периоде по сравнению с предшествующим увеличилась на 109 %. Также увеличилась чистая прибыль на 11 %.

Выручка от реализации продукции и услуг растет быстрее, чем прибыль от реализации. Это свидетельствует об относительном повышении затрат на производство продукции и услуг. По сравнению с предшествующим годом произошло снижение в отчетном году прибыли от реализации на 29 %, прибыли отчетного периода на 19 %. Чистая прибыль растет быстрее, чем прибыль от реализации и прибыли отчетного периода.

На сумму прибыли отчетного периода влияют все показатели – факторы, определяющие ее (2.11).

Пб = В- С- КР- УР +% поп - % упп + ДрД + ПрД – Пр Д – ПрР + Внд – ВнР

= ∑i = 1 xi ; (2.11)

Формулой 2.5. представлена факторная модель аддитивного вида.

Таблица 2.12

Анализ прибыли отчетного периода

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование показателя | За отчет. период | За аналог. период прошл. года | Откло-нение+ / - | Уд. вес % | Откл. уд. веса, % |
| О.П. | П.П. |
| 1.Выручка портовые сборы (за минусом НДС, акцизов и аналог. обязат. платежей) (В) | 127 218 | 105 893 | +21 325 | 100 | 100 | - |
| 2.Себестоимость реализации портовых сборов (С) | 78 706 | 37 596 | 41 110 | 61,8 | 35,5 | 26,3 |
| 3.Коммерческие расходы (КР) | - | - | - | - | - | - |
| 4.Управленческие расходы (УР) | - | - | - | - | - | - |
| 5.Прибыль (убыток) от реализа-ции портовых сборов (стр. 010 – 020 – 030 – 040) (ПР) | 48 512 | 68 297 | -19 785 | 38,1 | 64,4 | -26,3 |
| 6.Проценты к получению | - | - | - | - | - | - |
| 7.Проценты к уплате | - | - | - | - | - | - |
| 8.Доходы от участия в других организациях (ДрД) | - | - | - | - | - | - |
| 9.Прочие операционные расходы (ПрР) | 7 995 | 12 846 | -4 851 | 6,28 | 12,3 | -6,02 |
| 10.Прочие внереализационные расходы (ПрР) | 7 478 | 11 194 | -3 716 | 5,87 | 10,5 | -4,63 |
| 11.Прочие внереализационные доходы (ВнД) | 5 392 | 909 | 4 483 | 4,23 | 0,85 | 3,38 |
| 12.Прочие внереализационные расходы (ВнР) | 3 004 | 568 | 2 436 | 2,36 | 0,53 | 1,83 |
| 13.Прибыль (убытки) отчетного периода (Пб) | 51 417 | 70 290 | -18 873 | 40,4 | 66,3 | -25,9 |
| 14.Налог на прибыль (НП) | 8 643 | 17 597 | -8 954 | - | - | - |
| 15.Чистая нераспределенная прибыль отч. периода (Пн) | 42 760 | 38 445 | 4 315 | 33,6 | 36,3 | 2,7 |

Таблица 2.13

Динамика показателей прибыли

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатель  | Отчет. период | Аналогич. период прошлого года | Отчетный в % к предше-ствующему периоду |
| 1.Выручка от портовых сборов | 127 218 | 105 893 | 120,1 |
| 2.Себестоимость услуг (портовых сборов) | 78 706 | 37 596 | 209,3 |
| 3.Валовый (маржинальный) доход | 48 512 | 68 297 | 71,03 |
| 4.Расходы периода (коммерческие и управленч.) | - | - | - |
| 5.Прибыль (убыток) от реализации | 48 512 | 68 297 | 71,03 |
| 6.Сальдо операционных результатов | -517 | -1 652 | - |
| 7.Сальдо внереализационных результатов | 2 388 | 341 | - |
| 8.Прибыль (убыток) отчетного периода | 42 774 | 52 693 | 81,17 |
| 9.Прибыль, остающаяся в распоряжении организации | 43 153 | 52 693 | 81,89 |
| 10.Чистая прибыль | 42 760 | 38 445 | 111,2 |

Рис. 2.6 Динамика изменения основных показателей прибыли



Методика расчета факторных влияний на прибыль от реализации портовых сборов, включает следующие шаги.

1.Расчет влияния фактора «Выручка от реализации». При проведении факторного анализа необходимо учитывать влияние инфляции.

Предположим, что влияние инфляции на портовые сборы, в отчетный период возросли по сравнению с базисным в среднем на 0,5 %.

Тогда индекс цены = (100 + 0,5) / 100 = Jу 1,005

Следовательно, выручка от реализации портовых услуг в отчетном периоде в сопоставимых ценах будет равна (2.12):

В’ = В1 / Jу (2.12)

Где В'- выручка от реализации продукции или услуг в сопоставимых ценах;

В1 – выручка от реализации продукции или услуг в отчетном периоде;

Jу – индекс цены.

Для анализируемой организации выручка в сопоставимых ценах, составит:

В'= 127 218 / 1,005 = 126 585,07

Следовательно, выручка от реализации портовых сборов в отчетном году по сравнению с прошедшим периодом увеличилась за счет роста цены на 632,9 руб.

∆Вц = В1 – В'= 127218 – 126585,07 = 632,93.

Влияние на сделку прибыли от реализации (Пр) изменения выручки от реализации (исключая влияние изменения цены) можно рассчитать следующим образом (2.13).

∆Пр(в) = [(В1 – Во) - ∆Вц] \* Rор (2.13)

 100

где ∆Пр(в) – изменение прибыли от реализации под влиянием фактора «Выручки»;

В1 и Во – соответственно выручка от реализации в отчетном (1) и базисном (о) периодах;

∆Вц – показатель (\*) изменение выручки от реализации под влиянием цены.

Rор – рентабельность услуг в базисном периоде.

Rор – (Пр / В) \* 100 % = 64,4.

∆Пр(в) = [(127218 – 105893) – 632,93] \* 64,4 = 13 326.

 100

То есть увеличение выручки от реализации в отчетном периоде (исключая влияние цены) на 21 225 обусловило увеличение суммы прибыли от реализации, а тем самым и прибыли отчетного периода на 21 225 руб.

2.Рассчет влияния фактора «Цена».

Для определения степени влияния излишней цены на изменение суммы прибыли от реализации необходимо сделать следующий расчет (2.14).

 ∆Пр(ц) = ((В1 – (В1 / Jц) \* Rор)) / 100 = (∆Вц \* Rор) / 100 (2.14)

∆Пр(ц) = (632,93 + 64,4) / 100 = -407,6.

То есть, прирост цен на продукцию, услуги в отчетном периоде по сравнению с прошедшим периодом в среднем на 0,5 % привел к увеличению суммы прибыли от реализации на 407 руб.

3.расчет влияния фактора «Себестоимость реализации» осуществляется следующим образом (2.15):

∆Пр(с) = ((В1 (УС1 – Усо)) / 100 (2.15)

где УС1 и УСо – соответственно уровни себестоимости в отчетном и базисном периодах.

∆Пр(с) = (78706 \* 26,5) / 100 = 20857.

Так как расходы – это фактор обратного влияния по отношению к прибыли, то обратившись к табл. 2.14. можно увидеть, что себестоимость в отчетном периоде увеличилась на 41 110, а уровень ее по отношению к выручке от реализации увеличился на 26,5 пунктов. Поэтому эта экономия привела к увеличению суммы прибыли от реализации продукции на 20857 руб.

Факторы от прочей и внереализационный деятельности оказывают не столь существенное влияние на прибыль как факторы хозяйственной сферы. Однако их влияние на сумму прибыли тоже можно определить. В данном случае используется метод балансовой увязки.

Таблица 2.14

Сводная таблица влияния факторов на прибыль отчетного периода

|  |  |
| --- | --- |
| Показатели - факторы | Сумма  |
| -Выручка от реализации портовых сборов | 13 326 |
| -Изменение цен портовых сборов | 411 |
| -Себестоимость реализации портовых сборов | 20 858 |
| Влияние прибыли от реализации портовых сборов | -19 785 |
| -прочие операционные доходы | -4 851 |
| -прочие операционные расходы | -3 716 |
| -прочие внереализационные доходы | 4 483 |
| -прочие внереализационные расходы | 2 436 |
| Влияние на прибыль отчетного периода | -18 873 |

Все показатели нужно разделить по факторам прямого и обратного влияния по отношению к прибыли.

На какую величину увеличения (уменьшение) показатель – фактор «прямого действия», на такую же сумму увеличивается (уменьшается) прибыль. Фактор «обратного действия» (расходы) влияет на сумму прибыли на оборот.

На предприятии возможны плановые мероприятия по увеличению прибыли. В общем плане эти мероприятия могут быть следующего характера:

-увеличение выпуска продукции;

-улучшение качества продукции;

-продажа излишнего оборудования и другого имущества или сдача в аренду;

-снижение себестоимости продукции за счет более рационального использования материальных ресурсов, производственных мощностей и площадей, рабочей силы и рабочего времени;

-диверсификация производства;

-расширение рамок услуг и др.

Из этого перечня мероприятий вытекает, что они тесно связаны с другими мероприятиями на предприятии, направленными на снижение издержек производства, улучшения качества продукции и использования факторов производства.

Несмотря на то, что прибыль является важнейшим экономическим показателем работы предприятия, она не характеризует эффективность его работы.

Для определения эффективности работы предприятия необходимо сопоставить результаты (в данном случае прибыль) с затратами и ресурсами, которые обеспечили эти результаты.

2.3.Анализ рентабельности организации

По данным «Отчета о прибыли и убытках» можно проанализировать динамику рентабельности деятельности предприятия по предоставлению услуг, рентабельности отчетного периода, а также определить влияние факторов на изменение этих показателей.

Рентабельность услуг (Rп) – это отношение суммы прибыли от реализации к объему реализованных услуг (2.16).

Rп = ((В – С – КР – УР) / В)) \* 100 % = (Пр / В) \* 100 %. (2.16)

За отчетный год:

Rп = ((127218-78706) / 127218))\*100 % = (48510 / 127218)\*100 = 38 %.

За базисный год:

Rп = ((105893 – 37596) / 105893))\*100 % = (68297 / 105893)\*100 = 64 %.

Из этой факторной модели следует, что на рентабельность услуг влияют те же факторы, которые влияют на прибыль от реализации. Чтобы определить, как каждый фактор повлияет на рентабельность услуг, необходимо осуществить следующие расчеты:

1.Влияние изменения выручки от реализации на Rп (2.17):

∆Rпв =[((В1 – Со – КРо – УРо) / В1)) – ((Во –Со–КРо–УРо)/Во))]\*100% (2.17)

где В1 и Во – соответственно отчетное и базисное значение выручки от реализации;

С1 и Со – отчетная и базисная себестоимость;

КР1 и КРо – отчетные и базисные коммерческие расходы;

УP1, УРо – управленческие расходы в отчетном и базисном периоде.

∆Rпв =[((127218 – 78706) / 127218)) – ((105893 – 37596) / 105893))]\* 100 = 38 – 64 = -26 %.

Влияние изменения себестоимости реализации на Rп: (2.18.)

∆Rпс = [((В1– С1 – КРо– УРо)/В1))–((В1–Со –КРо– УРо) / В1))] \* 100% (2.18)

∆Rпс = [((127218 – 78706)/127218)) – ((127218 – 37596) / 127218))] \* 100 = (0,38 – 0,70) \* 100 = -32 %.

Совокупное влияние факторов составляет (2.19) :

∆Rп = + ∆Rпв + ∆RпС + ∆RпКР + ∆RпУР ; (2.19)

∆Rп = -26 –32 = - 58 %.

Итак, рентабельность реализации отчетного периода снизилась по сравнению с рентабельностью прошедшего периода на 58 %.

Рентабельность деятельности организации в отчетном периоде рассчитывается как отношение суммы прибыли отчетного периода и выручки от реализации (2.20):

Rд = (Пб / В ) \* 100 %. (2.20)

И следовательно, на рентабельность (Rд) оказывают влияние факторы, формирующие прибыль отчетного периода.

На рентабельность отчетного периода (Rд) оказывают влияние, кроме вышеперечисленных, изменение уровней всех показателей – факторов (2.21):

∆Rд = + ∆Rп + У % поп + ∆Уупп + ∆УДрД + УПрД + УПрР + УВнД +

+ УВнР; (2.21)

∆Rд = -26,3-6,02-4,63+3,38+1,83 = -37+5,21 = -31,8 %.

Рентабельность работы предприятия определяется прибылью, которую предприятия получает. Показатели рентабельности отражают насколько эффективно предприятие использует свои средства в целях получения прибыли. Существуют 2 группы коэффициентов рентабельности: рентабельность капитала и рентабельность услуг.

Коэффициенты рентабельности капитала

При расчете коэффициентов используется балансовая прибыль и чистая прибыль. Рентабельность всех активов по балансовой прибыли показывает, сколько денежных единиц прибыли (коп.) получено предприятием с единицы стоимости активов (1 руб.) независимо от источников привлечения средств (2.22).

Кр1 = (БП / СРа) \* 100 (2.22)

где Кр1 – коэффициент рентабельности всех активов по балансовой прибыли;

СРа – среднегодовая стоимость активов;

БП - балансовая прибыль.

Кр1 = 30,5.

С единицы стоимости активов (1 руб.) за отчетный период получено 30,5 коп. прибыли.

Аналогично рассчитаем рентабельность активов по чистой прибыли (2.23).

Кр2 = (ЧП / СРА) \* 100 (2.23)

где Кр2 – коэффициент рентабельности активов по чистой прибыли;

ЧП – чистая прибыль;

СРА – среднегодовая стоимость активов.

Кр2 = (42760 / 168361) \* 100 = 25,3.

Основным показателем оценки степени доходности вложения капиталов принято считать процентное соотношение чистой прибыли предприятия к его собственному капиталу. Именно этот показатель, получивший название коэффициента рентабельности собственного капитала, играет важную роль при оценке уровня котировки акций организации на бирже (2.24):

Кр3 = БП / СрСК (2.24)

где Кр3 – коэффициент рентабельности собственного капитала по балансовой прибыли;

БП – балансовая прибыль;

СрСК – среднегодовая стоимость собственного капитала.

Кр3 = 51417 / 159342 = 0,32.

Теперь рассчитаем тот же показатель, по чистой прибыли (2.25)

Кр4 = ЧП / СРСК (2.25)

где Кр4 – коэффициент рентабельности собственного капитала по чистой прибыли;

ЧП – чистая прибыль;

СРСК – среднегодовая стоимость собственного капитала.

Кр4 = 42760 / 159342 = 0,26.

Коэффициенты рентабельности услуг

Наиболее распространенным является показатель общей рентабельности или коэффициент рентабельности всех видов деятельности по балансовой прибыли. (2.26):

Кр5 = [БП / (ЧВ + Д)] \* 100 (2.26)

где Кр5 – коэффициент рентабельности по балансовой прибыли;

БП – балансовая прибыль;

ЧВ – чистая выручка;

Д – доходы от прочей реализации и внереализационных операций.

Кр5 = ((51417 / (127218 + 13387)) \* 100 = (51417 / 140605) \* 100 = 36,5.

