**Пути и резервы улучшения финансового состояния предприятия ООО Дальстрой**

**Диплом**

**2009**

**Содержание**

Введение

. Цели и методы анализа финансового состояния предприятия

.1 Сущность, цели, задачи анализа финансового состояния предприятия

.2 Анализ имущественного положения

.3 Анализ ликвидности баланса предприятия

.4 Анализ рентабельности

.5 Анализ оборачиваемости оборотных средств

.6 Анализ издержек обращения

.7 Особенности управления финансового состояния предприятий строительной отрасли

. Анализ финансового состояния предприятия ООО «Дальстрой»

.1 Общая характеристика ООО «Дальстрой»

.2 Анализ активов и пассивов баланса

.3 Анализ ликвидности баланса ООО «Дальстрой»

.4 Анализ оборачиваемости ООО «Дальстрой»

.5 Анализ финансовых результатов ООО «Дальстрой»

.6 Анализ издержек обращения

.7 Прогнозирование финансовых результатов

. Пути и резервы улучшения финансового состояния предприятия ООО «Дальстрой»

Заключение

Список использованных источников

**Введение**

Особенностью так называемого «этапа становления цивилизованных рыночных отношений» в нашей стране является усиление влияния таких факторов, как жесткая конкурентная борьба, технологические изменения, компьютеризация обработки экономической информации, непрерывные, зачастую противоречивые, нововведения в налоговом и бухгалтерском законодательстве, изменяющиеся процентные ставки и курсы валют на фоне постоянной инфляции. В связи с этим, руководители предприятий, управленческий персонал в целом решают вопросы стратегии и тактики предприятия, рациональной организации финансовой деятельности предприятия, его успешной работы в целом.

**Вернуться в каталог готовых дипломов и магистерских диссертаций –**

[**http://учебники.информ2000.рф/diplom.shtml**](http://учебники.информ2000.рф/diplom.shtml)

Не следует забывать, что в результатах финансового анализа заинтересованы не только внутренние пользователи (бухгалтерия, различные службы предприятия, отдельные сотрудники, руководители и тыс.д.), но и внешние пользователи, как непосредственно заинтересованные в его деятельности (собственники - акционеры, учредители и т.д.), так и сторонние хозяйствующие субъекты со своими интересами (кредиторы, потенциальные инвесторы, поставщики, аудиторы) [6].

Актуальность дипломной работы на тему «Пути совершенствования финансового состояния ООО Дальстрой» обусловлено тем, что снижение расхода, а, следовательно, и повышение прибыли, является основным для финансового состояния предприятия.

Цель дипломной работы - исследовать финансовое состояние ООО «Дальстрой» и определить пути улучшения финансового состояния предприятия.

Исходя из поставленных целей, можно сформировать задачи:

рассмотреть теоретическую базу анализа финансового состояния предприятия, особенности управления финансового состояния предприятий строительной отрасли;

дать общую характеристику ООО «Дальстрой»;

проанализировать активы и пассивы баланса;

дать оценку ликвидности и рентабельности;

провести анализ оборачиваемости оборотных средств и издержек обращения;

проанализировать финансовые результаты;

предложить мероприятия по улучшению финансового состояния ООО «Дальстрой».

Объектом исследования дипломной работы является ООО «Дальстрой». Анализируемое предприятие занимается оптовой и розничной торговлей непродовольственными товарами, основную долю в которых занимают строительные материалы.

Предметом исследования является финансовое состояние ООО «Дальстрой». При проведении данного анализа были использованы следующие приемы и методы:

метод относительных величин;

- сравнительный анализ;

факторный анализ;

горизонтальный анализ;

вертикальный анализ.

Отсюда следует необходимость периодического проведения анализа финансовой деятельности для того, чтобы оценить способность предприятия погашать свои обязательства, которая зависит от величины собственных средств. Имеет смысл также, понять, насколько эффективно организация использует источники увеличения собственного капитала и насколько рационально распоряжается собственными средствами.

Практическая значимость дипломной работы заключается в том, что разработанные пути совершенствования можно практически использовать для повышения эффективности финансового состояния ООО «Дальстрой»

**1. Цели и методы анализа финансового состояния предприятия**

**1.1 Сущность, цели, задачи анализа финансового состояния предприятия**

Под финансовым состоянием понимается способность предприятия финансировать свою деятельность. Оно характеризуется обеспеченностью финансовыми ресурсами, необходимыми для нормального функционирования предприятия, целесообразностью их размещения и эффективностью использования, финансовыми взаимоотношениями с другими юридическими и физическими лицами, платежеспособностью и финансовой устойчивостью.

Финансовое состояние может быть устойчивым, неустойчивым и кризисным. Способность предприятия своевременно производить платежи, финансировать свою деятельность на расширенной основе свидетельствует о его хорошем финансовом состоянии [4].

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

Устойчивое финансовое положение в свою очередь оказывает положительное влияние на выполнение производственных планов и обеспечение нужд производства необходимыми ресурсами. Поэтому финансовая деятельность как составная часть хозяйственной деятельности направлена на обеспечение планомерного поступления и расходования денежных ресурсов, выполнение расчетной дисциплины, достижение рациональных пропорций собственного и заемного капитала и наиболее эффективного его использования [7].

Главная цель анализа - своевременно выявлять и устранять недостатки в финансовой деятельности и находить резервы улучшения финансового состояния предприятия и его платежеспособности.

Анализ финансового состояния организации предполагает следующие этапы.

. Предварительный обзор экономического и финансового положения субъекта хозяйствования.

.1 Характеристика общей направленности финансово-хозяйственной деятельности.

.2 Оценка надежности информации статей отчетности.

. Оценка и анализ экономического потенциала организации.

.1 Оценка имущественного положения.

.1.1 Построение аналитического баланса-нетто.

.1.2 Вертикальный анализ баланса.

.1.3 Горизонтальный анализ баланса.

.1.4 Анализ качественных изменений в имущественном положении.

.2 Оценка финансового положения.

.2.1 Оценка ликвидности.

.2.2 Оценка финансовой устойчивости.

. Оценка и анализ результативности финансово-хозяйственной деятельности предприятия.

.1. Оценка производственной (основной) деятельности.

.2. Анализ рентабельности.

.3. Оценка положения на рынке ценных бумаг.

Анализ начинается с обзора основных показателей деятельности предприятия. В ходе этого обзора необходимо рассмотреть следующие вопросы:

- имущественное положение предприятия на начало и конец отчетного периода;

условия работы предприятия в отчетном периоде;

результаты, достигнутые предприятием в отчетном периоде;

перспективы финансово-хозяйственной деятельности предприятия [9].

Имущественное положение предприятия на начало и конец отчетного периода характеризуются данными баланса. Сравнивая динамику итогов разделов актива баланса, можно выяснить тенденции изменения имущественного положения. Информация об изменении в организационной структуре управления, открытии новых видов деятельности предприятия, особенностях работы с контрагентами и др. обычно содержится в пояснительной записке к годовой бухгалтерской отчетности. Результативность и перспективность деятельности предприятия могут быть обобщенно оценены по данным анализа динамики прибыли, а также сравнительного анализа элементов роста средств предприятия, объемов его производственной деятельности и прибыли. Информация о недостатках в работе предприятия может непосредственно присутствовать в балансе в явном или завуалированном виде. Данный случай может иметь место, когда в отчетности есть статьи, свидетельствующие о крайне неудовлетворительной работе предприятия в отчетном периоде и о сложившемся в результате этого плохом финансовом положении (например, статья «Убытки»). В балансах вполне рентабельных предприятий могут присутствовать также в скрытом, завуалированном виде статьи, свидетельствующие об определенных недостатках в работе [10].