Аналогично рассчитывается показатель рентабельности по чистой прибыли (2.27):

Кр6 = [УП / (ЧВ + Д)] \* 100 (2.27)

где Кр6 – коэффициент рентабельности по чистой прибыли;

ЧП – чистая прибыль;

ЧВ – чистая выручка;

Д – доходы от прочей реализации и внереализационные операции.

Кр6 = ((42760 / (127218 + 13387)) \* 100 = 0,304 \* 100 = 30,4.

Кроме того, рассчитаем коэффициент рентабельности основной деятельности (кроме прибыли) (Кр7) (2.28):

Кр7 = (РР / ЧВ) \* 100 (2.28)

где РР – результаты от реализации;

ЧВ – чистая выручка.

Кр7 = (48512 / 127218) \* 100 = 38,13.

Также рассчитаем коэффициент рентабельности по чистой прибыли (Кр8):

Кр8 = (42760 / 127218) \* 100 = 11,29.

Таким образом, снижение рентабельности отчетного периода на 31,8 пункта произошло под влиянием, в основном, снижение уровня рентабельности услуг. А также за счет относительного перерасхода прочих операционных расходов.

Сводная система показателей рентабельности организации.

Кроме проанализированных коэффициентов рентабельности, различают рентабельности всего капитала, собственных средств, производственных фондов, финансовых вложений, перманентных средств.

Рентабельность услуг (R1) (2.29):

R1 = (Пр / В) \* 100 % (2.29)

Данный показатель показывает сколько прибыли приходится на 1 ед. реализованной продукции.

R1оо = (48512 / 127218) \* 100 = -38,1 %.

R199 = (68297 / 105893) \* 100 = 64,4 %.

За 2000 г. произошло снижение прибыли на 1 ед. реализованной продукции.

Общая рентабельность отчетного периода (R2) (2.30):

R2 = (Пб / В) \* 100 % (2.30)

R2оо = (51417 / 127218) \* 100 = 40,4 %.

R299 = (70290 / 105893) \* 100 = 66,3 %.

За 2000 г. произошло снижение общей рентабельности отчетного периода.

Рентабельность собственного капитала (R3) (2.31):

R3 = ((Пбал / Капитал и резервы (с 490)) \* 100 % (2.31)

R3оо = (51417 / 173400) \* 100 = 29,6 %.

R399 = (70290 / 145285) \* 100 = 48,3 %.

В 1999 г. эффективность использования собственного капитала была выше, чем в 2000 г. В 2000 г. собственный капитал использовался меньше, чем в предыдущем.

Экономическая рентабельность (R4) (2.32):

R4=((Пбал/внеоборотные активы+оборотные активы (стр. 300)) \*100 % (2.32)

R4оо = (51417 / 183322) \* 100 = 28,0 %.

R499 = (70290 / 153401) \* 100 = 45,8.

В 2001 г. произошло снижение эффективности использования всего имущества организации.

Фондорентабельность (R5) (2.33):

R5 = (Пбал / чистую прибыль отчетного периода) \* 100 % (2.33)

R5оо = (51417 / 129763) \* 100 = 40,0 %.

R599 = (70290 / 105036) \* 100 = 66,9%.

В 2001 г. произошло снижение эффективности использования основных средств и прочих внеоборотных активов по сравнению с предыдущим годом.

Рентабельность основной деятельности (R6) (2.34):

R6 = (Пбал / затраты на произв-во и реализ. продукции) \* 100 % (2.34)

R6оо = (51417 / 79706) \* 100 = 65,0 %.

R699 = (70290 / 37596) \* 100 = 186,9%.

В 2001 г. произошло снижение прибыли от реализации на 1 руб. продукции.

Рентабельность перманентного капитала (R7):

R7оо = (51417 / 173400) \* 100 = 29,6 %.

R799 = (70290 / 145285) \* 100 = 48,3%.

За 2001 г. произошло снижение эффективности использования капитала, вложенного в деятельность организации на длительный срок.

Период окупаемости собственного капитала (R8) (2.35):

R8 = (Капитал и резервы (с. 490) / Пбал (2.35)

R8оо = 173400 / 51417 = 3,0.

R899 = 145285 / 70290 = 2,0.

Согласно данным отчетности за 2000 г. предприятие окупится за 3 года.

2.4. Анализ финансового состояния ГУ «МАП Ванино и Советская Гавань»

Базой для анализа финансового состояния организации служит бухгалтерская отчетность. Анализ форм бухгалтерской отчетности предприятия помогает принять наиболее верное решение по каждому конкретному объекту анализа. Для общей оценки анализа необходимо составить сравнительный аналитический баланс, который представлен в Приложении 6.

Данный сравнительный аналитический баланс характеризует как структуру отчетной бухгалтерской формы, так и динамику отдельных ее показателей. Все показатели сравнительного аналитического баланса можно разбить на 3 группы:

1.Показатели структуры баланса (графа 6).

2.Показатели динамики баланса (графа 7).

3.Показатели структурной динамики баланса (графа 8).

Из представленной таблицы видно, что валюта баланса в отчетном году по положительным моментом, так как говорит о росте экономического потенциала организации. Чистая прибыль в отчетном году увеличилась на 4 315 тыс. руб., что также является положительным моментом деятельности организации.

Положительной оценки заслуживает рост по таким статьям как:

1.Основные средства. Они являются основой для улучшения производственной деятельности организации, так и улучшению социальных условий в организации.

2.Запасы сырья и материалы.

Помимо основных средств, они также составляют материальную основу предприятия. Рост материально-производственных запасов в отчетном году, по сравнению с базисным, составляет 2 365 тыс. руб.

3.Повышение численности работников организации (создана новая служба морской безопасности), повлекло за собой повышение задолженности по оплате труда, по сравнению с базисным (возросло на 1 462 тыс. руб.), соответственно задолженность перед внебюджетными фондами. Задолженность перед фондами и бюджетом возросли соответственно.

В соответствии с методическими положениями по анализу о несостоятельности предприятия, оценку структуры баланса можно проводить на основе следующих коэффициентов:

-коэффициент текучей ликвидности – оборотные активы (стр. 290) / краткосрочные пассивы – приравненные к собств. средствам (стр. 640, 650, 660).

Этот показатель должен быть больше 2. на анализируемом предприятии, на начало года этот коэффициент равен 6,0 % (48 365 / 8 116), а на конец периода (52 559 / 9 922) = 5,0 %.

Из данного расчета видно, что как на начало, так и на конец отчетного периода коэффициент текущей ликвидности больше нормы, но снизился на 1,0%.

Это говорит о том, что структура баланса МАП является удовлетворительной. Предприятие полностью платежеспособно.

-коэффициент обеспеченности СОС – собственные источники / оборотные активы = 145 285 – 105 036 / 48 365 = 1,0 %.

Данный коэффициент показывает удельный вес собственных источников в формировании оборотных активов (АО).

Поскольку, в течение анализируемого периода, коэффициент обеспеченности СОС остается по-прежнему высоким, то это свидетельствует об удовлетворительной структуре баланса, с точки зрения данного показателя.

Проведенным анализом выявлено, что оба рассчитанных коэффициента выше установленных норм и поэтому предприятие платежеспособно.

Структурный анализ активов и пассивов носит предварительный характер, поскольку в результате его проведения еще нельзя дать окончательной оценки качества финансового состояния организации. Структурному анализу предшествует общая оценка динамики активов предприятия, получаемая путем сопоставления темпов прироста активов с темпами прироста финансовых результатов. Сопоставление темпов прироста отражено в табл. 2.15

В данной организации рост активов составляет 119 %, это показывает, что МАП наращивает свой экономический потенциал. На предприятии повышается эффективность использования ресурсов.

Прибыль предприятия растет быстрее объема реализации продукции и совокупного капитала. Следовательно, предприятие развивается динамично.

Наиболее общую структуру активов характеризует коэффициент соотношения оборотных и внеоборотных активов (К о/в).

Таблица 2.15

Сопоставление темпов прироста

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатели | Отчетный период | Базисный период | Темп при-роста пока-зателя (2-3)\*3\*100 |
| Величина активов предприятия | 183 322 | 153 401 | 19,5 |
| Выручка от реализации | 127 212 | 105 693 | 20,3 |
| Прибыль от реализации | 48 512 | 68 297 | 28,9 |

Рис. 2.7 Динамика прироста активов и прироста финансовых результатов



Ко/в = Оборотные активы / внеоборотные активы.

К(н.ч.) = 48 365 / 105 036 = 0,46.

К(к.ч.) = 53 559 / 129 763 = 0,41.

Значение данного показателя в большей степени обусловлено отраслевыми особенностями кругооборота средств организации.

Снижение данного коэффициента говорит о сокращении оборотных активов и увеличении внеоборотных.

В табл. 2.16. представлен анализ структуры активов, в табл. 2.20. – анализ структуры внеоборотных активов, в табл. 2.18. – анализ структуры оборотных активов.

Таблица 2.16

Анализ структуры активов

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатели  | Абсолютные величины | Уд. вес (%) в общей величине активов | Изменение  |
| Н.ч. | К.ч. | Н.ч. | К.ч. | В абс. велич. | В уд. весе | В % изм. общ. велич. активов |
| Внеоборотные активы | 105 036 | 129 763 | 68,4 | 70,7 | 24 727 | -3,2 | 82,6 |
| Оборотные активы | 48 365 | 53 559 | 31,6 | 29,2 | 5 194 | 2,4 | 17,4 |
| ИТОГО активов | 153 405 | 183 322 | 100 | 100 | 29 921 | 0 | 100 |

По данным анализа структуры активов становится ясным тип стратегии организации, из приведенных данных видно, что наибольшая часть в активе баланса принадлежит внеоборотным активам.

Из приведенных данных понятно, что наибольшая часть внеоборотных активов представлена основными средствами и незавершенным строительством, что характеризует предприятие как ориентированное на создание материальных условий расширения основной деятельности.

При анализе структуры оборотных активов (табл. 2.18), видно, что наибольшую часть в организации составляют денежные средства и краткосрочная дебиторская задолженность, как на начало отчетного периода, так и в отчетном году.

В данном случае роста запасов свидетельствует о расширении объемов деятельности, снижение дебиторской задолженности говорит об улучшении экономической обстановки в организации, об улучшении расчетов с покупателями.

Таблица 2.17

Анализ структуры внеоборотных активов

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатели  | Абсолютные величины | Уд. вес (%) в общей величине активов | Изменение  |
| Н.ч. | К.ч. | Н.ч. | К.ч. | В абс. велич. | В уд. весе | В % изм. общ. велич. активов |
| Нематериальные активы | 333 | 487 | 0,31 | 0,37 | 154 | 0,06 | 1,1 |
| Основные средства | 90 512 | 93 404 | 86,2 | 71,9 | 2 848 | -14,3 | 19,9 |
| Незавершенное строительство | 14 191 | 18 346 | 13,5 | 14,1 | 4 155 | 0,6 | 29,0 |
| Долгосрочные финансовые вложения |  | 17 526 |  | 13,5 | 7 157 | 13,5 | 50,0 |
| Прочие внеоборотные активы | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |

Важную характеристику структуры средств производственного назначения, который определяется как сумма стоимости производственных средств, НПЗ, запасов, МБП, к общей стоимости активов.

Кн.ч. = (90 512 + 14 191 + 2 912) / 153 405 = 0,70.

Кк.ч. = (93 404 + 18 346 + 5 870) / 183 222 = 0,64.

В конце года коэффициент понизился, в связи с этим необходимо пополнить собственный капитал.

Структуру пассивов характеризуют:

1.Коэффициент автономии, равные доле собственных средств в общей величине использованных средств предприятия.(Кавт)

Таблица 2.18

Анализ структуры оборотных активов

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатели  | Абсолютные величины | Уд. вес (%) в общей величине активов | Изменение  |
| Н.ч. | К.ч. | Н.ч. | К.ч. | В абс. велич. | В уд. весе | В % изм. общ. велич. активов |
| Запасы | 3 124 | 6 117 | 6,5 | 11,4 | 2 993 | 4,9 | 57,6 |
| НДС приобретенным ценностям | 595 | 300 | 1,2 | 0,6 | -295 | -0,6 | -5,7 |
| Долгосрочная дебиторс-кая задолженность | 892 | 567 | 1,8 | 1,1 | -325 | -0,7 | -6,3 |
| Краткосрочная дебиторс-кая задолженность | 15 812 | 14 366 | 32,7 | 26,8 | -1 446 | -5,9 | -27,8 |
| Денежные средства | 26 942 | 31 573 | 55,7 | 58,9 | 4 631 | 3,2 | 89,2 |
| Краткосрочные финансовые вложения | 1 000 | 636 | 2,1 | 1,2 | -364 | -0,9 | -7,0 |
| ИТОГО оборотных активов | 48 365 | 53 559 | 100 | 100 | 5 194 | 0 | 100 |

Кавт. = реальный СК / общая величина источников средств организации.

Кн.ч. = 145 285 / 153 405 = 0,95.

Кк.ч. = 173 400 / 183 222 = 0,95.

Норма коэффициента больше 0,5. (см. Приложение 7).

2.Коэффициент соотношения заемных и собственных средств (Кз/с):

Кз/с = ЗХ / СК.

Кн.ч. = 8 116 / 145 285 = 0,05.

Кк.ч. = 9 922 / 173 400 = 0,05. Норма коэффициента не более 1.

Таблица 2.19

Анализ структуры пассивов

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатели  | Абсолютные величины | Уд. вес (%) в общей величине активов | Изменение  |
| Н.ч. | К.ч. | Н.ч. | К.ч. | В абс. велич. | В уд. весе | В % изм. общ. велич. активов |
| Реальный СК | 145 285 | 173 400 | 94,7 | 94,6 | 28 115 | -0,1 | 94,0 |
| Заемные средства (скор-ректир. долгоср. пасси-вы + скорректир. крат-коср. пассивы) | 8 116 | 9 922 | 5,3 | 5,4 | 1 806 | 0,1 | 6,0 |
| ИТОГО источников | 153 401 | 183 322 | 100 | 100 | 29 921 | 0 | 100 |
| Коэффициент автономии | 0,95 | 0,95 | - | - | 0 | - | - |
| Коэффициент соотноше-ния заемных и собствен-ных средств | 0,05 | 0,05 | - | - | - | - | - |

Расчеты показали, что повышение коэффициента автономии свидетельствует о повышении финансовой независимости, а коэффициент соотношения заемных и собственных средств отражает увеличение финансовой независимости.

Основную часть в организации занимают собственные средства и они возросли в отчетном году, по сравнению с базисным на 28 115 тыс. руб., в удельном весе они увеличились.

Далее рассчитывается коэффициент накопления собственного капитала: (Кн)

Кн = (резервный капитал + фонд накопления + нераспределенная прибыль – убытки) / резервный капитал.

К(н.г.) = (103 320 + 41 965) / 145 285 = 1,0.

К(к.г.) = (111 674 + 19 359 + 42 367) / 173 400 = 1,0.

Данный коэффициент показывает долю источников собственных средств, направляемых на развитие основной деятельности. Динамика коэффициента накопления собственного капитала осталась неизменной. Полезно рассматривать наряду с коэффициентом соотношения заемных и собственных средств, также коэффициент соотношения краткосрочных пассивов и перманентного капитала.

К(соотн. заем. и собств. средств) = скорректированные краткосрочные пассивы / реальный СК + скорректированные долгосрочные пассивы.

Кн.г. = 8 116 / 145 285 = 0,06.

Кк.г. = 9 922 / 173 400 = 0,06.

Этот коэффициент обычно рассчитывается в случае, если Кн будет больше 1.

2.5.Анализ финансовой устойчивости предприятия

А.Д. Шеремет предлагает определять финансовую устойчивость предприятия по трехкомпонентному показателю. Для этого следует построить табл. 2.20.

Финансовое состояние организации следует охарактеризовать как устойчивое. На конец отчетного года имел место излишек собственных источников формирования запасов и затрат, величиною равной 37 520 тыс. руб.

Общая величина основных источников формирования запасов и затрат с излишком покрывает величину запасов и затрат как на начало, так и на конец периода.

Далее необходимо проанализировать платежеспособность предприятия. Для анализа платежеспособности предприятия можно рассчитывать коэффициент общей платежеспособности (Коп), который должен быть больше 2.

Коп = активы предприятия (стр. 190-стр.290) / обязательства предприятия (460 + 590 + 690 – 640 – 650 – 660)

Коп (н.ч.) = 153 401 / 41 965 = 3,6. Коп (к.ч.) = 183 322 / 19 359 = 9,4.

Таблица 2.20

Показатели оценки финансовой устойчивости

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатели | На нач. периода | На конец периода | Изменения за период |
| Источники собств. средств за вычетом иммобилизации по ст. разд.II актива | 153401 – 8116 = 145285 | 183322 – 9922 = 173400 | 28 115 |
| Основные средства и прочие внеоборотные активы | 105 036 | 129 763 | 24 727 |
| Наличие собственных оборотных средств (стр.1 – стр.2) | 40 249 | 43 637 | 3 388 |
| Долгосрочные кредиты и заемные средства | - | - | - |
| Наличие собственных и долгосрочных заемных источников формирования запасов и затрат (стр.3 + стр.4) | 40 249 | 43 637 | 3 388 |
| Краткосрочные кредиты и заемные средства | - | - | - |
| Общая величина основных источников формирования запасов и затрат (стр.5 + стр.6) | 40 249 | 43 637 | 3 388 |
| Общая величина запасов и затрат | 3 124 | 6 117 | 2 993 |
| Излишек (+) или недостаток (-) собственных оборотных средств (стр.3 – стр.8) | +37 125 | +37 520 | 395 |
| Излишек (+) или недостаток (-) общей величины основных источников формирования запасов и затрат (стр.7 – стр.8) | +37 125 | + 37 520 | 395 |
| Трехкомпонентный показатель типа финансовой ситуации | 0,01 | 0,01 | - |

Расчет данного коэффициента подтвердил, что предприятие платежеспособно, и в отчетном году ситуация улучшилась.

Для оценки качества активов используется анализ ликвидности предприятия. Анализ ликвидности предполагает оценку 3 коэффициентов:

1.Коэффициент абсолютной ликвидности (Ка.л.):

Ка.л.(н.г.) = денежные средства + краткосрочные фин. вложения / краткосрочные пассивы – приравненные к собственным средствам (стр. 640 + 650 + 660) >2 = (26942 + 1000) / 8116 = 3,4.

Ка.л. означает, что денежные средства должны составлять 20 % для покрытия краткосрочных обязательств. Это условие сохранялось на протяжении года.

2.Коэффициент критической ликвидности (Ккр.л.):

Кр.л. = (денежные средства + краткосрочные фин.вл. + краткоср. дебитор.) / (краткоср. пассивы – приравнен. к собств. средства) >1.

Ккр.л.(н.г.) = (26942 + 1000 + 15812) / 8116 = 5,39.

Ккр.л. (к.г.) = (31573 + 636 + 14366) / 9922 = 4,69.

Коэффициент показывает, что предприятие при получении средств погашает краткосрочные обязательства.

В заключении можно сделать следующие выводы по деятельности предприятия.

Организационная структура МАП построена в соответствии со спецификой предприятия и удовлетворяет предъявляемым к нему требованиям. Однако, организационно-правовой сектор требует некоторой реорганизации и конкретизации функций отделов подразделения.

Штат МАП полностью укомплектован, имеется тенденция роста числа сотрудников. Квалификационный уровень работников высок, растет число сотрудников с высшим образованием.

Наблюдается, также, омоложение персонала МАП. Основной кадровый состав представлен работниками в возрасте до 40 лет, имеющих высшее образование или находящихся в процессе его получения, с общим стажем работы до 10 лет.

Коэффициенты выбытия, замещения, текучести и интенсивности оборота по приему сотрудников, позитивным образом характеризуют состояние кадров МАП.

Следовательно, учитывая все вышеизложенное, можно сделать вывод о том, что предприятие имеет хороший кадровых потенциал.

В целом по предприятию наблюдается ухудшение в использовании его имущества. С каждого рубля средств, вложенных в активы предприятия в отчетном году получили прибыли меньше, чем за предыдущий год. По балансовой прибыли уменьшение составило 11,2 коп. по чистой прибыли предприятие получило прибыли больше 2,5 коп. Также уменьшилась на 0,12 коп. и на 0,02 коп. в отчетном году и предыдущем рентабельность собственного капитала. Соответственно снизилась производительность труда и прибыль на одного работника, а также фондовооруженность. Снизилась, также, рентабельность активов, но меньшими темпами, по сравнению с рентабельностью реализованной продукции, кроме общей рентабельности услуги по чистой прибыли.

Выручка от реализации продукции и услуг растет быстрее, чем прибыль от реализации. Это свидетельствует об относительном повышении затрат на производство продукции и услуг. По сравнению с предшествующим годом произошло снижение в отчетном году прибыли от реализации на 29 %, прибыли отчетного периода на 19 %. Чистая прибыль растет быстрее, чем прибыль от реализации и прибыли отчетного периода.

Так как расходы – это фактор обратного влияния по отношению к прибыли, то можно увидеть, что себестоимость в отчетном периоде увеличилась на 41 110, а уровень ее по отношению к выручке от реализации увеличился на 26,5 пунктов. Поэтому эта экономия привела к увеличению суммы прибыли от реализации продукции на 20857 руб.

Итак, рентабельность реализации отчетного периода снизилась по сравнению с рентабельностью прошедшего периода на 58 %.

Поскольку, в течение анализируемого периода, коэффициент обеспеченности СОС остается по-прежнему высоким, то это свидетельствует об удовлетворительной структуре баланса, с точки зрения данного показателя.

Проведенным анализом выявлено, что коэффициент текучей ликвидности и коэффициент обеспеченности СОС выше установленных норм и поэтому предприятие платежеспособно.

Наибольшая часть внеоборотных активов представлена основными средствами и незавершенным строительством, что характеризует предприятие как ориентированное на создание материальных условий расширения основной деятельности.

Финансовое состояние организации следует охарактеризовать как устойчивое. На конец отчетного года имел место излишек собственных источников формирования запасов и затрат, величиною равной 37 520 тыс. руб.

Таким образом, после проведения финансового анализа по данным бухгалтерской отчетности ГУ на предмет оценки финансового состояния рассматриваемого предприятия с использованием некоторых методик, приведенных выше, можно сделать вывод, что в деятельности предприятия наблюдается как положительные, так и отрицательные тенденции.

Так, к положительным факторам можно отнести следующие:

-увеличение валюты баланса на 29 921 тыс. руб. (рост по таким статьям баланса как: основные средства, запасы, сырье и материалы, а также снижение дебиторской задолженности);

-удовлетворительная структура баланса с точки зрения обеспеченности оборотных активов собственными средствами;

-анализ структуры внеоборотных активов позволяет сделать вывод, что предприятие ориентировано на создание материальных условий расширения основной деятельности;

-анализ структуры оборотных активов говорит о том, что в отчетном периоде наблюдается значительный рост запасов на предприятии, а это свидетельствует о расширении объемов деятельности.

Основываясь на проведенном анализе, представляется возможным предложить ряд рекомендаций по улучшению финансового состояния предприятия.

3. Предложения по улучшению финансовых результатов деятельности предприятия

3.1. Оптимизация затрат как фактор увеличения прибыли

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.

Серьезным резервом снижения издержек производства и обращения является расширение специализации и кооперирования. На специализированных предприятиях с массово-поточным производством себестоимость продукции значительно ниже, чем на предприятиях, вырабатывающих эту же продукцию в небольших количествах. Развитие специализации требует установления и наиболее рациональных кооперированных связей между предприятиями.

Снижение издержек производства и обращения обеспечивается, прежде всего, за счет повышения производительности труда. С ростом производительности труда сокращаются затраты труда в расчете на единицу продукции, а следовательно, уменьшается и удельный вес заработной платы в структуре себестоимости.

Успех борьбы за снижение себестоимости решает, прежде всего, рост производительности труда рабочих, обеспечивающий в определенных условиях экономию на заработной плате. С ростом объема выпуска продукции прибыль предприятия увеличивается не только за счет снижения себестоимости, но и вследствие увеличения количества выпускаемой продукции. Таким образом, чем больше объем производства, тем при прочих равных условиях больше сумма получаемой предприятием прибыли.

Важнейшее значение в борьбе за снижение себестоимости продукции имеет соблюдение строжайшего режима экономии на всех участках производственно-хозяйственной деятельности предприятия. Последовательное осуществление на предприятиях режима экономии проявляется прежде всего в уменьшении затрат материальных ресурсов на единицу продукции, сокращении расходов по обслуживанию производства и управлению, в ликвидации потерь от брака и других непроизводительных расходов.

Материальные затраты, как известно, в большинстве отраслей промышленности занимают большой удельный вес в структуре себестоимости продукции, поэтому даже незначительное сбережение сырья, материалов, топлива и энергии при производстве каждой единицы продукции в целом по предприятию дает крупный эффект.

Сокращение затрат на обслуживание производства и управление также снижает издержки производства и обращения. Размер этих затрат на единицу продукции зависит не только от объема выпуска продукции, но и от их абсолютной суммы. Чем меньше сумма цеховых и общезаводских расходов в целом по предприятию, тем при прочих равных условиях ниже себестоимость каждого изделия.

Резервы сокращения цеховых и общезаводских расходов заключаются прежде всего в упрощении и удешевлении аппарата управления, в экономии на управленческих расходах. В состав цеховых и общезаводских расходов в значительной степени включается также заработная плата вспомогательных и подсобных рабочих. Проведение мероприятий по механизации вспомогательных и подсобных работ приводит к сокращению численности рабочих, занятых на этих работах, а следовательно, и к экономии цеховых и общезаводских расходов. Важнейшее значение при этом имеют автоматизация и механизация производственных процессов, сокращение удельного веса затрат ручного труда в производстве. Автоматизация и механизация производственных процессов дают возможность сократить и численность вспомогательных и подсобных рабочих в промышленном производстве.

В целом непосредственно затраты влияют на прибыль предприятия. В данном случае необходимо соразмерять вложенные затраты с получаемой прибылью. При увлечении объема реализации услуг происходит снижение затрат на их производство. Следовательно, чтобы планировать поступление прибыли, необходимо рассчитать тот минимум оказываемых услуг, при которых вложенные средства будут безубыточны, иными словами рассчитать точку безубыточности.

Точка безубыточности важна прежде всего при планировании прибыли предприятия. Анализ безубыточности и целевое планирование прибыли является неотъемлемой частью проектирования. деятельности Этот тип анализа показывает принципиальную выполнимость проекта и одновременно позволяет выяснить основные узкие места предприятия в смысле достижения заданного значения прибыли, которая обеспечивает требуемую эффективность деятельности.

Как показывает практика, наиболее эффективны те предприятия, в которых производство функционируют на уровне близком к уровню полной мощности. Если предприятие функционирует на более низком уровне использования производственных мощностей, доходы не могут покрыть все издержки. Когда уровень использования производственных мощностей возрастает, то можно надеяться, что будет достигнута ситуация, когда общие доходы будут равны общим издержкам. В этой точке нет ни прибыли, ни убытков. Такая ситуация называется ситуацией безубыточности.

Анализ безубыточности или анализ издержек, прибыли и объема производства, как его иногда называют - это аналитический подход к изучению взаимосвязи между издержками и доходам при различных уровнях производства. Этот анализ полезен для текущего управления, так как он обеспечивает информацией для принятия решения путем анализа влияния изменений в цене продукции, производстве и объемах продаж и издержках, а так же прогнозирования прибылей, убытков и потоков денежных средств.

В процессе проведения анализа безубыточности в его стандартном (классическом варианте) принимаются следующие допущения.

Используется классификация издержек по характеру их поведения при изменении объема реализации готовой продукции. Издержки подразделяются на постоянные и переменные

В качестве критерия для анализа принимается прибыль до выплаты налогов, а не чистая прибыль.

Все последующие вопросы анализа безубыточности будут рассматриваться в основном в рамках этих допущений.

В рамках анализа безубыточности издержки подразделяют на два вида: фиксированные (постоянные) и переменные. Переменные издержки - это такие издержки, которые меняются (в целом) приблизительно прямо пропорционально увеличению или уменьшению объема производства (в предположении, что издержки на единицу продукции остаются почти постоянными, стабильными). Фиксированные издержки - это такие издержки, которые не меняются, когда меняется уровень производства за какой-то определенный период времени (например, год). К переменным издержкам относятся затраты на сырье и материалы, энергию и коммунальные услуги (используемые в процессе производства), комиссионные с продаж (если они определяются объемом продаж), зарплата рабочим (при условии, что она может быть увеличена или уменьшена при увеличении или уменьшении объема производства). Примерами фиксированных издержек являются затраты на амортизацию зданий и оборудования, амортизацию предоперационных расходов, аренду и лизинг (которые не изменяются при изменении объема продаж и объема производства), проценты по кредитам, заработная плата служащих, управляющих, контролеров (которое по предположению не изменяется при изменении уровня производства), общие административные расходы.

Некоторые из этих издержек, например, заработная плата или общие административные расходы, могут изменяться не совсем прямо пропорционально объему и в то же время не быть постоянными. Они могут быть обозначены как смешанные (полупеременные). Такие издержки можно разбить на переменные и постоянные компоненты и рассматривать их отдельно. Следует также заметить, что в анализе безубыточности рассматриваются операции за определенный конкретный период времени, например, операции, которые ожидаются в следующем году или в определенном году в будущем. Они также могут быть и за месяц или за любой другой период времени. Так например, величина платы за аренду офиса или производственного помещения может быть фиксирована в течение одного или нескольких лет, но может изменяться в долгосрочной перспективе.

Переменные издержки (Variable Costs). МАП оказывает услуги. Средняя себестоимость одной единицы услуги составляет 0,05 р. 1 куб.м.. Себестоимость услуг составляет 78708 т.р. В итоге количество оказанный услуг составит 78708000.р./0,05 р = 1754,2 млн.куб.м. Процент переменных издержек в себестоимости услуги составляют 60%, следовательно переменные затраты составляют 78708 т.р. \* 60%= 47225 т.р. В составе цены переменные затраты составят = 0,05 руб. \* 60% 0,03 руб. Будем изменять количество произведенных услуг. Тогда издержки предприятия будут изменяться в соответствии со следующей таблицей.