Это может быть вызвано не только с фальсификациями со стороны предприятия, но и принятой методикой составления отчетности, согласно которой многие балансовые статьи комплексные (например, статьи «Прочие дебиторы», «Прочие кредиторы»).

**1.2 Анализ имущественного положения**

Экономический потенциал организации может быть охарактеризован двояко: с позиции имущественного положения предприятия и с позиции его финансового положения. Обе эти стороны финансово-хозяйственной деятельности взаимосвязаны - нерациональная структура имущества, его некачествен

ный состав могут привести к ухудшению финансового положения и наоборот.

Согласно действующим нормативам, баланс в настоящее время составляется в оценке нетто. Однако ряд статей по-прежнему носит характер регулирующих. Для удобства анализа целесообразно использовать так называемыйуплотненный аналитический баланс-нетто, который формируется путем устранения влияния на итог баланса (валюту) и его структуру регулирующих статей.

Для этого:

суммы по статье «Задолженность участников (учредителей) по взносам в уставный капитал» уменьшают величину собственного капитала и величину оборотных активов;

на величину статьи «Оценочные резервы («Резерв по сомнительным долгам»)» корректируется значение дебиторской задолженности и собственного капитала предприятия;

однородные по составу элементы балансовых статей объединяются в необходимых аналитических разделах (долгосрочные текущие активы, собственный и заемный капитал).

Устойчивость финансового положения предприятия в значительной степени зависит от целесообразности и правильности вложения финансовых ресурсов в активы [14].

В процессе функционирования предприятия величина активов,их структура претерпевают постоянные изменения. Наиболее общее представление об имевших место качественных изменениях в структуре средств и их источников, а также динамике этих изменений можно получить с помощью вертикального и горизонтального анализа отчетности.

Вертикальный анализ показывает структуру средств предприятия и их источников. Вертикальный анализ позволяет перейти к относительным оценкам и проводить хозяйственные сравнения экономических показателей деятельности предприятий, различающихся по величине использованных ресурсов, сглаживать влияние инфляционных процессов, искажающих абсолютные показатели финансовой отчетности.

Горизонтальный анализ отчетности заключается в построении одной или нескольких аналитических таблиц, в которых абсолютные показатели дополняются относительными темпами роста (снижения). Степень агрегированности показателей определяется аналитиком. Как правило, берутся базисные темпы роста за ряд лет (смежных периодов), что позволяет анализировать не только изменение отдельных показателей, но и прогнозировать их значения.

Горизонтальный и вертикальный анализы взаимодополняют друг друга. Поэтому на практике не редко строят аналитические таблицы, характеризующие как структуру бухгалтерской отчетности, так и динамику отдельных ее показателей. Оба этих вида анализа особенно ценны при межхозяйственных сопоставлениях, так как позволяют сравнивать отчетность различных по виду деятельности и объемам производства предприятий [44].

Критериями качественных изменений в имущественном положении предприятия и степени их прогрессивности выступают такие показатели, как:

- сумма хозяйственных средств предприятия;

доля активной части основных средств;

коэффициент износа;

удельный вес быстореализуемых активов;

доля арендованных основных средств;

удельный вес дебиторской задолженности и др.

Рассмотрим их экономическую интерпретацию.

Сумма хозяйственных средств, находящихся в распоряжении предприятия. Этот показатель дает обобщенную стоимостную оценку активов, числящихся на балансе предприятия. Это учетная оценка, не совпадающая с суммарной рыночной оценкой его активов. Рост этого показателя свидетельствует о наращивании имущественного потенциала предприятия.

Доля активной части основных средств*.* Под активной частью основных средств понимают машины, оборудование и транспортные средства. Рост этого показателя в динамике обычно расценивается как благоприятная тенденция.

Коэффициент износа*.* Показатель характеризует долю стоимости основных средств, оставшуюся к списанию на затраты в последующих периодах. Коэффициент обычно используется в анализе как характеристика состояния основных средств. Дополнением этого показателя до 100 % (или единицы) является коэффициентгодности.Коэффициент износа зависит от принятой методики начисления амортизационных отчислений и не отражает в полной мере фактического износа основных средств. Аналогично, коэффициент годности не дает точной оценки их текущей стоимости. Это происходит из-за ряда причин: темпа инфляции, состояния конъюнктуры и спроса, правильности определения полезного срока эксплуатации основных средств и т.д. Однако, не смотря на недостатки, условность показателей изношенности и годности, они имеют определенное аналитическое значение. По некоторым оценкам, значение коэффициента износа более, чем на 50 %, считается нежелательным [20].

Коэффициент обновления*.* Показывает, какую часть от имеющихся на конец отчетного периода основных средств составляют новые основные средства.

Коэффициент выбытия*.* Показывает, какая часть основных средств, с которыми предприятие начало деятельность в отчетном периоде, выбыла из-за ветхости и по другим причинам.

**1.3 Анализ ликвидности баланса предприятия**

Анализ ликвидности баланса производится для оценки кредитоспособности предприятия (способности рассчитываться по всем обязательствам). Ликвидность баланса предприятия можно определить как характеристику, показывающую теоретическую учетную возможность предприятия обратить активы в наличность и погасить свои обязательства, а также степень покрытия обязательств активами на различных платежных горизонтах.

Анализ ликвидности баланса заключается в сравнении средств по активу, группированных по степени их ликвидности, с обязательствами, сгруппированными по срокам их погашения и расположенных в порядке возрастания сроков. В качестве исходных данных используется бухгалтерский баланс (форма № 2 Отчет о прибылях и убытках).

При исчислении величины чистых активов исключают часть собственных обязательств предприятия (целевые финансирование и поступления), внешние обязательства банкам и иным юридическим и физическим лицам.

Наиболее ликвидные активы (А1) включающие денежные средства и краткосрочные финансовые вложения.

Быстро реализуемые активы (А2) - краткосрочная дебиторская задолженность и прочие оборотные активы за вычетом задолженности участников по взносам в уставный капитал.

Медленно реализуемые активы (А3) - запасы, задолженность участников по взносам в уставной капитал, долгосрочная дебиторская задолженность.

Трудно реализуемые активы (А4) - внеоборотные активы.

Пассивы баланса группируются по срочности их оплаты.

Наиболее срочные обязательства (П1) включают кредиторскую задолженность, задолженность участникам по выплате доходов и прочие краткосрочные обязательства.

Краткосрочные пассивы (П2) - краткосрочные кредиты и заемные средства.

Долгосрочные пассивы (П3) - долгосрочные кредиты и заемные средства.

4 Постоянные пассивы (П4) - капитал и резервы, доходы будущих периодов и резервы предстоящих расходов за вычетом собственных акций, выкупленных у акционеров [25].

Для определения ликвидности баланса сопоставляют итоги перечисленных групп по активу и пассиву. Баланс считается абсолютно ликвидным, если выполняются следующие неравенства:

А1 ≥ П1; А2 ≥ П2; А3 ≥ П3; А4 ≤ П4 (1.1)

Ликвидность определяется покрытием обязательств предприятия его активами, срок превращения которых в деньги соответствует сроку погашения обязательств.

Исходя из сформулированного определения, все обязательства предприятия группируются по срокам их наступления и изыскиваются активы (с аналогичными сроками превращения в деньги) для их погашения.

Активы делятся по степени срочности, а пассивы - по времени наступления обязательств на четыре группы (таблица 1.7).

Для абсолютной ликвидности баланса должна выполняться система неравенств:

НЛА ≥ НСО; МРА ≥ ДСП; БРА ≥ КСП; ТРА ≥ ПСП (1.2)

В случае, если одно или несколько условий не выполняются, ликвидность баланса в большей или меньшей степени отличается от абсолютной. При этом недостаток средств по одной группе активов компенсируется их избытком в другой группе по стоимостной величине. В реальной платежной ситуации менее ликвидные активы не могут заместить более ликвидные, потому что сегодня нельзя расплатиться деньгами, которые поступят завтра [22].