Таблица 3.1

Изменение издержек предприятия

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Затраты на единицу услуги, руб. | Количество оказанный услуг, куб.м. | Общие издержки на реализацию услуг, руб. |
| 0,03 | 1000 | 30 |
| 0,03 | 1 000 000 | 30 000 |
| 0,03 | 100 000 000 | 3 000 000 |

Из таблицы видно, что суммарные переменные издержки изменяются в пропорции с изменением объема производства или услуг, а издержки на единицу продукции остаются неизменными. По этой причине в качестве инварианта при анализе переменных издержек используются затраты, приходящиеся на единицу продукции, которые не изменяются при изменении объема производства и реализации.

Постоянные издержки (Fixed Costs). Рассмотрим теперь характерный вид постоянных издержек. Постоянные затраты составляют в общей сумме затарт 40%, следовательно 78708 т.р. \*40%= 31483 т.р. При изменении объема реализации услуг стоимостные показатели изменяются в соответствии с таблицей 3.2.

Таблица 3.2

Изменение стоимостных показателей

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Постоянные затраты, руб. | Количество оказанных услуг, куб.м. | Постоянные затраты на единицу услуги, руб. |
| 31 483 000 | 1 574 200 000 | 0,02 |
| 31 483 000 | 2 500 000 000 | 0,01 |
| 31 483 000 | 3 500 000 000 | 0,009 |

Из таблицы видно, что при изменении объема производства и реализации услуг МАП общие постоянные издержки остаются неизменными, а постоянные издержки, приходящиеся на единицу продукции, изменяются. Следовательно, в качестве инварианта при анализе постоянных издержек используются суммарные за период времени затраты предприятия (F).

Следует отметить, что постоянные издержки могут меняться при существенном изменении объема реализации услуг МАП. Причем это изменение носит, как правило, скачкообразный характер.

Суть всех методов базируется на конечном представлении суммарных издержек, которое графически иллюстрируется на рисунке 3.1.

На основе конкретных данных строится прямая, которая аппроксимируя фактические данные, дает представление о зависимости суммарных издержек от объема реализации. Точка пересечения этой прямой с вертикальной осью является оценкой постоянных затрат.

Рис. 3.1 Графическое представление издержек

Рассчитаем точку безубыточности для МАП, при известных данных.

Постоянные затраты = 31 483 000 руб.

Цена единицы услуги =выручка/ количество оказанных услуг = 127 218 000 / 1 574 000 000 = руб.

Переменные затраты на ед. услуги = 0,03 руб.

Объем оказываемых услуг 1574 200 000 куб.м.

Пусть X - точка безубыточности в единицах услуг, то с помощью основного уравнения, получим

0,08\*Х = 0,03\*Х + 31 483 000

0,08\*Х =31 483 000

Х = 31 483 000/ 0,05 =629 660 000 куб.м.

В рублях точка безубыточности составит 629 660 000\*0,08 = 50 372 800 руб.

В итоге, точка безубыточности составит в количественном выражении 629,66 млн. куб. м., в денежном эквиваленте 50 372 800 руб.

Построим график безубыточности на рисунке 3.2.

В заключении, представляется возможным сделать вывод о том, что каждая последующая за 629,66 млн. куб.м. единица услуги будет давать прибыль.

Более обстоятельный анализ риска в рамках анализа безубыточности можно провести с помощью так называемого операционного рычага.

Рис. 3.2 Точка безубыточности услуг МАП

629,66

31483

Операционный рычаг (Operating Leverage) показывает во сколько раз изменяется прибыль при увеличении выручки, так что: относительное изменение прибыли = Операционный рычаг Относительное изменение выручки.

Для вычисления операционного рычага используется следующая простая формула (3.1):

Операционный рычаг = Вложенный доход / Чистая прибыль (3.1)

Рассмотрим следующий пример, иллюстрирующий влияние операционного рычага на изменение прибыли в связи с изменение объема продаж. Приняв за основу те же исходные данные, что и предыдущем примере вычислим операционный рычаг каждого из предприятий (табл. 3.3).

Исходя из определения операционного рычага получаем, что 10-ти процентное увеличение объема реализации приедет в МАП к увеличению прибыли на 19 %.

Таблица 3.3

Операционный рычаг каждого из предприятий

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Выручка | 127 218 | 100% |
| Минус переменные издержки | 47 225 | 37% |
| Вложенный доход | 79 992 | 63% |
| Минус постоянные издержки | 31 483 |   |
| Чистая прибыль (убыток) | 42 760 |   |
| Операционный рычаг | 1,9 |   |

3.2.Мероприятия по увеличению прибыльности морской администрации портов Ванино и Советская Гавань при введении новых объектов

Комплекс по перегрузке угля на 10 млн. тонн в порту Ванино (в бухте Мучке) предлагается построить для перегрузки коксирующихся и энергетических углей месторождения Эльга.

Инвестором и заказчиком рабочей документации проекта и строительства является ЗАО ПФК «Транс Амур Инвест», г. Москва, тел. (095) 2843776.

Комплекс по переработке угля в потру Ванино строится на естественных – до 21 метра – глубинах, что позволит грузить суда грузоподъемностью от 10 000 до 170 000 тонн. Перевозка угля на судах таких размеров позволит рентабельно и с наименьшими затратами перевозить уголь как в страны Азии, так и в страны Европы.

Итак, предлагаемый технологический перегрузочный комплекс предназначен для приемки с железнодорожного транспорта угля Эльгинского месторождения, хранения его на складе и отгрузки на морские суда. На комплексе предусмотрено также транспортно-экспедиторское обслуживание клиентуры. Сводная таблица показателей строительства угольного терминала в порту Ванино на 10 млн. т. угля добываемого на месторождении Эльга представлена в Приложении 8.

Комплекс по перегрузке угля в порту Ванино рассчитан на приме судов дедвейтом до 163,0 тыс. т. и грузооборот не менее 6,0 млн. т. угля в год с возможностью последующего увеличения до 10,0 млн. т. угля в год.

Реализация проектных решений по строительству комплекса для перевалки угля на грузооборот 6,0 млн. т. в год потребует 3 876,61 млн. руб. инвестиций, из которых 3 340,79 млн. руб. на собственно перегрузочный комплекс и 535,82 млн. руб. на железнодорожное обеспечение.

Расчеты по определению затрат на создание и эксплуатацию технологического перегрузочного комплекса для перевалки угля в Ванино, приведены в табл. 3.4.

Сопоставление основных технико – экономических показателей рекомендуемого проекта с показателями действующего в более благоприятных условиях угольного комплекса порта Восточный, дают основание утверждать, что предлагаемый комплекс как технически, так и организационно более совершенен, так как такой комплексный показатель как себестоимость перевалки 1 т. угля при одинаковых объемах перевалки (10 млн. т. в год) на комплексе в Ванино и в порту Восточный составила 28,45 и 33,34 руб./т. соответственно.

Срок жизни проекта устанавливается в пределах срока окупаемости равного 20 и 12 года соответственно на 1 очередь (грузооборот – 6,0 млн. т.) и полное развитие (грузооборот – 10 млн. т.), с учетом возвратности долгосрочных вложений, включая период проведения строительных работ.

Структура капитальных вложений на 1 очередь и полное развитие приведена в табл. 3.5.

Продолжительность строительства и проектный график освоения капитальных вложений приведены в табл. 3.6.

Общие инвестиционные издержки определились суммой постоянных капитальных затрат и чистого оборотного капитала, который обеспечивает бесперебойное функционирование производства.

Таблица 3.4

Основные технико – экономические показатели

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Наименование показателей | Ед. изм. | 1очередь | Полное развитие |
| Пропускная способность комплекса | Тыс.т | 6850 | 11240 |
| Грузооборот перегрузочного комплекса | Тыс. т | 6000 | 10000 |
| Длина причальной линии, глубина | М | 41020 | 41020 |
| Территория в границах ограждения | Га | 31 | 31 |
| Открытый склад |  |  |  |
| Количество штабелей | Ед. | 3 | 3 |
| Площадь общая полезная | Тыс. м2 | 8700069300 | 8700069300 |
| Емкость  | Тыс. т | 700,00 | 700,00 |
| Численность работников, всего, в т.ч.: | Чел | 186 | 186 |
| Рабочие на погрузочно – разгрузочных работах | Чел | 64 | 64 |
| Административно-управленческий и оперативно распорядительский | Чел | 61 | 61 |
| Персонал объектов вспомогательного назначения | Чел | 61 | 61 |
| Общая сметная стоимость (с учетом НДС), в т.ч.: | Тыс.р. | 3340791,69 | 3408635,43 |
| -Строительно – монтажные работы | Тыс.р. | 1100179,82 | 1100179,82 |
| -Оборудование  | Тыс.р. | 2028857,00 | 2096700,74 |
| -Прочие | Тыс.р. | 211754,87 | 211754,87 |
| Удельные капитальные вложения | Руб./т | 556,80 | 340,86 |
| Продолжительность строительства | Год | 3 | 3 |
| Материальные затраты производства перегрузочного комплекса: |  |  |  |
| Дизельное топливо | Т | 400 | 660 |
| Электроэнергии  | Тыс. кВт–час |  7800 | 12732 |
| Вода  | М3 | 25534 | 25534 |
| Тепло  | Гкал | 6560 | 6560 |
| Производственные затраты (годовые) | Тыс.р. | 266739,00 | 284558,07 |
| Себестоимость  | Руб./т | 44,45 | 28,45 |

Полные инвестиционные затраты на 1 очередь и полное развитие приведены в Приложении 9 и Приложении 10.

Таблица 3.5

Капитальные вложения

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Наименование затрат | 1 очередь | Полное развитие |
| Тыс.р. | % | Тыс.р. | % |
| Капиталовложения, всего (с НДС), в т.ч.: | 3340791,69 | 100 | 3408635,43 | 100 |
| Строительно-монтажные работы | 1100179,82 | 33 | 1100179,82 | 32 |
| Оборудование  | 2028857,00 | 61 | 2096700,74 | 62 |
| Прочие затраты | 211754,87 | 6 | 211754,87 | 6 |

 Таблица 3.6

Продолжительность строительства и график освоения капитальных вложений

|  |  |
| --- | --- |
| Показатели  | Продолжительность  |
| Продолжительность строительства | 36 мес. |
| График освоения капитальных вложений | 1 год – 29 %2 год – 47 %3 год – 24 % |

Ежегодные производственные затраты эксплуатации перегрузочного комплекса определены по следующим статьям:

-расходы на топливо, электроэнергию, тепло, воду;

-заработная плата с единым социальным налогом;

-материалы и износ МБП;

-смазочные и обтирочные материалы;

-амортизационные отчисления;

-отчисления в ремонтный фонд;

-общеэксплуатационные расходы;

-прочие расходы.

Затраты на топливо, электроэнергию, тепло, воду, определены на основании данных о потребности топлива в тоннах, электроэнергии в кВт час, тепла в Гкал, воды в м3.

Стоимость единицы приведена ниже:

1 т дизельного топлива – 7900 руб.;

1 кВт час электроэнергии – 0,63 руб.;

1 Гкал – 1217 руб.;

1 м3 воды – 7,8 руб./ м3.

Смазочные и обтирочные материалы приняты в размере 5,0 % от расходов на электроэнергию.

Затраты на оплату труда определились на основании проектной численности и месячного заработка 1 работника принятого по результатам анализа отчетных данных комплексов для навалочных грузов:

-Работники основного производственного персонала – 14900 тыс.р.;

-Административно-управленческий персонал – 11150 тыс.р.;

-Заработная плат вспомогательного персонала – 9100 тыс.р.

единый социальный налог рассчитан на основании действующих нормативов (35,6 % от затрат на оплату труда).

Отчисления в ремонтный фонд составляют 1,0 % от сметной стоимости сооружений и приобретений.

Расходы на амортизацию приняты по Нормам амортизационных отчислений на полное восстановление основных фондов.

Расходы на материалы и малоценный инвентарь рассчитаны исходя их затрат на переработку 1 т груза, согласно отчетных данных аналогичных комплексов в размере 1,4 руб.

Расходы на ледокольное обеспечение рассчитаны исходя из 65 суток работы ледокола и арендной платы (302 994 руб./сутки).

Общеэксплуатационные расходы (в том числе: расходы на мероприятия по улучшению условий охраны труда – 0,7 % от суммы эксплуатационных расходов; подача и уборка вагонов со станции Токи на проектируемый комплекс 3,3 тыс.р./т.) и прочие определены, согласно отчетных данных аналогичных комплексов, в размере 30 % и 20 % от заработной платы соответственно.

Результаты расчетов производственных затрат по статьям на проектный грузооборот на 1 очередь и полное развитие и по интервалам планирования приведены в табл. 3.7., Приложении 11 и 12, рис. 3.3. и 3.4.

Таблица 3.7

Производственные затраты

|  |  |
| --- | --- |
| Статьи затрат | Расходы, тыс.р. |
| 1 очередь | Полное развитие |
| Электроэнергия  | 45405,40 | 8512,56 |
| Топливо | 3160,00 | 5214,00 |
| Смазочные и обтирочные материалы | 428,27 | 686,33 |
| Тепло  | 7983,52 | 7983,52 |
| Вода | 199,17 | 199,17 |
| Заработная плата | 26266,20 | 26266,20 |
| Единый социальный налог | 9350,77 | 9350,77 |
| Материалы и износ МБП | 8400,00 | 14000,00 |
| Амортизационные отчисления | 134218,00 | 136745,88 |
| Отчисления в ремонтный фонд | 33407,92 | 34086,35 |
| Общеэксплуатационные  | 7879,86 | 7879,86 |
| Прочие | 4953,12 | 4953,12 |
| Ледокольное обеспечение | 19694,61 | 19694,61 |
| Налоги относимые на себестоимость | 5391,36 | 8986,60 |
| ИТОГО: | 266739,83 | 284558,07 |

Рис.3.3 Выручка и себестоимость проекта по интервалам планирования



Рис. 3.4 Выручка и себестоимость по интервалам планирования



Финансирование проекта предполагается осуществлять за счет собственных средств.

На рисунках 3.5 и 3.6 представлена кривая прибыли по интервалам планирования.

Рис. 3.5 Кривая прибыли по интервалам планирования



Рис. 3.6 Кривая прибыли по интервалам планирования



Показатели экономической эффективности показывают эффективность деятельности комплекса. (табл.3.8).

Таблица 3.8

Показатели эффективности инвестиций

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Показатели  | 1 очередь | Полное развитие |
| Внутренняя норма прибыли (IRR)? % | 20 % | 22% |
| Чистая текущая стоимость (NPV), тыс. р. | 189 617 | 386 669 |
| Срок окупаемости инвестиций (с момента ввода в эксплуатацию), лет | 11,3 | 6,3 |
| Ориентировочный срок окупаемости инвестиций с момента ввода в эксплуатацию (при ставке сравнения 20 %) | 15,7 | 7,8, |

Важным показателем эффективности инвестиций является внутренняя норма прибыли, которая показывает максимальную ставку кредита (при условии отсутствия собственного капитала). Другими словами это гарантированный нижний уровень прибыльности инвестиционных затрат.

Другим критерием эффективности инвестиций в проект, является чистая текущая стоимость (NPV), представляющая собой алгебраическую сумму доходов и затрат всего срока жизни пересчитанных к настоящему моменту при заданной ставке сравнения. Соизмерение данных показателей осуществлено путем приведения их к ценности в начальном периоде. Для приведения переменных затрат, результатов использована норма дисконта (ставка дисконтирования). Положительное NPV свидетельствует о целесообразности инвестиций в проект.