Таблица 1.1 - Группировка активов и пассивов

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Группа активов | | Группа пассивов | |
| Наименование | Расчетная формула | Наименование | Расчетная формула |
| Наиболее ликвидные активы (НЛА) | НЛА = ДС + КФВ | Наиболее срочныe обязательства (НСО) | НСО = КЗ+ПКП |
| Быстро реализуемые активы (БРА) | БРА = ДЗ<1 + ПОА | Краткосрочные пассивы (КСП) | КСП = ЗиК |
| Медленно реализуемые активы (МРА) | МРА = ДЗ>1 + З -- Рб.п + НДС +ДФВ + ДВ | Долгосрочные пассивы (ДСП) | ДСП = П4 |
| Трудно реализумые активы (ТРА) | ТРА = ВОА - ДФВ-- ДВ | Постоянные пассивы (ПСП) | ПСП = КиР-- Рб.п. |

Условные обозначения:

ДС - денежные средства;

КФВ - краткосрочные финансовые вложения;

ДЗ<1 и ДЗ>1 - дебиторская задолженность со сроком погашения менее и более одного года соответственно;

ПОА - прочие оборотные активы;

З - запасы;

Рб.п. - расходы будущих периодов;

НДС - налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям;

ДФВ - долгосрочные финансовые вложения;

ДВ - доходные вложения;

ВОА - внеобоpoтные активы;

КЗ - кредиторская задолженность;

ПКП - прочие краткосрочные пассивы;

ЗиК - краткосрочные займы и кредиты;

П4 - итог 4-гo раздела пассива баланса «Долгocрочные пассивы»;

КиР - капитал и резервы.

Анализ коэффициентов финансового состояния предприятия проводится для исследования изменений устойчивости положения предприятия и проведения сравнительного анализа финансового положения нескольких предприятий. Текущая платежеспособность определяется по данным бухгалтерского учета. И рассчитывается при помощи следующих коэффициентов.

Коэффициент текущей ликвидности, показывает, какая часть краткосрочной задолженности может быть погашена в ближайшее время, с учетом взысканий всех задолженностей. Норматив от 1 до 3,5.

Коэффициент промежуточной ликвидности, прогнозирует платежные способности предприятия в условиях своевременного проведения расчетов с дебиторами. Норматив от 0,7 до 0,8.

Коэффициент абсолютной ликвидности, показывает, какая часть краткосрочной задолженности может быть погашена в ближайшее время на дату составления баланса. Норматив от 0,2 до 0,3.

Собственные оборотные средства (СОС), положительное значение этого показателя определяет обеспеченность запасов и затрат собственными источниками финансирования.

Чистый оборотный капитал, если значение положительное, то у пред- приятия высокий уровень платежеспособности и финансовой независимости от внешних кредиторов [43].

Основные коэффициенты финансового состояния, расчетные формулы, нормальные ограничения и влияние изменений на финансовое положение предприятия приведены в таблице А.1 (приложение А).

Анализ коэффициентов финансовых результатов деятельности предприятия. Задачей этого анализа является выявление тенденций изменения деловой активности, определяемой через оборачиваемость, и рентабельность 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, отражают окончательные результаты хозяйствования, потому что их величина показывает состояние эффекта с наличными или использованными ресурсами. Их используют для оценки деятельности предприятия и как инструмент в инвестиционной политике и ценообразовании. Рост рентабельности является положительной тенденцией в финансово-хозяйственной деятельности предприятия. При этом следует помнить, что показатели рентабельности не всегда учитывают особенности деятельности предприятия:

долгосрочные инвестиции могут снижать показатели рентабельности;

предприятие может быть высокорентабельным за счет осуществления рискованных проектов, что в итоге может привести к потере финансовой устойчивости;

расчет рентабельности капитала основывается на учетных, а не рыночных оценках стоимости активов и собственного капитала, следовательно, дает неточный результат.

Показатели рентабельности не имеют рекомендованных значений. Чем выше их величина, тем более эффективная деятельность предприятия [46].

Коэффициенты финансовых результатов деятельности приведены в таблице Б.1 (приложение Б).

Обобщающая характеристика финансового состояния предприятия констатирует состояние активов, пассивов, запасов и финансовых результатов деятельности предприятия, его платеже- и кредитоспособность, рентабельность и деловую активность. С помощью этой характеристики делается обобщающий вывод и даются рекомендации по улучшению финансового состояния предприятия.

В ходе проведения финансового анализа вскрываются не только недостатки в финансовой деятельности предприятия, но и имеющиеся резервы. С помощью финансового анализа устанавливается эффективность запланированных мер на стадии проектирования, реализации и подведения итогов выполнения финансовых планов.

Финансовое положение предприятия можно оценивать с точки зрения краткосрочной и долгосрочной перспектив. В первом случае критерии оценки финансового положения - ликвидность и платежеспособность предприятия, т.е. способность своевременно и в полном объеме произвести расчеты по краткосрочным обязательствам [50].

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

Говоря о ликвидности предприятия***,*** имеют в виду наличие у него оборотных средств в размере, теоретически достаточном для погашения краткосрочных обязательств хотя бы и с нарушением сроков погашения, предусмотренных контрактами.

Платежеспособность означает наличие у предприятия денежных средств и их эквивалентов, достаточных для расчетов по кредиторской задолженности, требующей немедленного погашения. Таким образом, основными признаками платежеспособности являются: а) наличие в достаточном объеме средств на расчетном счете; б) отсутствие просроченной кредиторской задолженности.

Очевидно, что ликвидность и платежеспособность не тождественны друг другу. Так, коэффициенты ликвидности могут характеризовать финансовое положение как удовлетворительное, однако по существу эта оценка может быть ошибочной, если в текущих активах значительный удельный вес приходится на неликвиды и просроченную дебиторскую задолженность. Приведем основные показатели, позволяющие оценить ликвидность и платежеспособность предприятия [13].

Величина собственных оборотных средств*.* Характеризует ту часть собственного капитала предприятия, которая является источником покрытия его текущих активов (т.е. активов, имеющих оборачиваемость менее одного года). Это расчетный показатель, зависящий как от структуры активов, так и от структуры источников средств. Показатель имеет особо важное значение для предприятий, занимающихся коммерческой деятельностью и другими посредническими операциями. При прочих равных условиях рост этого показателя в динамике рассматривается как положительная тенденция. Основным и постоянным источником увеличения собственных средств является прибыль. Следует различать «оборотные средства» и «собственные оборотные средства». Первый показатель характеризует активы предприятия (II раздел актива баланса), второй - источники средств, а именно часть собственного капитала предприятия, рассматриваемую как источник покрытия текущих активов. Величина собственных оборотных средств численно равна превышению текущих активов над текущими обязательствами. Возможна ситуация, когда величина текущих обязательств превышает величину текущих активов. Финансовое положение предприятия в этом случае рассматривается как неустойчивое; требуются немедленные меры по его исправлению [12].

Маневренность функционирующего капитала*.* Характеризует ту часть собственных оборотных средств, которая находится в форме денежных средств, т.е. средств, имеющих абсолютную ликвидность. Для нормально функционирующего предприятия этот показатель обычно меняется в пределах от нуля до единицы. При прочих равных условиях рост показателя в динамике рассматривается как положительная тенденция. Приемлемое ориентировочное значение показателя устанавливается предприятием самостоятельно и зависит, например, от того, насколько высока его ежедневная потребность в свободных денежных ресурсах.

# **1.4 Анализ рентабельности**

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, отражают окончательные результаты хозяйствования, потому что их величина показывает состояние эффекта с наличными или использованными ресурсами. Их используют для оценки деятельности предприятия и как инструмент в инвестиционной политике и ценообразовании. Рост рентабельности является положительной тенденцией в финансово-хозяйственной деятельности предприятия. При этом следует помнить, что показатели рентабельности не всегда учитывают особенности деятельности предприятия:

долгосрочные инвестиции могут снижать показатели рентабельности;

предприятие может быть высокорентабельным за счет осуществления рискованных проектов, что в итоге может привести к потере финансовой устойчивости;

расчет рентабельности капитала основывается на учетных, а не рыночных оценках стоимости активов и собственного капитала, следовательно, дает неточный результат.

Показатели рентабельности не имеют рекомендованных значений. Чем выше их величина, тем эффективнее работает предприятие [46].

К основным показателям рентабельности относятся следующие:

рентабельность продаж *Rп* демонстрирует долю чистой прибыли в объеме продаж предприятия. Рост рентабельности продаж в целом оценивается положительно даже при снижении абсолютных значений прибыли, поскольку указанный факт свидетельствует о наличии благоприятной тенденции в деятельности предприятия: темпы роста прибыли превышают темпы роста выручки то продажи. Рассчитывается по формуле:

*Rп = ЧП / ВП,* (1.3)

где *Rп* - рентабельность продаж;

*ЧП* - чистая прибыль;

*ВП* - валовая прибыль.

рентабельность основной деятельности *Ro.д* характеризует эффективность основной производственной деятельности предприятия. Расходы на производство и сбыт определяются суммированием себестоимости проданных товаров, продукции, работ, услуг, управленческих и коммерческих расходов.

 (1.4)

где *Ro.д* - рентабельность основной деятельности;

*Ппр* - прибыль от продаж;

*СС* - себестоимость;

*Кр* - коммерческие расходы;

*Ур* - управленческие расходы.

рентабельность совокупных активов *Rса* демонстрирует способность предприятия обеспечивать достаточный объем чистой прибыли по отношению к ее совокупным активам. Снижение коэффициента свидетельствует о падении спроса на продукцию и о перенакоплении активов.

*Rса = ЧП/ А,* (1.5)

где *Rса* - рентабельность совокупных активов;

*ЧП* - чистая прибыль;

*А* - активы.

рентабельность внеоборотных активов *Rва* отражает эффективность использования основных средств и прочих внеоборотных активов.

*Rва= ЧП/ ВА,* (1.6)

где *Rва* - рентабельность внеоборотных активов;

*ЧП* - чистая прибыль;

*ВА* - внеоборотные активы.

- рентабельность всего капитала *Rкапитала* позволяет определить эффективность использования капитала предприятия. Рентабельность всего капитала показывает, сколько денежных единиц чистой прибыли заработала каждая единица капитала (валюто-баланса):

 (1.7)

где *Rкапитала* - рентабельность всего капитала;

*ПЧ* - прибыль чистая;

*ВБ* - валюта баланса.

- рентабельность продаж позволяет определить эффективность использования выручки предприятия. Рентабельность продаж показывает, сколько денежных единиц чистой прибыли заработала каждая единица выручки.

 (1.8)

где *Rnn* - рентабельность продаж;

*Ппр* - прибыль продаж.

Анализируя показатели рентабельности за различные периоды деятельности предприятия, необходимо принимать во внимание особенности этих показателей, существенные для формулирования обоснованных выводов: снижение рентабельности в отчетном периоде нельзя рассматривать как негативную характеристику текущей деятельности, если предприятие переходить на новые перспективные технологии или виды продукции, управленческие решения, приносящие высокую норму рентабельности, связаны с высоким риском. Одним из показателей рискованности бизнеса является коэффициент финансового рычага - чем выше его значение, тем более рискованным с позиции акционеров и кредиторов является предприятие [53].

**1.5 Анализ оборачиваемости оборотных средств**

При анализе оборачиваемости оборотных средств особое внимание должно уделяться производственным запасам и дебиторской задолженности. Чем меньше омертвляются финансовые ресурсы в этих активах, тем более эффективно они используются, быстрее оборачиваются, приносят предприятию все новые и новые прибыли.

Оборачиваемость оценивают, сопоставляя показатели средних остатков

оборотных активов и их оборотов за анализируемый период. Оборотами при оценке и анализе оборачиваемости являются:

для производственных запасов - затраты на производство реализованной продукции;

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

Дадим экономическую интерпретацию показателей оборачиваемости:

- оборачиваемость в оборотах указывает среднее число оборотов средств, вложенных в активы данного вида, в анализируемый период;

оборачиваемость в днях указывает продолжительность (в днях) одного оборота средств, вложенных в активы данного вида [52].

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

Показатели эффективности использования отдельных видов ресурсов обобщаются в показателях оборота собственного капитала и оборачиваемости основного капитала,характеризующих соответственно отдачу вложенных в предприятие: а) средств собственника; б) всех средств,включая привлеченные. Различие между этими коэффициентами обусловлено степенью привлечения заемных средств для финансирования производственной деятельности.

К обобщающим показателям оценки эффективности использования ресурсов предприятия и динамичности его развития относятся показатель ресурсоотдачи и коэффициент устойчивости экономического роста [58].

Ресурсоотдача (коэффициент оборачиваемости авансированного капитала). Характеризует объем реализованной продукции, приходящейся на рубль средств, вложенных в деятельность предприятия. Рост показателя в динамике рассматривается как благоприятная тенденция.

Коэффициент устойчивости экономического роста. Показывает, какими в среднем темпами может развиваться предприятие в дальнейшем, не меняя уже сложившееся соотношение между различными источниками финансирования, фондоотдачей, рентабельностью производства, дивидендной политикой и т.п.

**1.6 Анализ издержек обращения**

В современных условиях эффективность деятельности предприятия во многом предопределена правильностью выбранной стратегии управления, состоянием экономического потенциала, конкурентоспособностью организаций торговли. Одним из основных качественных показателей оценки эффективности деятельности выступают издержки обращения, характеризующие величину текущих затрат, связанных с доведением товара от производителя до потребителя.

Издержки обращения выступают базой для установления торговых наценок и формирования финансовых результатов. Поэтому минимизация издержек обращения, увеличение прибыли торговых организаций, повышение эффективности их деятельности выступают в качестве основных экономических предпосылок анализа издержек обращения [61].

Сравнительная характеристика основных направлений анализа издержек обращения в экономической литературе показала, что авторами предлагаются методики, включающие в себя следующие основные направления: анализ общего объема и уровня издержек обращения; анализ издержек обращения по статьям; факторный анализ издержек обращения.

Отличительной чертой в предлагаемых методиках являются количество и состав факторов, определяющих размер издержек обращения.

Методика экономического анализа издержек обращения включает в себя: изучение объекта анализа, его экономической сущности, классификации; определение целей и задач, источников информации; построение системы показателей, факторных моделей анализа показателей; оценку эффективности издержек обращения, оформление результатов анализа; оценку и использование результатов анализа; разработку управленческих решений, направленных на снижение общей суммы и уровня издержек обращения.

Основная цель экономического анализа издержек обращения торгового предприятия - на основе всестороннего анализа сделать заключение о рациональном использовании материальных, трудовых и финансовых ресурсов и их прогнозирование при выборе оптимальных управленческих решений для внутренних и внешних пользователей [68].