Срок окупаемости – это период в течение, которого инвестиционные вложения будут возмещены.

Показатели эффективности состоятельности проекта приведены в Приложении 13 .

Основные показатели проекта приведены в Приложении 14 и 15.

В заключение необходимо отметить, что произведенные расчеты и экономическое обоснование инвестиций в строительство угольного комплекса в порту Ванино показали, что данный проект выгоден МАП и приводит к росту прибыли на 22%.

3.3.Организационные мероприятия для увеличения объема прибыли

Маркетинг в настоящее время является одной из составляющих увеличения прибыли любого предприятия. В связи с чем в МА предлагается создать отдел маркетинга, который бы занимался продвижением услуг МАП на рынок, осваивал новые рыночные сегмента и т.т., то есть способствовал бы увеличению прибыли.

Отдел по маркетингу МАП создается постановлением администрации МАП и является его структурным подразделением

Отдел по маркетингу в своей деятельности подотчетен генеральному директору и первому заместителю директора МАП.

Задачами отдела по маркетингу являются:

1. Создание условий для реализации всех проектов и программ МАП, связанных с развитием его деятельности, укреплению рыночных связей;

2. Проведение целенаправленной работы, связанной с развитием основных и неосновных видов деятельности МАП и с реализацией программы по продвижению имиджа МАП.

Функции отдела по маркетингу:

1.Анализ и определение приоритетных направлений развития деятельности, связанных с продвижением имиджа МАП

2.Участие в реализации целевых программ в сфере хозяйственных связей и продвижения имиджа в целях привлечения инвестиций.

3. Практическая организация непосредственных хозяйственных связей МАП.

4.Обобщение и анализ итогов хозяйственных связей, участие в определении приоритетных направлений и в организации и разработке целевых программ, направленных на продвижение услуг МАП.

5.Содействие установлению, развитию, укреплению связей предприятий, организаций, учреждений, учебных заведений, общественных объединений города с МАП, оказание помощи в развитии таких связей и повышении их эффективности.

6.Участие в разработке стратегии оптимальных путей развития МАП, формирование концепции и основных направлений деятельности; Обеспечение деятельности отдела по маркетингу

Отдел по маркетингу для осуществления своих функций имеет право:

1.Пользоваться информационными банками данных, имеющимися в распоряжении МАП, его управлений, отделов.

2.Устанавливать контакты с информационными службами и организациями, располагающими необходимой для осуществления деятельности управления информацией.

3.Вносить на рассмотрение директора МАП предложения, проекты распоряжений и приказов директора, входящим в компетенцию отдела.

3.Запрашивать и получать в установленном порядке от структурных подразделений МАП все необходимые материалы по вопросам, относящимся к компетенции отдела.

4.Привлекать для консультаций, подготовки и рассмотрения соответствующих вопросов специалистов и экспертов на договорной и контрактной основе, формировать временные рабочие коллективы и рабочие группы.

Структура управления и руководства отдела

1. Отдел по маркетингу возглавляет начальник, назначаемый и освобождаемый от должности директором МАП

5.2. Начальник отдела:

несет персональную ответственность за выполнение возложенных на отдел задач и осуществление своих функций;

на принципах единоначалия осуществляет оперативное руководство деятельностью отдела, в пределах своей компетенции принимает решения и издает приказы, подписывает служебную документацию;

представляет предложения директору МАП об изменении структуры, штатного расписания, утверждает должностные инструкции работников;

решает вопросы о поощрениях работников отдела и о применении к ним мер дисциплинарного взыскания.

Целесообразно в составе отдела иметь: начальника отдела, двух маркетологов.

Рассчитаем затраты на создание отдела за год:

 Заработная плата – 2800 руб. в мес. \*12 мес. = 33 600 руб.

Начисление на ФОТ – 33 600 \* 35,6 = 11962 руб.

Приобретение оборудование (компьютеры, мебель, канц. товары)

 = 60 000 руб.

Хоз. расходы = 70 000 руб.

Коммунальные услуги = 16 800 руб.

Непредвиденные расходы (5%) = 6618 руб.

Итого затраты на создание отдела составят = 138 980 руб.

Увеличение объема прибыли при организации отела маркетинга за год (согласно общепринятой методики оценки эффективности маркетинговых мероприятий в первый год планируется на 7%), следовательно за счет создания отдела маркетинга прибыль составит 51 908 тыс. руб., в том числе прибыль за счет создания отдела – 3 396 тыс. руб.

Определим рентабельность создания отдела = 3 396 000/ 138 980 = 2 400%, что подтверждает вывод о необходимости создания отдела маркетинга.

Окупаемость затрат на создание отдела будет полная. По мере увеличения эффективности работы отдела будет происходить увеличение прибыли МАП.

Заключение

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.

Важнейшей формой деловой активности и финансового состояния предприятия является величина текущих финансовых результатов. Обобщающая оценка финансового состояния предприятия дается на основе таких результативных финансовых показателей, как прибыль и рентабельность.

Прибыль как важнейшая категория рыночных отношений выполняет ряд важнейших функций.

Во-первых, прибыль является критерием и показателем эффективности деятельности предприятия. Иными словами, сам факт прибыльности уже свидетельствует об эффективной деятельности предприятия. Однако предприятию нужна не вообще какая-нибудь прибыль, а конкретная ее величина для удовлетворения потребностей всех заинтересованных лиц: собственников предприятия, его работников и кредиторов. Величина прибыли зависит от многих факторов, некоторые из них зависят от усилий предприятия, другие не зависят. Одна из целей данной дипломной работы – рассмотреть и проанализировать эти факторы.

Во-вторых, прибыль, выступая конечным финансово-экономическим результатом предприятия, играет ключевую роль в рыночном хозяйстве. За ней закрепляется статус цели, что предопределяет экономическое поведение хозяйствующего субъекта, благополучие которого зависит как от величины прибыли, так и принятого в национальной экономике алгоритма ее распределения, включая налогообложение.

В-третьих, прибыль является источником формирования доходов бюджетов различных уровней, поступая в бюджеты в виде налогов и различных экономических санкций.

Таким образом, 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.

Цель дипломной работы – выявление проблем формирования и получения финансовых результатов деятельности предприятия и поиск путей их улучшения.

Задача проведенного в данной дипломной работе финансового анализа предприятия на примере администрации портов Ванино и Советская Гавань – установить и оценить финансовые результаты его деятельности, выбрав наиболее приемлемую для этого методику, используя данные текущей бухгалтерской и финансовой отчетности, изучив организационную структуру предприятия, его учетную политику, объем производства и реализации продукции.

В процессе подготовке дипломной работы использовались материалы бухгалтерской отчетности и различные методические источники (бухгалтерский баланс с приложениями, статическая отчетность утвержденные Минфином и Госкомстатом Российской Федерации, система показателей оценки финансово-хозяйственной деятельности по В.В. Ковалеву, А.Д, Шеремету).

Организационная структура МАП построена в соответствии со спецификой предприятия и удовлетворяет предъявляемым к нему требованиям. Однако, организационно-правовой сектор требует некоторой реорганизации и конкретизации функций отделов подразделения.

Штат МАП полностью укомплектован, имеется тенденция роста числа сотрудников. Квалификационный уровень работников высок, растет число сотрудников с высшим образованием.

Наблюдается, также, омоложение персонала МАП. Основной кадровый состав представлен работниками в возрасте до 40 лет, имеющих высшее образование или находящихся в процессе его получения, с общим стажем работы до 10 лет.

Коэффициенты выбытия, замещения, текучести и интенсивности оборота по приему сотрудников, позитивным образом характеризуют состояние кадров МАП.

Следовательно, учитывая все вышеизложенное, можно сделать вывод о том, что предприятие имеет хороший кадровых потенциал.

В целом по предприятию наблюдается ухудшение в использовании его имущества. С каждого рубля средств, вложенных в активы предприятия в отчетном году получили прибыли меньше, чем за предыдущий год. По балансовой прибыли уменьшение составило 11,2 коп. по чистой прибыли предприятие получило прибыли больше 2,5 коп. Также уменьшилась на 0,12 коп. и на 0,02 коп. в отчетном году и предыдущем рентабельность собственного капитала. Соответственно снизилась производительность труда и прибыль на одного работника, а также фондовооруженность. Снизилась, также, рентабельность активов, но меньшими темпами, по сравнению с рентабельностью реализованной продукции, кроме общей рентабельности продажи по чистой прибыли.

Выручка от реализации продукции и услуг растет быстрее, чем прибыль от реализации. Это свидетельствует об относительном повышении затрат на производство продукции и услуг. По сравнению с предшествующим годом произошло снижение в отчетном году прибыли от реализации на 29 %, прибыли отчетного периода на 19 %. Чистая прибыль растет быстрее, чем прибыль от реализации и прибыли отчетного периода.

Так как расходы – это фактор обратного влияния по отношению к прибыли, то можно увидеть, что себестоимость в отчетном периоде увеличилась на 41 110, а уровень ее по отношению к выручке от реализации увеличился на 26,5 пунктов. Поэтому эта экономия привела к увеличению суммы прибыли от реализации продукции на 20857 руб.

Итак, рентабельность реализации отчетного периода снизилась по сравнению с рентабельностью прошедшего периода на 58 %.

Поскольку, в течение анализируемого периода, коэффициент обеспеченности СОС остается по-прежнему высоким, то это свидетельствует об удовлетворительной структуре баланса, с точки зрения данного показателя.

Проведенным анализом выявлено, что коэффициент текучей ликвидности и коэффициент обеспеченности СОС выше установленных норм и поэтому предприятие платежеспособно.

Наибольшая часть внеоборотных активов представлена основными средствами и незавершенным строительством, что характеризует предприятие как ориентированное на создание материальных условий расширения основной деятельности.

Финансовое состояние организации следует охарактеризовать как устойчивое. На конец отчетного года имел место излишек собственных источников формирования запасов и затрат, величиною равной 37 520 тыс. руб.

Таким образом, после проведения финансового анализа по данным бухгалтерской отчетности ГУ на предмет оценки финансового состояния рассматриваемого предприятия с использованием некоторых методик, приведенных выше, можно сделать вывод, что в деятельности предприятия наблюдается как положительные, так и отрицательные тенденции.

Так, к положительным факторам можно отнести следующие:

-увеличение валюты баланса на 29 921 тыс. руб. (рост по таким статьям баланса как: основные средства, запасы, сырье и материалы, а также снижение дебиторской задолженности);

-удовлетворительная структура баланса с точки зрения обеспеченности оборотных активов собственными средствами;

-анализ структуры внеоборотных активов позволяет сделать вывод, что предприятие ориентировано на создание материальных условий расширения основной деятельности;

-анализ структуры оборотных активов говорит о том, что в отчетном периоде наблюдается значительный рост запасов на предприятии, а это свидетельствует о расширении объемов деятельности.

Основываясь на проведенном анализе, были предложены рекомендации по улучшению финансового состояния предприятия:

1. Методика оптимизации затрат как фактор увеличения прибыли
2. Мероприятия по увеличению прибыльности морской администрации портов Ванино и Советская Гавань по введению новых объектов. Комплекс по перегрузке угля в порту Ванино

В ходе работы были проведены выявление, изучение и мобилизация резервов роста доходов, прибыли, повышение рентабельности деятельности предприятия. В процессе анализа изучена динамика абсолютных и относительных показателей финансовых результатов; проведена оценка обоснованности образования и распределения их фактической величины; определены и измерены влияние факторов на формирование финансовых результатов хозяйственной и другой деятельности предприятия; выявляют и мобилизуют резервы их роста, особенно прогнозные.

Характер проделанной работы свидетельствует о большой практической значимости анализа финансовых результатов деятельности предприятия.

Библиографический список

* + - 1. Налоговый кодекс РФ.- М.: ПРИОР, 2001.
1. Алексеева М.М. Планирование деятельности фирмы. – М.: Финансы и статистика, 1997.
2. Арутюнов Ю.А. Основные направления развития малого предпринимательства в Дальневосточном регионе // Экономический лабиринт 1998. № 7.
3. Балабанов И.Т. Основы финансового менеджмента. - М.: Финансы и статистика, 1994.
4. Балабанов И.Т. Основы финансового менеджмента. Как управлять капиталом? - М.: Финансы и статистика, 1995.
5. Банковская энциклопедия. – Днепропетровск, 1994.
6. Божко А., Лазарев К. Рынок. - М.: Финансы и статистика, 1992.
7. Вахрушева В. Принципы японского управления. - М.: Технологическая школа бизнеса, 1992.
8. Герчикова И.Н. Маркетинг и международное коммерческое дело. - М.: Экономика и финансы, 1990.
9. Герчикова И.Н. Менеджмент. - М.: ЮНИТИ, 2001.
10. Глушанов И.Е. Бухгалтерский учет. - Новосибирск: Экор, 2001.
11. Гувер Д.Г. Финансовый менеджмент. - М.: Финансы и статистика, 1995.
12. Долан Э.Д. Деньги. Банки. Денежно-кредитная политика. - М.: Финансы и статистика, 1994.
13. Долан Э.Д. Микроэкономика. - М.: Финансы и статистика, 1994.
14. Ефимова О.В. Анализ финансовых результатов и эффективности использования имущества //Бухгалтерский учет. 2001. №8. С. 22-30.
15. Жариков К.Н. Финансы. Управление финансами. - М.: Финансы и статистика, 2001.
16. Иваницкий В.И., Максименко Р.А. Управление советским предприятием. - М.: Экономика, 1990.
17. Ковалев В.В. , Евстигнеев Е.Н., Соколов В.Я. Организация бухгалтерского учета на совместных предприятиях. - М.: Финансы и статистика, 1999.
18. Ковалев В.В. Сборник задач по финансовому анализу. - М.: Финансы и статистика, 1997.
19. Ковалев В.В. Финансовый анализ. - М.: Финансы и статистика, 1997.
20. Количественные методы финансового анализа. / Под ред. С.Д. Брауна. – М.: ИНФРА-М, 2001.
21. Лечин М.В. Деловое планирование, методы и организация. – М.: Перспектива, 1996.
22. Менеджмент и рынок: германская модель. – М.: БЕК, 1995.
23. Оферов Ф. Анализ финансовой отчетности. - М.: Финансы и статистика, 2001.
24. Оценка предприятия: Учебное пособие /Под ред. Григорьева К.М. – М.: Финансы и статистика, 1997.
25. Павлова Л.П. Финансовый менеджмент. - М.: ИНФРА-М, 2001.
26. Правила рынка. - М.: Международные отношения, 1993.
27. Предприятие: стратегия, структура, положение об отделах, службах, должностные инструкции: Учебник / Под ред. Кондакова Н.Л. - М.: Финансы и статистика, 1996.
28. Райсберг В.А. Основы бизнеса: Учебник. – М.: Ось – 8а, 1996.
29. Риски в современном бизнесе / Под ред. Грабовой П.Г. –М.: АЛАС, 1995.
30. Рыночная экономика. - М.: Внешторгиздат, 1999.
31. Рэдхед К. и др. Управление финансовыми рисками. - М.: ИНФРА-М, 2001.
32. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. – М.: Экоперспектива, 1998.
33. Сакс Д. Рыночная экономика в России. - М.: Экономика, 1994.
34. Словарь финансового предприятия. - М.: ИНФРА - М, 2001.
35. Справочник финансиста предприятия. - М.: ИНФРА – М, 2001.
36. Сто актуальных вопросов и ответов для предприятия. – М.: Перспектива, 1997.
37. Стоянова Е.С. Финансовый менеджмент – залог успеха предприятия. - М.: Перспектива, 1994.
38. Стоянова Е.С. Финансовый менеджмент. Российская практика. - М.: Перспектива, 2001.
39. Финансы в управлении предприятием / Под ред. А.М. Ковалевой. –М.: Финансы и статистика, 1995.
40. Шеремет А.Д. Комплексный экономический анализ деятельности предприятия (Вопросы методологии). – М.: Экономика, 1997.
41. Устав государственного учреждения «Морская администрация портов Ванино и Советская Гавань».

Приложение 1

Приложение 2

Приложение 3

Возрастная структура персонала МАП в 1999 г.



 .Возрастная структура персонала в 2000 г.



Возрастная структура персонала МАП в 2001 г.



Приложение 4

Распределение персонала по полу и возрасту за 1999 – 2001 гг., чел.

|  |  |
| --- | --- |
| Категория  | Пол, возраст |
| До 29 лет | 30 – 40 лет | 40 – 50 лет | Свыше 50 лет |
| муж | жен | муж | жен | муж | жен | муж | жен |
| Организационно-правовой сектор |
| 1999 год |
| Руководители  | - | 1 | - | - | - | - | - | - |
| Специалисты  | 3 | - | 3 | - | 1 | - | - | - |
| Рабочие  | - | 2 | - | - | - | - | - | - |
| ВСЕГО | 3 | 3 | 3 | - | 1 | - | - | - |
| **2000 год** |
| Руководители  | - | 1 | - | - | - | - | - | - |
| Специалисты  | 3 | 1 | 3 | - | 1 | - | - | - |
| Рабочие  | - | 2 | - | - | - | - | - | - |
| ВСЕГО | 3 | 4 | 3 | - | 1 | - | - | - |
| **2001 год** |
| Руководители  | - | 1 | - | - | - | - | - | - |
| Специалисты  | 3 | - | 3 | 1 | 1 | - | - | - |
| Рабочие  | - | 2 | - | - | - | - | - | - |
| ВСЕГО | 3 | 3 | 3 | 1 | 1 | - | - | - |
| Производственный сектор |
| 1999 год |
| Руководители  | - | 1 | - | - | - | - | - | - |
| Специалисты  | 3 | - | 3 | 1 | 1 | - | - | - |
| Рабочие  | - | 2 | - | - | - | - | - | - |
| ВСЕГО | 3 | 3 | 3 | 1 | 1 | - | - | - |
| **2000 год** |
| Руководители  | - | - | 2 | 5 | - | - | - | - |
| Специалисты  | 10 | 7 | 2 | - | 18 | - | - | - |
| Рабочие  | 4 | 16 | 43 | 12 | - | 27 | 9 | 6 |
| ВСЕГО | 24 | 23 | 45 | 17 | 18 | 27 | 9 | 6 |
| **2001 год** |
| Руководители  | - | - | 3 | 6 | - | - | - | - |
| Специалисты  | 12 | 9 | 11 | 4 | 18 | 7 | - | - |
| Рабочие  | 5 | 16 | 48 | 16 | - | 29 | 10 | 3 |
| ВСЕГО | 17 | 25 | 59 | 22 | 18 | 36 | 10 | 3 |
| Коммерческий сектор |
| 1999 год |
| Руководители  | - | - | - | 4 | - | - | - | - |
| Специалисты  | - | - | 3 | 8 | - | - | - | - |
| Рабочие  | - | 5 | - | 10 | - | - | - | - |
| ВСЕГО | - | 5 | 13 | 22 | - | - | - | - |
| **2000 год** |
| Руководители  | - | - | - | 4 | - | 1 | - | - |
| Специалисты  | - | 1 | 13 | 8 | - | - | - | - |
| Рабочие  | - | 5 | - | 10 | - | - | - | - |
| ВСЕГО | - | 6 | 13 | 22 | - | 1 | - | - |
| **2001 год** |
| Руководители  | - | - | 2 | 4 | - | 2 | - | - |
| Специалисты  | - | - | 12 | 8 | - | - | - | - |
| Рабочие  | - | 5 | 1 | 10 | 5 | - | - | - |
| ВСЕГО | - | 5 | 15 | 22 | - | 2 | - | - |

Приложение 5

Анализ распределения персонала по полу и возрасту за 1999 – 2001 гг. в %

|  |  |
| --- | --- |
| Категория  | Пол, возраст |
| До 29 лет | 30 – 40 лет | 40 – 50 лет | Свыше 50 лет |
| муж | жен | муж | жен | муж | жен | муж | жен |
| Организационно-правовой сектор |
| 1999 год |
| Руководители  | - | 100 | - | - | - | - | - | - |
| Специалисты  | 43 | - | 43 | - | 14 | - | - | - |
| Рабочие  | - | 100 | - | - | - | - | - | - |
| ВСЕГО | 30 | 30 | 30 | - | 10 | - | - | - |
| **2000 год** |
| Руководители  | - | 100 | - | - | - | - | - | - |
| Специалисты  | 34 | 13 | 34 | - | 13 | - | - | - |
| Рабочие  | - | 100 | - | - | - | - | - | - |
| ВСЕГО | 27 | 36 | 27 | - | 10 | - | - | - |
| **2001 год** |
| Руководители  | - | 100 | - | - | - | - | - | - |
| Специалисты  | 34 | - | 34 | 13 | 13 | - | - | - |
| Рабочие  | - | 100 | - | - | - | - | - | - |
| ВСЕГО | 27 | 27 | 27 | 9,5 | 9,5 | - | - | - |
| Производственный сектор |
| 1999 год |
| Руководители  | - | - | 29 | 71 | - | - | - | - |
| Специалисты  | 29 | 20 | 57 | - | 35,3 | - | - | - |
| Рабочие  | 3,4 | 13,6 | 36,8 | 10,2 | - | 23,1 | 8 | 4,9 |
| ВСЕГО | 9 | 15 | 29 | 11 | 10 | 17 | 5 | 4 |
| **2000 год** |
| Руководители  | - | - | 25 | 75 | - | - | - | - |
| Специалисты  | 28 | 23 | 12 | 4 | 29 | 2 | 2 | - |
| Рабочие  | 3 | 14 | 37 | 10 | - | 23 | 8 | 5 |
| ВСЕГО | 9 | 13 | 30 | 12 | 10 | 17 | 7 | 2 |
| **2001 год** |
| Руководители  | - | - | 34 | 66 | - | - | - | - |
| Специалисты  | 20 | 15 | 18 | 6 | 30 | 11 | - | - |
| Рабочие  | 4 | 12 | 37 | 14 | - | 22 | 9 | 2 |
| ВСЕГО | 9 | 13 | 31 | 12 | 9 | 19 | - | 2 |
| Коммерческий сектор |
| 1999 год |
| Руководители  | - | - | - | 100 | - | - | - | - |
| Специалисты  | - | - | 62 | 38 | - | - | - | - |
| Рабочие  | - | 33 | - | 67 | - | - | - | - |
| ВСЕГО | - | 13 | 32 | 55 | - | - | - | - |
| **2000 год** |
| Руководители  | - | - | - | 80 | - | 20 | - | - |
| Специалисты  | - | 5 | 59 | 36 | - | - | - | - |
| Рабочие  | - | 33 | - | 67 | - | - | - | - |
| ВСЕГО | - | 15 | 26 | 55 | - | 4 | - | - |
| **2001 год** |
| Руководители  | - | - | 25 | 50 | - | 25 | - | - |
| Специалисты  | - | - | 60 | 40 | - | - | - | - |
| Рабочие  | - | 31 | 6 | 63 | - | - | - | - |
| ВСЕГО | - | 11 | 34 | 50 | - | 5 | - | - |

Приложение 6

Сравнительный аналитический баланс (тыс. руб.)

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Статьи, разделы баланса | Абсолютная величина | Изменения  |
| Нач. года | Конец года | Нач. года | Конец года | По абсол. Велич. | По удел. Весу | В % по ст. | В % изм. ВБ |
| Формула |  |  |  |  | 2ст.-1ст. | 4ст.-3ст. | 5ст./1ст.\*100 | 5ст./измВБ\*100 |
| Актив |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 1.Внеоборотные активы | 105036 | 129763 | 68,5 | 70,8 | 24724 | 2,3 | 23,5 | 82,6 |
| В т.ч.: 1.1.Нематериальные активы | 333 | 487 | 0,2 | 0,3 | 154 | 0,1 | 46,2 | 0,5 |
| 1.2.Основные средства | 90512 | 93404 | 59,0 | 51,0 | 2892 | -8,0 | -3,2 | 9,7 |
| 1.3.Незавершенное строительство | 14191 | 18346 | 9,3 | 10,0 | 4155 | -0,7 | -29,3 | -13,9 |
| 1.4.Долгосрочные фин. вложения |  | 17526 | 0 | 9,6 | 17526 | 9,6 | 13,5 | 58,5 |
| 2.Оборотные активы | 48365 | 53559 | 31,5 | 29,2 | 5194 | -2,3 | 10,7 | 17,3 |
| 2.1.Запасы в т.ч.: | 3124 | 6117 | 2,0 | 3,3 | 2993 | 1,3 | 95,8 | 10,0 |
| 2.2.расходы будущих периодов | 280 | 882 | 0,2 | 0,5 | 602 | 0,3 | 215 | 2,0 |
| 2.3.Прочие запасы и затраты | 16 | 42 | 0,01 | 0,02 | 26 | 0,01 | 162,5 | 0,1 |
| 2.4.НДС по приоб. ценностям | 595 | 300 | 0,4 | 0,2 | -295 | -0,2 | -49,5 | -1,0 |
| 2.5.Покупатели и заказчики через 12 мес. после отч. даты | 15812 | 14366 | 10,3 | 708 | -1446 | -2,5 | -9,1 | -4,8 |
| 2.6.Покупатели и заказчики | 5252 | 6147 | 3,4 | 3,4 | 895 | 0 | 17,0 | 3,0 |
| 2.7.Краткосрочн. фин. вложения | 1000 | 636 | 0,7 | 0,3 | -364 | -0,4 | -36,4 | -0,3 |
| 3.Денежные средства | 26942 | 31573 | 17,6 | 17,2 | 4631 | -0,4 | 17,2 | 0,02 |
| 3.1.Касса | 10 | 5 | 0,01 | 0,003 | -5 | -0,007 | -50,0 | -0,02 |
| 3.2.Расчетный счет | 9126 | 9256 | 6,0 | 5,0 | 130 | -1,0 | 1,4 | 0,4 |
| 3.3.Валютный счет | 17749 | 22146 | 11,6 | 12,1 | 4397 | -0,5 | 24,8 | 14,7 |
| 3.4.Прочие денежные средства | 57 | 166 | 0,04 | 0,1 | 109 | 0,06 | 191 | 0,4 |
| Пассив |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 1.Резервный капитал | 103320 | 111674 | 67,4 | 61,0 | 8354 | -6,4 | 8,1 | 27,9 |
| 2.Нераспределенная прибыль прошлых лет | 41965 | 19359 | 27,4 | 10,6 | -22606 | -16,8 | -53,9 | 75,5 |
| 3.Нераспределенная прибыль отчетного периода | 0 | 42367 | 0 | 23,1 | 42367 | 25,1 | 0 | 141,6 |
| 4.Краткосрочные обязательства | 8116 | 9922 | 5,3 | 5,4 | 1806 | 0,1 | 22,3 | 6,0 |
| 4.1.Кредиторская задолженность | 8116 | 9922 | 5,3 | 5,4 | 1806 | 0,1 | 22,3 | 6,0 |
| 4.1.1.Поставщики и подрядчики | 612 | 2093 | 0,4 | 1,1 | 1481 | 0,7 | 242,0 | 4,9 |
| 4.1.2.Задолженность перед персоналом организации | 1413 | 2875 | 0,9 | 1,6 | 1462 | 0,7 | 103,5 | 4,9 |
| 4.1.3.Задолженность перед внебюджетными фондами | 633 | 1330 | 0,4 | 0,7 | 697 | 0,3 | 110,0 | 2,3 |
| 4.1.4.Задолженность перед бюджетом | 1102 | 1844 | 0,7 | 1,0 | 742 | 0,3 | 67,3 | 2,5 |
| 4.1.5.Авансы полученные | 288 | 799 | 0,2 | 0,4 | 511 | 0,2 | 177,4 | 1,7 |
| 1.4.6.Расходы предстоящих расходов и платежей | - | - | - | - | - | - | - | - |
| 1.4.7.Прочие кредиторы | 4068 | 981 | 2,7 | 0,5 | -3087 | -2,2 | -75,9 | -10,3 |
| **Валюта баланса** | **153401** | **183322** | **100** | **100** | **29921** | **0** | **18,4** | **100** |

Приложение 7

Нормы коэффициентов

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Коэффициент  | Формула  | Норма  |
| К маневренности | СОС / СК | >0,5 |
| Кфин. устойчивости | СК + долгоср. пас. /(ВБ – У) | >0,75 |
| Долгосрочные привлеченные заемные средства | Долгоср. пас. / (СК + долгоср. пас.) | - |
| Автономия источников формирования запасов | СОС / общ. Сумма источников (490 – 190 + 590 + 690) | >0,6 |
| Финансовая зависимость | Общая сумма капитала / СК | - |
| Концентрация ЗК | ЗК (590 + 690) / общ, сумма капитала | - |
| Кмобильности: |  |  |
| Всех средств | ОА (290) / общ. стоимость имущества | - |
| Оборотных активов | Ден. ср-ва + краткоср. фин. вложения / ОА | - |
| Прогноз банкротства | Чистые ОА (290-690) / ВБ (690-390) | - |
| Доля основного капитала СК | Основной капитал (120) / СК | <1 |
| Индекс иммобилизированных активов | Иммобилизированные ср-ва (190) / СК | <1 |
| Накопление амортизации | Сумма износа ОСиНА (ф. №5) / первонач. Стоим. ОС | - |
| Износ основных средств | Сумма износа ОС / первонач. стоим. ОС | <0,25 |
| Обеспеченность ОА собственными источниками | СОС / ОА | >0,1 |

Приложение 8

Сводная таблица показателей строительства угольного терминала в порту Ванино на 10 млн. т. угля добываемого на месторождении Эльга (Якутия)

|  |  |
| --- | --- |
| Показатели  | Порт Ванино (бухта Мучке) |
| 1 | 2 |
| Расстоян. перевозки от месторождения Эльга до порта, км. | 2 000 |
| Вес состава с углем | 3 600 |
| Количество составов в сутки | 5 – 8 |
| Мощность терминала, млн. т./ год | 10 |
| Площадь склада, тыс. кв. м. | 69,3 |
| Размеры склада (L\*В), м | 600 \* 154 |
| Возможность увеличения мощности переработки угля и других навалочных грузов на выделенных земельных участках и акваториях, млн. т. / год | До 20 |
| Длина причала, м | До 21 метра с палами |
| Глубина у причала, м | До 21 метра (без дноуглубления) |
| Грузоподъемность судна, т. | До 170 000 |
| Площадь склада хранения угля: |  |
| -Общая, тыс. кв. м. | 113,0 |
| -Полезная, тыс. кв. м. | 92,4 |
| Количество марок угля на складе | 8 и более |
| Объем единовременного хранения угля на складе, т: |  |
| -при высоте штабеля 10 м | 400 000 |
| -при высоте штабеля 15 м | 800 000 |
| Перечень и производимость основного оборудования: |  |
| -размораживающее устройство | 2 вместимостью 78 четырехсотых вагонов |
| -вагоноопрокидыватель | 2 производи-мостью 2500 т / час каждый |
| -сухопогрузочные машины | Одна двойная продольная про-изводительно-стью 10 000 т / час |