Исходя из поставленной цели и обзора существующих методических подходов можно сформулировать следующие задачи анализа издержек обращения:

объективное и всестороннее исследование объекта экономического анализа: изучение признаков классификации издержек обращения и их характеристика, оценка величины затрат в абсолютной сумме и в процентах к объему продаж за отчетный период, в динамике, по сравнению с другими организациями и с показателями издержек обращения по торговле в регионе и в целом по отрасли;

комплексная оценка результатов анализа;

подготовка принимаемых управленческих решений;

поиск и выбор альтернативного варианта действий;

оперативная оценка краткосрочных изменений издержек обращения (сравнение полученных результатов с плановым значением);

оценка эффективности принимаемых управленческих решений.

Объектами анализа издержек обращения являются: общая сумма и уровень издержек обращения, отдельные статьи и элементы издержек, издержки обращения по характеру используемых ресурсов и центрам ответственности; факторы, влияющие на сумму и уровень затрат.

Основной этап экономического анализа издержек обращения состоит из четырех блоков (рисунок 1.1).



Рисунок 1.1 - Блок-схема основного этапа анализа издержек обращения

Первый блок включает в себя изучение и анализ среды деятельности торговой организации. Анализируемый объект рассматривается как целостная структура с учетом внутренней и внешней среды.

Два последующих блока включают анализ издержек обращения торговой организации по общему объему, направлениям и видам и определение основных факторов, оказывающих влияние на издержки обращения. Основными целями данного этапа являются оценка затрат и установление взаимосвязи между показателями, их характеризующими. На основе проведенного анализа формируется информация о резервах снижения издержек обращения, которая основывается на расчете абсолютных и относительных отклонений издержек в разрезе статей, элементов, используемых ресурсов с обязательным их соотношением с объемом товарооборота [68].

Четвертый блок включает подготовку и принятие управленческих решений. Основным содержанием данного этапа является оценка результатов анализа издержек обращения, необходимых для научного обоснования управленческих решений.

Методика экономического анализа издержек обращения основывается на системе показателей по выделенным направлениям анализа издержек обращения, разработке факторной модели показателей, основанной на взаимосвязи "издержки - товарооборот - прибыль".

**1.7 Особенности управления финансового состояния предприятий строительной отрасли**

Правильная организация учета и контроля в строительстве является одним из важнейших условий успешного развития строительной отрасли. Необходимо, чтобы бухгалтерский учет охватывал все хозяйственные операции строительных организаций.

Бухгалтерский учет должен обеспечить:

получение сводных данных о производственной деятельности строительных организаций, вводе в действие объектов и производственных мощностей, снижении себестоимости строительно-монтажных работ и производительности труда в строительстве, получении прибыли;

контроль за движением материальных ценностей: поступление, хранение и расходование их в зависимости от выполненного объема работ строительной организацией в целом, а также каждым материально-ответственным лицом в отдельности; представление в установленные сроки отчетности об остатках материальных ценностей с фактическим их наличием;

группировку материальных издержек на производство строительно-монтажных работ строительной организацией в целом и отдельным объектам учета по статьям затрат в целях осуществления контроля за соблюдением норм затрат труда, материальных, денежных средств и выявления резервов снижения себестоимости строительных и монтажных работ;

группировку фактических затрат отдельных законченных объектов (этапов) в разрезе калькулируемых объектов строительства;

- полноту списания затрат на производство и услуг вспомогательных хозяйств.

Бухгалтерский учет в строительных организациях обеспечивает выявление и мобилизацию имеющихся резервов, направляемых на выполнение планов объема и ввода в действие новых производственных мощностей и объектов строительства, для систематического снижения затрат на производство строительных и монтажных работ и продукции подсобных и вспомогательных производств [14].

Бухгалтерский учет базируется на единстве методологических, организационных и технических положений, соблюдение которых обеспечивает унификацию, достоверность, объективность и полноту учетных данных.

Предметом бухгалтерского учета в строительстве является хозяйственная деятельность застройщика, а также хозяйственная деятельность организаций и хозяйств, обслуживающих основную деятельность строительных организаций.

Хозяйственная деятельность строительных организаций охватывает производство строительных и монтажных работ и осуществляется на основании договора с заказчиком, утвержденных смет и сметно-финансовых расчетов, годового титульного списка.

Производственная и хозяйственно-финансовая деятельность строительных организаций анализируется на основании данных бухгалтерского, статистического и оперативно-технического учета. Но с учетом рыночных потребностей строительных организаций представляется целесообразным выделить три основных потока информации, которые должны создать основу банка данных строительной организации:

Нормативная и методическая информация, формирующая условия функционирования и регламентирующая инвестиционную деятельность (законы и решения Правительства России, директивные указания центральных экономических ведомств, инструктивные и нормативные указания Госстроя РФ); вся нормативная информация (требования) по качеству строительства, технике безопасности и прочее.

Второй поток должен содержать информацию, характеризующую объективные результаты деятельности самой организации: динамику показателей деятельности, результаты взаимоотношения с партнерами (заказчиками, субподрядчиками, проектными организациями, банками, страховыми учреждениями, налоговыми органами и т.д.).

Третий поток отражает сравнительно новый поток информации, который пока случаен и не организован. Это - ситуационная, рыночная, поведенческая информация, без которой нельзя вести дело в условиях рыночной экономики. Состав этой информации неоднороден, поэтому имеет смысл структуризировать потоки информации внутри этого потока. В частности, можно выделить информацию о:

прогнозируемых изменениях экономической динамики, общем развитии страны, региона, и зоны действия строительной организации;

основных конкурентах строительной организации и условиях их деятельности;

- инвестиционных намерениях потенциальных заказчиков, их финансовом состоянии, производственных требованиях;

финансовый строительный ликвидность рентабельность

- рыночных, биржевых ценах на потребляемые ресурсы и ценах на строительную продукцию;

индексах цен, уровне инфляции, цене “инвестиционного рубля”;

- состоянии дел в кредитно-банковской сфере (стоимость краткосрочных и долгосрочных кредитов, стоимость страхования);

ценах на различные инжиниринговые и консультативные услуги.

Основными источниками анализа финансового состояния служат бухгалтерский баланс и те отчётные формы (текущей и годовой отчётности), в которых содержаться данные, дополняющие показатели баланса. В строительных организациях можно рассмотреть каждую из статей баланса по её содержанию и факторам изменения. Такая возможность открывается прямой связью баланса со счетами бухгалтерского учёта. Каждый показатель, содержащийся в балансе, может быть рассмотрен до первичных документов включительно, т. е. по хозяйственным операциям, из которых он сложился [15].

Анализ финансового состояния заканчивается формулированием выводов и предложений по улучшению хозяйственной деятельности строительной организации. На основе анализа разрабатываются конкретные мероприятия по использованию выявленных резервов, устранению недостатков в работе и ускорению хозяйственного расчёта.

Финансовый результат хозяйственной деятельности строительной организации может принимать положительное или отрицательное значение и, как правило, выступает в форме прибыли (убытков). Таким образом, значение прибыли состоит в том, что она является целью и конечным финансовым результатом хозяйственной деятельности подрядной строительной организации; важнейшим показателем эффективности; источником для осуществления расширенного воспроизводства, а также для удовлетворения материальных потребностей и социальных нужд трудового коллектива. Кроме того, за счет прибыли выполняются финансовые обязательства перед бюджетом.

**2. Анализ финансового состояния предприятия ООО «Дальстрой»**

**.1 Общая характеристика ООО «Дальстрой»**

Анализируемое предприятие занимается розничной торговлей непродовольственными товарами, основную долю в которых занимают строительные материалы. ООО «Дальстрой» создано в 2000 году частными лицами.

Основной целью деятельности предприятия ООО «Дальстрой» является получение прибыли от осуществления финансовой деятельности.

Выделяют три основных типа ориентации организации на прибыль:

1) ее максимизацию;

2) получение «удовлетворительной» прибыли, т.е. ее суть состоит в том, что при планировании прибыли она считается «удовлетворительной», если будет учитываться степень риска;

ООО «Дальстрой» ориентировано на получение максимальной прибыли. Рост прибыли в организации обуславливается следующими факторами:

) наиболее полное удовлетворение потребностей населения;

2) условия благосостояния работающих и развитие хороших отношений среди персонала;

) создание новых рабочих мест;

) публичная ответственность и имидж организации;

5) техническая эффективность, высокий уровень производительности труда, минимизация издержек производства и т.д.

Среди главных задач можно выделить следующие:

решение социальных задач, таких как создание рабочих мест, поощрение повышения квалификации кадров, обучение сотрудников, осуществление регулярных платежей в краевой и местный бюджеты;

удовлетворение общественных потребностей, в частности способствование гражданам, частным лицам осуществления прав на собственный бизнес, предоставление обслуживаемых в плане ветеринарного и санитарного контроля помещений и площадей для ведения торговой деятельности.

ООО «Дальстрой» находится в подчинении отдела торговли. Организация имеет гражданские права, соответствующие предмету и целям его деятельности и несет обязанности, связанные с этой деятельностью. Предприятие является юридическим лицом, имеет самостоятельный баланс, расчетные и иные счета в банках, круглую печать со своим полным наименованием на русском языке и указанием на место нахождения предприятия ООО «Дальстрой» от своего имени приобретает имущественные и личные неимущественные права и несет обязанности, выступает истцом и ответчиком в суде. Каждая организация должна сформировать учётную политику для целей ведения бухгалтерского учёта и руководствоваться ею в дальнейшей работе. Такое требование закреплено п. 3 ст. 5 Федерального закона от 21.11.1996 года № 129-ФЗ «О бухгалтерском учёте». Ответственность за формирование учётной политики согласно п. 2 ст. 7 Закона «О бухгалтерском учёте» возложена на главного бухгалтера. Сформированная учётная политика оформляется в виде приказа или приложения к приказу и утверждается руководителем организации.

Учетная политика ООО «Дальстрой» была утверждена приказом директора и вступила в действие с 1 января 2009 года. Она учитывает все особенности финансовой деятельности предприятия. Бухгалтерский учёт в ООО «Дальстрой» осуществляется бухгалтерией как самостоятельным структурным подразделением, состоящим из бухгалтера по зарплате и учету материалов, возглавляемым главным бухгалтером, который подчиняется непосредственно руководителю. Функциональные обязанности бухгалтерии закреплены в должностных инструкциях, утверждаемых руководителем предприятия [100].

Главный бухгалтер несёт ответственность за обеспечение правильной организации бухгалтерского учёта:

осуществляет предварительный контроль за своевременным и правильным оформлением, законностью операций;

контроль за правильным и экономичным расходованием средств;

участие в проведении инвентаризации денежных средств, расчётов и материальных ценностей, своевременное и правильное определение результатов инвентаризации и отражения их в учёте;

составление и предоставление в установленные сроки бухгалтерской отчётности;

составление и согласование с руководителем расходов и доходов, и расчётов к ним;

осуществление контроля над сохранностью основных средств, малоценных и быстроизнашивающихся предметов и других материальных ценностей в местах их хранения и эксплуатации.

Главный бухгалтер совместно с руководителем подписывает документы, служащие для приёмки и выдачи товарно-материальных ценностей, денежных средств и других финансовых обязательств.

Бухгалтер по финансовой работе выполняет работу по ведению бухгалтерского учета (ведет финансовую деятельность, учет денежных средств):

- осуществляет прием и контроль первичной документации по кассе, банку, по расчетам с поставщиками и заказчиками;

оформляет договора с поставщиками;

осуществляет прием и контроль первичной документации по движению материалов, обрабатывает данные в оборотных ведомостях, оформляет отчеты по ним;

осуществляет контроль над сохранностью материальных ценностей в местах их хранения и на всех стадиях обработки;

правильно и своевременно ведет документооборот всех операций по движению материальных ценностей;

к концу отчетного периода (квартала, полугодия, года) а именно с 31 числа по 1-ое по приказу руководителя организует снятие остатков всех запасов по складам, оформляет инвентаризационные описи до 5-го числа.

Применяемые формы первичных учётных документов: основанием для отражения записей в учётных регистрах служат надлежаще оформленные первичные документы, которые должны составляться своевременно, то есть в момент совершения операции и содержать достоверные данные. Перечень обязательных реквизитов первичных документов приведен в п. 14 инструкции № 107. В настоящее время налоговая система России, как и в других странах, представлена совокупностью налогов, сборов, пошлин и других платежей, взимаемых в установленном порядке с плательщиков - юридических и физических лиц - на территории страны. Все налоги, сборы, пошлины и другие платежи «питают» бюджетную систему РФ. Налоговая система строится по территориальному принципу и имеет три уровня в зависимости от уровня установления и изъятия налогов: федеральный (на уровне Российской Федерации), региональный (на уровне республик, краев, областей), и местный (на уровне городов и районов). Федеральным налогам принадлежит ведущая роль в формировании государственных ресурсов. В консолидированном бюджете Российской федерации на их долю приходится почти 3/4 всех налоговых поступлений.

Перечень налогов, перечисляемых ООО «Дальстрой»:

НДФЛ - налог на доходы физических лиц составляет 13 % с учетом налоговых вычетов;

ЕСН - единый социальный налог. С 1 января 2005 года размер налога установлен 26 % (20 % в Федеральный бюджет, 3.2 % - социальное страхование, 2.8 % - ФОМС);

налог на прибыль - 24 % .

ООО «Дальстрой» не является плательщиком НДС, так как на предприятии упрощенная система налогообложения [101].

**2.2 Анализ активов и пассивов баланса**

Структура стоимости имущества даёт общее представление о финансовом состоянии предприятия. Она показывает долю каждого элемента в активах и соотношение заёмных и собственных средств, покрывающих их в пассивах.

Устойчивость финансового положения предприятия в значительной степени зависит от целесообразности и правильности вложения финансовых ресурсов в активы. Активы динамичны по своей природе. По данным баланса (приложений Ж, К, Л, М, Н), проведём анализ имущественного положения предприятия в таблице Г.1, приложения Г.

Из приведённых данных видно, что за истёкший период у предприятия произошло весомое изменение статей баланса. Имущество предприятия увеличилось на сумму 3287 тыс. р. по сравнению с 2005 годом. Большая часть имущественного прироста была направлена на основные средства и расчёты с дебиторами. Денежные средства, как наиболее ликвидные значительно снизили своё значение в 2009 году, чем в 2008 году на 82 тыс. р. На основании этого можно судить о снижении платёжеспособности предприятия в целом на конец 2009 года.

В процессе функционирования предприятия величина их активов и структура активов претерпевают различные изменения. Наиболее общие представления об имевших место качественных изменениях в структуре средств и источников, можно получить с помощью вертикального и горизонтального анализа отчётности [108].

Вертикальный анализ показывает структуру средств предприятий и их источников. Преимуществом вертикального анализа является использование в нём относительных показателей, которые в определённой степени сглаживают негативное влияние инфляционных процессов, которые могут существенно искажать абсолютные показатели финансовой отчётности и тем самым затруднять их сопоставление в динамике.

В таблицах Д.1, Д.2, приложения Д представлен анализ актива и пассива баланса по трансформированной номенклатуре статей.

Судя по данным баланса структура активов за 2005 - 2009 годы претерпела значительные изменения по следующим статьям: основные средства, готовая продукция, дебиторская задолженность. За период с 2005 года по 2009 год объём показателя «Сырьё, материалы» сократился на 73 тыс. р.