Продолжение приложения 8

|  |  |
| --- | --- |
| 1 | 2 |
| -стакеры (загрузка склада) | 1 большепролетный производительностью 5000 т / час |
| -реклаймеры (разгрузка склада и погрузка на суда) | 2 бульдозера и 1 конвейер производительностью 10 000 т / час |
| Длина транспортеров, м | 2 020 |
| Продолжительность строительства, лет | 4 |
| Стоимость строительства комплекса (с НДС) в долларах, млн. : |  |
| ВСЕГО, в т.ч.: | 133,6 |
| -технологическое оборудование | 70,4 |
| -железнодорожная часть проекта (с оборудованием) | 18,5 |
| -гидротехнические работы | 8,5 |
| -строительство склада | 4,95 |
| -здания, объекты подсобно-вспомогательного хозяйства, инженерные и прочие сети и прочие затраты | 31,6 |
| Срок окупаемости при достижении расчетного грузооборота, лет: |  |
| -при грузообороте 6 млн. тонн | 11,3 |
| -при грузообороте 10 млн. тонн | 6,3 |

Приложение 9

Полные инвестиционные издержки на 1 очередь

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| ПОСТОЯННЫЕ АКТИВЫ | Сумма  | Ед. изм | 0 | 1 ГОД | 2 ГОД | 3 ГОД | 4 ГОД | 5 ГОД | 6 ГОД | 7 ГОД | 8 ГОД | 9 ГОД… | 20 ГОД | ВСЕГО |
| 1.**Постоянные активы**, строительно-монтажные работы (СМР) | 4  | год |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **СМР** № год постановки актива на баланс |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| График оплаты актива |  | % | 0 | 29 | 47 | 24 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Стоимость актива (без НДС) | 1311935 | Т.р. | 0 | 380461 | 616609 | 314864 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 1311934 |
| НДС уплаченный | 0 % | Т.р. | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| **Оборудование** № постановки на баланс | 4 | год |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| График оплаты актива |  | % | 0 | 29 | 47 | 24 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Стоимость актива (без НДС) | 1690714 | Т.р. | 0 | 490307 | 794636 | 405771 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 1690714 |
| НДС уплаченный | 20 % | Т.р. | 0 | 98061 | 158927 | 81154 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 338143 |
| **Затраты** на приобретение постоянных активов (без НДС) |  | Т.р. | 0 | 870768 | 1411245 | 720636 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 3002649 |
| **НДС** к постоянным активам |  | Т.р. | 0 | 98061 | 158927 | 81154 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 338143 |
| ИСТОЧНИКИ ФИНАНСИРОВАНИЯ |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Потребность в финансировании постоянных активов |  | Т.р. | 0 | 870768 | 1411245 | 720636 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 3002649 |
| Потребность в финансировании чистого оборотного капитала |  | Т.р. | 0 | 96973 | 156075 | 79171 | -47297 | -93387 | -89312 | -70277 | -2685 | 218 | 218 | 31878 |
| Потребность в финансирова-нии инвестиционных издер-жек |  | Т.р. | 0 | 967741 | 1567320 | 799806 | -47297 | -93387 | -89312 | -70277 | -2685 | 218 | 218 | 3034527 |
| 1.Уставный капитал: |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| -учредительный взнос (изм.) |  | Т.р. | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| -взносы в местной валюте |  | Т.р. | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 2.Акционерный капитал: |  | Т.р. | 0 | 976449 | 1598847 | 852653 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 3427949 |
| -простые акции |  | Т.р. | 0 | 976449 | 1598847 | 852653 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 3427949 |
| -привилегированные акции |  | Т.р. | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 3.Целевые финансирования и поступления: |  | Т.р. | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 4.Заемный капитал (привлеч. кредитов) |  | Т.р. | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| **ИТОГО: источ. финансир.** |  | Т.р. | 0 | 976449 | 1598847 | 852653 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | **3427949** |
| Свободные денежные средства |  | Т.р. | 0 | 0 | 0 | 0 | 352975 | 721180 | 1087055 | 1435639 | 1718377 | 1999956 | 5212489 | **5212489** |

Приложение 10

Полные инвестиционные издержки на полное развитие

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| ПОСТОЯННЫЕ АКТИВЫ | Сумма  | Ед. изм | 0 | 1 ГОД | 2 ГОД | 3 ГОД | 4 ГОД | 5 ГОД | 6 ГОД | 7 ГОД | 8 ГОД | 9 ГОД | 10 ГОД | 11 год | 12 год | ВСЕГО |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 | 13 | 14 | 15 | 16 | 17 |
| 1.**Постоянные активы**, строительно-монтажные работы (СМР) | 4  | год |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **СМР** № год постановки актива на баланс |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| График оплаты актива |  | % | 0 | 29 | 47 | 24 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Стоимость актива (без НДС) | 1311935 | Т.р. | 0 | 380461 | 616609 | 314864 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 1311935 |
| НДС уплаченный | 0 % | Т.р. | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| **Оборудование** № постановки на баланс | 4 | год |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| График оплаты актива |  | % | 0 | 29 | 47 | 24 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Стоимость актива (без НДС) | 1690714 | Т.р. | 0 | 506703 | 821208 | 419340 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 1747251 |
| НДС уплаченный | 20 % | Т.р. | 0 | 101341 | 164242 | 83868 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 349450 |
| **Затраты** на приобретение постоянных активов (без НДС) |  | Т.р. | 0 | 887164 | 1437817 | 734204 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 3059185 |
| **НДС** к постоянным активам |  | Т.р. | 0 | 101341 | 164242 | 83868 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 349450 |
| ИСТОЧНИКИ ФИНАНСИРОВАНИЯ |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Потребность в финансировании постоянных активов |  | Т.р. | 0 | 887164 | 1437817 | 734204 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 3059185 |
| Потребность в финансировании чистого оборотного капитала |  | Т.р. | 0 | 100232 | 161335 | 82282 | -105873 | -163005 | -36576 | -1090 | 222 | 222 | 222 | 222 | 222 | 38415 |
| Потребность в финансирова-нии инвестиционных издер-жек |  | Т.р. | 0 | 987395 | 1599152 | 816486 | -105873 | -163005 | -36576 | -1090 | 222 | 222 | 222 | 222 | 222 | 3097601 |
| 1.Уставный капитал: |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| -учредительный взнос (изм.) |  | Т.р. | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| -взносы в местной валюте |  | Т.р. | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 2.Акционерный капитал: |  | Т.р. | 0 | 996267 | 1631274 | 870328 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 3497869 |
| -простые акции |  | Т.р. | 0 | 996267 | 1631274 | 870328 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 3497869 |

Продолжение приложения 10

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 | 13 | 14 | 15 | 16 | 17 |
| -привилегированные акции |  | Т.р. | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 3.Целевые финансирования и поступления: |  | Т.р. | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 4.Заемный капитал (привлеч. кредитов) |  | Т.р. | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| **ИТОГО: источ. финансир.** |  | Т.р. | 0 | 996267 | 1631274 | 870328 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | **3497869** |
| Свободные денежные средства |  | Т.р. | 0 | 0 | 0 | 0 | 636050 | 1297814 | 1834926 | 2338329 | 2842199 | 3347846 | 3855270 | 4364473 | 0 | **3875453** |

Приложение 11

Производственные затраты на 1 очередь

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| ТЕКУЩИЕ ЗАТРАТЫ | Сумма  | Ед. изм | 0 | 1 ГОД | 2 ГОД | 3 ГОД | 4 ГОД | 5 ГОД | 6 ГОД | 7 ГОД | 8 ГОД | 9 ГОД… | 20 ГОД | ВСЕГО |
| Сырье и материалы |  | Т.р. |  | 0 | 0 | 0 | 16902 | 16902 | 16902 | 16902 | 16902 | 16902 | 16902 | 287339 |
| Зарплата основного производственного персона |  | Т.р. |  | 0 | 0 | 0 | 11443 | 11443 | 11443 | 11443 | 11443 | 11443 | 11443 | 194534 |
| Начисления на зарплату (единый соц. налог+страхов.) |  | Т.р. |  | 0 | 0 | 0 | 4074 | 4074 | 4074 | 4074 | 4074 | 4074 | 4074 | 69254 |
| Зарплата вспом. персонала |  | Т.р. |  | 0 | 0 | 0 | 6661 | 6661 | 6661 | 6661 | 6661 | 6661 | 6661 | 113240 |
| Начисл. на зарплату (ед. соц. налог + страхование) |  | Т.р. |  | 0 | 0 | 0 | 2371 | 2371 | 2371 | 2371 | 2371 | 2371 | 2371 | 40314 |
| Эскплуатац. расходы | 61474 | Т.р. |  | 0 | 0 | 0 | 61474 | 61474 | 61474 | 61474 | 61474 | 61474 | 61474 | 1045054 |
| ИТОГО общепроиз.расходов |  | Т.р. |  | 0 | 0 | 0 | 70506 | 70506 | 70506 | 70506 | 70506 | 70506 | 70506 | 1198608 |
| НДС к общепроиз.расходам | 20% | Т.р |  | 0 | 0 | 0 | 12295 | 12295 | 12295 | 12295 | 12295 | 12295 | 12295 | 209011 |
| Зарплата административно- управленческого персонала |  | Т.р. |  | 0 | 0 | 0 | 8162 | 8162 | 8162 | 8162 | 8162 | 8162 | 8162 | 138751 |
| Начисления на зарплату |  | Т.р |  | 0 | 0 | 0 | 2906 | 2906 | 2906 | 2906 | 2906 | 2906 | 2906 | 49395 |
| Прочие расходы | 13136 | Т.р. |  | 0 | 0 | 0 | 13136 | 13136 | 13136 | 13136 | 13136 | 13136 | 13136 | 223309 |
| ИТОГО общепроиз. расходов |  | Т.р. |  | 0 | 0 | 0 | 24203 | 24203 | 24203 | 24203 | 24203 | 24203 | 24203 | 411455 |
| НДС к общепр.расходам | 20% | Т.р. |  | 0 | 0 | 0 | 2627 | 2627 | 2627 | 2627 | 2627 | 2627 | 2627 | 44662 |
| Эксплуатационные затраты |  | Т.р. |  | 0 | 0 | 0 | 127129 | 127129 | 127129 | 127129 | 127129 | 127129 | 127129 | 2161190 |
| Амортизац. отчисления |  | Т.р. |  | 0 | 0 | 0 | 134218 | 134218 | 134218 | 134218 | 134218 | 134218 | 134218 | 2281713 |
| Налоги, относ.на себестоим. |  | Т.р. |  | 0 | 0 | 0 | 5392 | 5392 | 5392 | 5392 | 5392 | 5392 | 5392 | 91657 |
| Производственные затраты |  | Т.р. |  | 0 | 0 | 0 | 266739 | 266739 | 266739 | 266739 | 266739 | 266739 | 266739 | 4534560 |
| **Полные текущие затраты** |  | Т.р. |  | 0 | 0 | 0 | 266739 | 266739 | 266739 | 266739 | 266739 | 266739 | 266739 | 4534560 |
| **НДС к производ. затратам** |  | Т.р. |  | 0 | 0 | 0 | 18302 | 18302 | 18302 | 18302 | 18302 | 18302 | 18302 | 311140 |
| **НДС к общим текущим затратам** |  | Т.р. |  | 0 | 0 | 0 | 18302 | 18302 | 18302 | 18302 | 18302 | 18302 | 18302 | 311140 |

Приложение 12

Производственные расходы на полное развитие

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| ТЕКУЩИЕ ЗАТРАТЫ | Сумма  | Ед. изм | 1 ГОД | 2 ГОД | 3 ГОД | 4 ГОД | 5 ГОД | 6 ГОД | 7 ГОД | 8 ГОД | 9 ГОД | 10 ГОД | 11 ГОД | 12 ГОД | ВСЕГО |
| Сырье и материалы |  | Т.р. | 0 | 0 | 0 | 27921 | 27921 | 27921 | 27921 | 27921 | 27921 | 27921 | 27921 | 27921 | 251293 |
| Зарплата основного производственного персона |  | Т.р. | 0 | 0 | 0 | 11443 | 11443 | 11443 | 11443 | 11443 | 11443 | 11443 | 11443 | 11443 | 102989 |
| Начисления на зарплату (единый соц. налог+страхов.) |  | Т.р. | 0 | 0 | 0 | 4074 | 4074 | 4074 | 4074 | 4074 | 4074 | 4074 | 4074 | 4074 | 36664 |
| Зарплата вспом. персонала | За год | Т.р. | 0 | 0 | 0 | 6661 | 6661 | 6661 | 6661 | 6661 | 6661 | 6661 | 6661 | 6661 | 59951 |
| Начисл. на зарплату (ед. соц. налог + страхование) |  | Т.р. | 0 | 0 | 0 | 2371 | 2371 | 2371 | 2371 | 2371 | 2371 | 2371 | 2371 | 2371 | 21342 |
| Эскплуатац. расходы | 62152 | Т.р. | 0 | 0 | 0 | 62152 | 62152 | 62152 | 62152 | 62152 | 62152 | 62152 | 62152 | 62152 | 559370 |
| ИТОГО общепроиз.расходов |  | Т.р. | 0 | 0 | 0 | 71185 | 71185 | 71185 | 71185 | 71185 | 71185 | 71185 | 71185 | 71185 | 640663 |
| НДС к общепроиз.расходам | 20% | Т.р | 0 | 0 | 0 | 12430 | 12430 | 12430 | 12430 | 12430 | 12430 | 12430 | 12430 | 12430 | 111874 |
| Зарплата административно- управленческого персонала | За год | Т.р. | 0 | 0 | 0 | 8162 | 8162 | 8162 | 8162 | 8162 | 8162 | 8162 | 8162 | 8162 | 73456 |
| Начисления на зарплату |  | Т.р | 0 | 0 | 0 | 2906 | 2906 | 2906 | 2906 | 2906 | 2906 | 2906 | 2906 | 2906 | 26150 |
| Прочие расходы | 13136 | Т.р. | 0 | 0 | 0 | 13136 | 13136 | 13136 | 13136 | 13136 | 13136 | 13136 | 13136 | 13136 | 118222 |
| ИТОГО общепроиз. расходов |  | Т.р. | 0 | 0 | 0 | 24203 | 24203 | 24203 | 24203 | 24203 | 24203 | 24203 | 24203 | 24203 | 217829 |
| НДС к общепр.расходам | 20% | Т.р. | 0 | 0 | 0 | 2627 | 2627 | 2627 | 2627 | 2627 | 2627 | 2627 | 2627 | 2627 | 23644 |
| Эксплуатационные затраты |  | Т.р. | 0 | 0 | 0 | 138826 | 138826 | 138826 | 138826 | 138826 | 138826 | 138826 | 138826 | 138826 | 1249438 |
| Амортизац. отчисления |  | Т.р. | 0 | 0 | 0 | 136746 | 136746 | 136746 | 136746 | 136746 | 136746 | 136746 | 136746 | 136746 | 1230710 |
| Списание расходов будущих периодов |  | Т.р. | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Лизинговые платежи (начис.) |  | Т.р. | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Налоги, относимые на себестоимость |  | Т.р. | 0 | 0 | 0 | 8986 | 8986 | 8986 | 8986 | 8986 | 8986 | 8986 | 8986 | 8986 | 80874 |
| Производственные затраты  |  | Т.р. | 0 | 0 | 0 | 284558 | 284558 | 284558 | 284558 | 284558 | 284558 | 284558 | 284558 | 284558 | 2561023 |
| **Полные текущие затраты** |  | Т.р. | 0 | 0 | 0 | 284558 | 284558 | 284558 | 284558 | 284558 | 284558 | 284558 | 284558 | 284558 | 2561023 |
| **НДС к произв.затратам** |  |  | 0 | 0 | 0 | 20642 | 20642 | 20642 | 20642 | 20642 | 20642 | 20642 | 20642 | 20642 | 185777 |
| **НДС к общим текущим затратам** |  |  | 0 | 0 | 0 | 20642 | 20642 | 20642 | 20642 | 20642 | 20642 | 20642 | 20642 | 20642 | 185777 |