Доля основных средств за пять лет увеличилась на 2459 тыс. р. Это изменение положительно характеризует деятельность предприятия, направленную на технологическое развитие предприятия, материально-техническое обеспечение рабочего процесса. Оборотные активы в виде запасов сырья и материалов не имели за указанный период единой динамики, но взаимосвязь между показателями очевидна. Значительное снижение - на 73 тыс. р. показателей объёмов сырья и материалов свидетельствует о снижении товарно-материальной базы предприятия. Проанализировав состав товарной номенклатуры очевидно, что снижение данного показателя произошло в результате выбытия наиболее ценных видов ресурсов и материальных запасов [32].

Для достоверной характеристики активов предприятия необходимо проанализировать состав и изменение дебиторской задолженности. В целом за пять лет она увеличилась на 603 тыс. р. Рассматривая более детально сложившуюся ситуацию, очевидно, что в 2008 году по дебиторской задолженности наблюдалась наиболее неприятная ситуация - сумма задолженности составляла 873 тыс. р. Это свидетельствует о том, что в 2008 году уровень оплат по реализованным товарам и услугам был ниже среднего уровня ежемесячных продаж, оплачиваемых в том же месяце, что и поставка продукции и услуг. Важно отметить, что своевременные работы по возврату дебиторской задолженности смогли стабилизировать ситуацию и на конец 2009 года дебиторская задолженность составила 681 тыс. р.

По дебиторской задолженности в данный момент управлению ООО «Дальстрой» важно не упустить момент перехода дебиторской задолженности в «зависшие и невозвратные долги». В итоге, увеличение дебиторской задолженности почти в 1,5 раза и соответственное увеличение объёма продаж в 1,2 раза можно считать вполне допустимыми (доля дебиторской задолженности в объёме реализованной продукции снизилась). Закономерно то, что ведение быстро растущего бизнеса бесспорно связано с увеличением объёмов операций, что безусловно связано с увеличение абсолютной величины дебиторской задолженности.

Для более конкретной характеристики проведём анализ пассивов организации, используя таблицу Д.2, приложения Д.

В предстоящем анализе пассивов необходимо будет обратить особое внимание на величину кредиторской задолженности и более детально рассмотреть каждую статью, формирующую задолженность предприятия перед другими предприятиями, собственным персоналом и прочими неторговыми организациями и фондами. Также необходимо понять взаимосвязь в формировании активов и пассивов ООО «Дальстрой». Для этого проанализируем таблицу Е.2, в которой статьи пассива баланса представлены более содержательно, понятно.

Из таблицы Д.2, приложения Д, видно, что в составе источников средств предприятия удельный вес собственного капитала остался неизменным. Доля уставного и добавочного капитала не претерпела изменений за период с 2005 г. по 2009 г.

Кредиторская задолженность на конец 2009 года увеличилась на 186 тыс. р. или на 12,7 % и составила 1654 тыс. р. по сравнению с 2005 годом. Постатейно следует выделить кредиторскую задолженность по товарным операциям. Если на начало периода она оставляла 1347 тыс. р., то на конец 2009 года она равнялась 1654 тыс. р. Наибольший рост произошел по двум позициям: по выплатам персоналу организации, выплату налогов. В общей сложности задолженность по обеим позициям привела к увеличению кредиторской задолженности на 356 тыс. р.

Основной причиной увеличения кредиторской задолженности можно считать расширение торгового ассортимента, улучшение обслуживания. Возросло доверие поставщиков предприятия. Задолженность по оплате труда в организации выросла на 247 тыс. р. Причиной тому стали как увеличение штата работников предприятия, так и задолженность по договорам гражданско-правового характера, акты выполненных работ по которым не были сданы, на конец 2009 г.[104]

Динамика статьи «кредиторская задолженность по социальному страхованию и обеспечению» особо выражена повышением в 2007 году, причиной этого явилось значительное увеличение выплат по больничным листам в этот год. К 2009 году показатель снизился и был равен 59 тыс. р.

Сумма кредиторской задолженности перед бюджетом уменьшилась по сравнению с 2008 г. на 40 тыс. р. Заслугой бухгалтерии организации является грамотное ведение бухгалтерской отчётности, что позволяет с точностью высчитывать авансовые платежи, не нарушая сроков проводить необходимые налоговые платежи. Проведённый анализ показал, что на предприятии за пять анализируемых лет произошёл рост имущественного потенциала предприятия.

**2.3 Анализ ликвидности баланса ООО «Дальстрой»**

Проведем анализ ликвидности активов ООО «Дальстрой»за 2005 - 2009 гг., таблица 2.1. Сравнение каждой группы актива с соответствующей группой пассива позволяет выявить платежный излишек или недостаток. Для этого нужно из каждой группы активов вычесть соответствующую ей группу пассивов. И если результат будет являться отрицательным, значит, мы имеем дело с платежным недостатком, если же значение будет положительным, следовательно, перед нами излишек. В таблице 2.2 представлены расчеты по платежному излишку (недостатку).

Таблица 2.1 - Анализ ликвидности баланса ООО «Дальстрой»за 2005 - 2009 гг.

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Активы, пассивы, тыс. р. | 2005 г. | 2006 г. | 2007 г. | 2008 г. | 2009 г. |
| А1 | 102 | 198 | 223 | 229 | 147 |
| А2 | 78 | 118 | 275 | 873 | 681 |
| А3 | 371 | 708 | 526 | 470 | 510 |
| А4 | 1026 | 1352 | 1559 | 1860 | 3485 |
| П1 | 1468 | 1910 | 1078 | 1922 | 1654 |
| П2 | - | - | 1372 | 1392 | 3044 |
| П3 | - | - | - | - | - |
| П4 | 166 | 166 | 166 | 166 | 166 |

На основе проведенного расчета ликвидности баланса получили следующие результаты:

2005 год: А1< П1; А2 > П2; А3 > П3; А4 > П4.

В 2005 году ситуация на предприятии выглядела следующим образом: кредиторская задолженность превышает сумму денежных средств, что является отрицательным для предприятия, второе неравенство характеризует положительный результат - займы и кредиты отсутствуют, дебиторы должны предприятию, здесь можно сказать о высокой текущей платежеспособности предприятия. Третье неравенство также характеризует положение положительно, долгосрочные кредиты и займы отсутствуют [103].

год: А1< П1; А2 > П2; А3 > П3; А4 > П4.

В 2006 году ситуация была аналогична.

год: А1< П1; А2 < П2; А3 > П3; А4 > П4.

год: А1< П1; А2 < П2; А3 > П3; А4 > П4.

год: А1< П1; А2 < П2; А3 > П3; А4 > П4.

В 2007 - 2009 годах можно говорить об изменении положения: появились краткосрочные кредиты и займы.

Чтобы определить способность предприятия своевременно погасить свои финансовые обязательства в полном объеме необходимо проанализировать такой показатель, как платежеспособность предприятия.

Таблица 2.2 - Платежный излишек (недостаток) показателей ООО «Дальстрой»

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Активы, тыс.р. | 2005 г. | 2006 г. | 2007 г. | 2008 г. | 2009 г. |
| А1-П1 | -1366 | -1712 | -855 | -1693 | -1507 |
| А2-П2 | +78 | +118 | -1097 | -519 | -2363 |
| А3-П3 | +371 | +408 | +526 | +470 | +510 |
| А4-П4 | +860 | +1186 | +1393 | +1694 | +3319 |

Делая вывод в целом о ликвидности баланса ООО «Дальстрой»**,** мы видим на протяжении пяти лет изменения, можно предположить, что у предприятия нарушена текущая и перспективная платежеспособности. Поэтому, проведем анализ ликвидности предприятия.

Платежеспособность характеризует возможности предприятия своевременно расплачиваться по своим обязательствам. Платежеспособность определяется наличием у предприятия денежных средств для выполнения краткосрочных обязательств по платежам при бесперебойном осуществлении основной деятельности. В процессе анализа изучается текущая и перспективная платежеспособность предприятия.