Приложение 13

Показатели финансовой состоятельности проекта (1 очередь)

|  |  |
| --- | --- |
| Показатели  | Годы  |
| Ед изм. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9… | 20 |
| Рентабельность (Р) активов (в годовом выражении) | % | - | - | - | 5 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 3 |
| Р собственного капитала (в годовом выражении) | % | - | - | - | 5 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 3 |
| Р постоянных активов (в годовом выражении) | % | - | - | - | 6 | 5 | 5 | 6 | 6 | 7 | 21 |
| Себестоимость к выручке от реализации | % | - | - | - | 49 | 49 | 49 | 49 | 49 | 49 | 49 |
| Прибыльность продаж | % | - | - | - | 32 | 26 | 26 | 27 | 27 | 27 | 31 |
| Р по балансовой прибыли | % | - | - | - | 80 | 81 | 82 | 83 | 84 | 85 | 96 |
| Р по чистой прибыли | % | - | - | - | 64 | 53 | 53 | 54 | 55 | 55 | 63 |
| Оборачиваемость активов | Разы | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0,16 | 0,15 | 0,14 | 0,14 | 0,13 | 0,13 | 0,09 |
| Оборачиваемость собственного капитала | Разы | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0,16 | 0,15 | 0,15 | 0,14 | 0,13 | 0,13 | 0,09 |
| Оборачиваемость постоянных активов | Разы | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0,18 | 0,19 | 0,20 | 0,21 | 0,22 | 0,24 | 0,68 |
| Коэффициент общей ликвидности | Разы | 90,09 | 65,21 | 51,29 | 45,76 | 51,40 | 67,48 | 80,33 | 83,50 | 97,79 | 283,45 |
| Коэффициент срочной ликвидности | Разы | 0.00 | 0.00 | 0.06 | 28,27 | 42,58 | 63,55 | 80,30 | 83,47 | 97,79 | 283,42 |
| Коэффициент абсолютной ликвидности | Разы  | 0.00 | 0.00 | 0.06 | 24,86 | 39,89 | 60,83 | 77,67 | 81,17 | 95,45 | 280,80 |

Показатели финансовой состоятельности проекта (полное развитие)

|  |  |
| --- | --- |
| Показатели  | Годы  |
| Ед изм. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 |
| Рентабельность (Р) активов (в годовом выражении) | % | - | - | - | 11 | 9 | 8 | 8 | 7 | 7 | 6 | 6 | 6 |
| 6Р6 собственного капитала (в годовом выражении) | % | - | - | - | 11 | 9 | 8 | 8 | 7 | 7 | 6 | 6 | 6 |
| Р постоянных активов (в годовом выражении) | % | - | - | - | 13 | 13 | 13 | 14 | 15 | 16 | 17 | 18 | 20 |
| Себестоимость к выручке от реализации | % | - | - | - | 32 | 32 | 32 | 32 | 32 | 32 | 32 | 32 | 32 |
| Прибыльность продаж | % | - | - | - | 44 | 40 | 40 | 40 | 41 | 41 | 41 | 41 | 42 |
| Р по балансовой прибыли | % | - | - | - | 195 | 196 | 197 | 198 | 199 | 200 | 201 | 201 | 202 |
| Р по чистой прибыли | % | - | - | - | 138 | 127 | 128 | 128 | 129 | 130 | 130 | 131 | 132 |
| Оборачиваемость активов | Разы | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0,25 | 0,22 | 0,21 | 0,19 | 0,18 | 0,16 | 0,15 | 0,14 | 0,14 |
| Оборачиваемость собственного капитала | Разы | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0,25 | 0,23 | 0,21 | 0,19 | 0,18 | 0,17 | 0,15 | 0,15 | 0,14 |
| Оборачиваемость постоянных активов | Разы | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0,30 | 0,31 | 0,33 | 0,35 | 0,37 | 0,39 | 0,41 | 0,44 | 0,47 |
| Коэффициент общей ликвидности | Разы | 91,38 | 66,14 | 52,09 | 30,46 | 41,87 | 49,43 | 60,73 | 73,81 | 87,08 | 100,55 | 114,22 | 128,09 |
| Коэффициент срочной ликвидности | Разы | 0.00 | 0.00 | 0.06 | 24,01 | 40,90 | 49,40 | 60,70 | 73,78 | 87,06 | 100,53 | 114,20 | 128,07 |
| Коэффициент абсолютной ликвидности | Разы  | 0.00 | 0.00 | 0.06 | 21,48 | 38,67 | 47,47 | 58,82 | 71,89 | 85,15 | 98,61 | 112,27 | 126,13 |

Приложение 14

Основные показатели проекта (1 очередь)

|  |  |
| --- | --- |
| Показатели  | Годы  |
| Ед изм. | 0 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 20 | ВСЕГО |
| Длительность интервала планирования | Дни | 360 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Срок жизни проекта | Год | 20 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Выручка от реализации | Т.р. | 0 | 0 | 0 | 0 | 539160 | 539160 | 539160 | 539160 | 539160 | 539160 | 539160 | 9165720 |
| Себестоимость  | Т.р. | 0 | 0 | 0 | 0 | 266739 | 266739 | 266739 | 266739 | 266739 | 266739 | 266739 | 4534560 |
| Налоги и отчисл. во внебюджетные фонды, пошлины | Т.р. | 0 | 8708 | 31528 | 52847 | 119118 | 149978 | 148234 | 146489 | 144744 | 142999 | 123806 | 2402474 |
| -НДС в бюджет (+) из бюджета (-) | Т.р. | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 19862 | 89530 | 89530 | 89530 | 1183747 |
| Чистая прибыль | Т.р. | 0 | -8708 | -31528 | -52847 | 171460 | 140600 | 142345 | 144089 | 145834 | 147579 | 166772 | 2537354 |
| То же, с нарастающим итогом | Т.р. | 0 | -8708 | -40235 | -93082 | 78378 | 218977 | 361322 | 505411 | 651246 | 798825 | 2537354 | 2537354 |
| Дивиденды, выплаченные | Т.р. | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Потребность в финанс. постоянный активов | Т.р. | 0 | 870768 | 1411245 | 720636 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 3002649 |
| Потреб. в финанс. чистого оборот. капитала | Т.р. | 0 | 96973 | 156075 | 79171 | -47297 | -93387 | -89312 | -70277 | -2685 | 218 | 218 | - |
| Чистые доходы для полных инвестиц. затрат | Т.р. | 0 | -976449 | -1598847 | -852653 | 352975 | 368205 | 365874 | 348585 | 282737 | 281579 | 300773 | 2537354 |
| То же, нарастающим итогом | Т.р. | 0 | -976449 | -2575296 | -3427949 | -3074974 | -2706769 | -2340894 | -1992310 | -1709572 | -1427993 | 1784540 | 2537354 |
| Ставка сравнения (номинальная годовая) | % | 20 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| NPV | Т.р. | 189617 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| IRR (номинальная годовая) | % | 21 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Простой срок окупаемости | Лет | 14,0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Дисконтированный срок окупаемости | Лет | 18,7 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Увеличение уставного капитала и целевое финансирование | Т.р. | 0 | 976449 | 1598847 | 852653 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 3427949 |
| Привлечение кредитов | Т.р. | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Погашение задолженности | Т.р. | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Выплаты процентов по кредитам | Т.р. | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Общий коэффициент покрытия долга | разы | 0 | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - |
| Сводные денежные средства | Т.р. | 0 | 0 | 0 | 0 | 352975 | 721180 | 1087055 | 1435639 | 1718377 | 1999956 | 5212489 | 5212489 |

Приложение 15

Основные показатели (полное развитие)

|  |  |
| --- | --- |
| Показатели  | Годы  |
| Ед изм. | 0 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | **11** | **12** | ВСЕГО |
| Длительность интервала планирования | Дни | 360 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Срок жизни проекта | Год | 12 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Выручка от реализации | Т.р. | 0 | 0 | 0 | 0 | 898600 | 898600 | 898600 | 898600 | 898600 | 898600 | 898600 | 898600 | 898600 | 8087400 |
| Себестоимость  | Т.р. | 0 | 0 | 0 | 0 | 284558 | 284558 | 284558 | 284558 | 284558 | 284558 | 284558 | 284558 | 284558 | 2561023 |
| Налоги и отчисл. во внебюджетные фонды, пошлины | Т.р. | 0 | 8872 | 32121 | 53842 | 242362 | 273780 | 272003 | 270225 | 268447 | 266670 | 264892 | 263114 | 261337 | 2477665 |
| -НДС в бюджет (+) из бюджета (-) | Т.р. | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 127596 | 159078 | 159078 | 159078 | 159078 | 159078 | 159078 | 1082065 |
| Чистая прибыль | Т.р. | 0 | -8872 | -32121 | -53842 | 393431 | 362013 | 363791 | 365568 | 367346 | 369124 | 370901 | 372679 | 374457 | 3244474 |
| То же, с нарастающим итогом | Т.р. | 0 | -8872 | -40993 | -94835 | 298596 | 660609 | 1024400 | 1389968 | 1757314 | 2126437 | 2497339 | 2870018 | 3244474 | 3244474 |
| Дивиденды, выплаченные | Т.р. | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Потребность в финанс. постоянный активов | Т.р. | 0 | 887164 | 1437817 | 734204 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Потреб. в финанс. чистого оборот. капитала | Т.р. | 0 | 100232 | 161335 | 82282 | -105873 | -163005 | -36576 | -1090 | 222 | 222 | 222 | 222 | 222 | - |
| Чистые доходы для полных инвестиц. затрат | Т.р. | 0 | -996267 | -1631335 | -870328 | 636049 | 661764 | 537112 | 503403 | 503869 | 505647 | 507425 | 509202 | 510980 | 3244474 |
| То же, нарастающим итогом | Т.р. | 0 | -996267 | -2627541 | -3497869 | -2861819 | -2200055 | -1662943 | -1159540 | -655670 | -105023 | 357401 | 866604 | 1377584 | 3244474 |
| Ставка сравнения (номинальная годовая) | % | 20 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| NPV | Т.р. | 386669 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| IRR (номинальная годовая) | % | 22 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Простой срок окупаемости | Лет | 9.3 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Дисконтированный срок окупаемости | Лет | 10.8 | 0 | 0 | 0 |  | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Увеличение уставного капитала и целевое финансирование | Т.р. | 0 | 996267 | 1631274 | 870328 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 3497869 |
| Привлечение кредитов | Т.р. | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Погашение задолженности | Т.р. | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Выплаты процентов по кредитам | Т.р. | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Общий коэффициент покрытия долга | разы | 0 | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - |
| Сводные денежные средства | Т.р. | 0 | 0 | 0 | 0 | 636050 | 1297814 | 1834926 | 2338329 | 2842199 | 3347846 | 3855270 | 4364473 | 4875453 | 4875453 |

Приложение 16

Должностная инструкция капитана порта Ванино и Советская Гавань

|  |  |
| --- | --- |
| 1.ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ: | 1.1.Капитан порта непосредственно подчинен директору МАП. |
| 2.КВАЛИФИКАЦИОННЫЕ ТРЕБОВАНИЯ: | 2.1.Капитан ИПН должен иметь высшее или средне-специальное образование и диплом не ниже капитана дальнего плавания и стаж работы в должности капитана судна не менее 5 лет.  |
| 3.ДОЛЖНОСТНЫЕ ОБЯЗАННОСТИ: | 3.1.**Капитан порта должен знать**: действующие законы, правила, инструкции, приказы, распоряжения и другие документы, направленные на обеспечение постановления по порту; правила Регистрации РФ; нормы снабжения судов навигационным оборудованием, средствами связи, аварийным оборудованием, снабжением и имуществом, спасательными средствами; местные правила плавания; навигационное и гидротехническое оборудование порта; глубины в порту; инструкцию о порядке оформления прихода и выпуска судов в море; устав службы на судах; действующие правила загрузки судов в части соблюдения ими мореходных качеств; экономику, организацию труда и управления; Положения о званиях лиц командного состава морских судов. |
| 3.2.**Капитан порта обязан**: осуществлять надзор за соблюдением действующих законов и международных договоров по торговому мореплаванию, постановлений, распоряжений, касающихся безопасности мореплавания, принятие мер к предупреждению и пересечению их нарушений. |
| 3.3.Круглосуточный надзор за безопасностью плавания и соблюдением порядка на акватории порта. |
| 3.4.Обеспечивает соблюдение правил погрузки и крепления палубных грузов с целью предупреждения смещения их во время плавания. |
| 3.5.Контролирует правильное использование судами гидротехнических сооружений и рейдового оборудования. |
| 3.6.Следит за организацией и обеспечением безопасности перевозки пассажиров. |
| 3.7.Контролирует выполнение судами и организациями правил по предупреждению загрязнения моря. |
| 3.8.Принимает участие в работе портовой комиссии по осмотру судов на предмет их готовности к грузовым операциям. |
| 3.9.Производит проверку готовности судов к выходу в море с составлением соответствующего акта. |
| 3.10Выдача дипломов, квалификационных свидетельств на звания лицам командного состава судов, свидетельств, подтверждений дипломов и льготных разрешений.  |
| 3.11.Расследование аварий в соответствии с ПРАС – 90. |
| 3.12.Контроль за выполнением планов организационно-технических мероприятий по обеспечению безопасности мореплавания в портах.  |
| 4.ПРАВА: | 4.1.Отказать в выдаче разрешения на выход судна из порта. |
| 4.2.Инспектировать все суда, находящиеся в порту, с целью установления их мореходного состояния. |
| 4.3.Возбуждать ходатайства о привлечении к ответственности лиц, нарушивших законы, постановления, правила. |
| 4.4.Налагать административные штрафы. |
| 4.5.Налагать на работников ИГНП дисциплинарные взыскания и принимать меры поощрения в установленном порядке. |
| 5.ОТВЕТСТВЕННОСТЬ: | 5.1.За невыполнение или нарушение своих служебных обязанностей капитан ИПН несет ответственность согласно Дисциплинарного устава. |