Текущая платежеспособность может быть определена по данным бухгалтерского баланса. В процессе анализа текущей платежеспособности сопоставляется наличие суммы платежных средств с суммой срочных обязательств.

Если у предприятия сумма платежных средств превышает сумму краткосрочных обязательств, оно признается платежеспособным. Если у предприятия сумма платежных средств недостаточна для погашения срочных обязательств, то предприятие является неплатежеспособным. О неплатежеспособности предприятия могут свидетельствовать следующие моменты:

отсутствие денег на расчетном, текущем и иных счетах в банке, в кассе предприятия;

наличие просроченной задолженности банку, финансовым органам, поставщикам;

просрочка по выплате заработной платы работникам предприятия.

Существуют различные методики анализа платежеспособности и кредитоспособности предприятия. Наиболее распространенной является методика, основанная на расчете и использовании системы коэффициентов ликвидности баланса, коэффициентов ликвидности [103].

Ликвидность - это способность предприятия оперативно превращать свои активы в денежные средства, необходимые для нормальной финансово-хозяйственной деятельности и погашения обязательств предприятия.

Платежеспособность и кредитоспособность предприятия принято измерять тремя коэффициентами (таблица 2.3):

) коэффициентом абсолютной ликвидности;

) промежуточным коэффициентом ликвидности;

) общим коэффициентом покрытия (или коэффициентом текущей ликвидности).

Таблица 2.3 - Оценка платежеспособности ООО «Дальстрой»

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатель | Порядок расчета | 2005 г. | 2006 г. | 2007 г. | 2008 г. | 2009 г. |
| 1. Коэффициент абсолютной ликвидности КАЛ | КАЛ = (ДС + КФВ)/КО, где ДС - денежные средства; КФВ - краткосрочные финансовые вложения; КО - краткосрочные обязательства. | 0,07 | 0,1 | 0,2 | 0,012 | 0,09 |
| 2. Коэффициент промежуточной ликвидности КПЛ | КПЛ = (ДС + КФВ + ДЗ)/КО, где ДЗ - дебиторская задолженность. | 0,12 | 0,17 | 0,46 | 0,57 | 0,5 |
| 3. Коэффициент текущей ликвидности КТЛ | КТЛ = (ДС + КФВ + ДЗ + З)/КО, где З - запасы. | 0,38 | 0,38 | 0,95 | 0,82 | 0,81 |

Рассматривая показатели ликвидности, следует иметь в виду, что их величина является довольно условной, так как ликвидность активов и срочность обязательств по бухгалтерскому балансу можно определить приблизительно. Так, ликвидность запасов зависит от их качества (оборачиваемости, доли дефицитных, залежалых материалов и готовой продукции). Ликвидность дебиторской задолженности также зависит от скорости ее оборачиваемости, доли просроченных платежей. Поэтому радикальное повышение точности оценки ликвидности достигается в ходе внутреннего анализа на основе данных аналитического бухгалтерского учета [44].

Об ухудшении ликвидности активов свидетельствует увеличение доли неликвидных активов - запасов, просроченной дебиторской задолженности, просроченных векселей.

Низкая платежеспособность может быть как случайной, временной, так и длительной (хронической). Последний ее тип может привести предприятие к банкротству.

Анализ коэффициентов ООО «Дальстрой»в таблице 2.4 показал, что коэффициенты ликвидности и платежеспособности в 2005 - 2009 гг. ниже нормы, только в 2007 году часть краткосрочной задолженности была погашена с учетом взыскания всех задолженностей.

Коэффициент промежуточной и текущей ликвидности, которые показывают прогнозируемые платежные способности предприятия в условиях своевременного проведения расчета с дебиторами и достаточность оборотных средств у предприятия для покрытия своих краткосрочных обязательств, говорит о том, что предприятию не хватает ликвидности, показатели ниже нормы.

Динамика коэффициентов платежеспособности и ликвидности представлена на рисунке 2.1.

На основе данных таблицы, рисунка 2.1 и проведенных вычислений можно сделать вывод, что коэффициент текущей ликвидности имел в 2007 - 2009 годах тенденцию к росту, что является благоприятным фактором за рассматриваемый период.

Коэффициент абсолютной ликвидности снизился к 2009 году, что является не благоприятной динамикой в деятельности предприятия.

Коэффициент промежуточной ликвидности имел в 2007 - 2009 годах тенденцию к росту, что является благоприятным фактором за рассматриваемый период.



Рисунок 2.1 - Динамика коэффициентов ликвидности ООО «Дальстрой»

Анализ коэффициентов в таблице 2.3 показал, что коэффициенты ликвидности и платежеспособности в 2009 году приходят к норме, только в 2007 году часть краткосрочной задолженности могла быть погашена в ближайшее время с учетом взыскания всех задолженностей. Но в 2005 году была нарушена текущая платежеспособность.

Так, на протяжении всего анализируемого периода значение показателя текущей ликвидности колебалось в диапазоне от 0,38 до 0,95 согласно нормативному значению (значение показателя должно составлять не менее 1,0). И в 2007 - 2009 годах у предприятия почти восстанавилась нарушенная текущая платежеспособность. В 2004 году у ООО «Дальстрой» платежеспособность была нарушена [50].

**2.4 Анализ оборачиваемости ООО «Дальстрой»**

Анализ показателей оборачиваемости необходим для оценки эффективности использования предприятием своих активов и пассивов (таблица 2.4).

Таблица 2.4 - Показатели оборачиваемости ООО «Дальстрой»

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование показателей | Формула для расчета | 2005 г. | 2006 г. | 2007 г. | 2008 г. | 2009 г. |
| 1. Оборачиваемость активов, тыс. р | Выручка/А | 5,05 | 4,6 | 4,6 | 3,4 | 3,8 |
| 2. Оборачиваемость производственных активов, тыс. р. | Выручка/ВА | 7,6 | 7,0 | 7,7 | 7,4 | 5,4 |
| 3. Оборачиваемость запасов и прочих оборотных активов, тыс. р. | Выручка/ОА | 14,4 | 13,1 | 11,3 | 8,5 | 13,6 |
| 4. Длительность оборота запасов и прочих оборотных активов, дни | З\*365/Выручка | 17,1 | 19,7 | 16,1 | 12,4 | 9,9 |
| 5. Оборачиваемость краткосрочной дебиторской задолженности, тыс. р. | Выручка/ДЗ | 102,1 | 80,2 | 43,5 | 15,8 | 27,5 |
| 6. Длительность оборота краткосрочной дебиторской задолженности, дни | ДЗ\*365/Выручка | 3,6 | 4,6 | 8,4 | 23,0 | 13,8 |
| 7. Оборачиваемость кредиторской задолженности, тыс. р. | Выручка/КЗ | 5,4 | 5,0 | 11,1 | 7,2 | 11,3 |
| Наименование показателей | Формула для расчета | 2005 г. | 2006 г. | 2007 г. | 2008 г. | 2009 г. |
| 8. Длительность оборота кредиторской задолженности, дни | КЗ\*365/Выручка | 67,3 | 73,7 | 32,9 | 50,7 | 32,3 |

Динамику оборачиваемости активов и длительности оборотов ООО «Дальстрой» за 2005 - 2009 года можно рассмотреть на рисунке 2.2 и 2.3.



Рисунок 2.2 - Динамика показателей оборачиваемости активов ООО «Дальстрой»

В целом, динамика оборачиваемости активов в 2005 - 2009 годах, ко-торая показывает, с какой скоростью совершается полный цикл производства и обращения, а также отражает уровень деловой активности предприятия, по-ложительна (за 2005 год отмечается увеличение значения показателя с 5,05 до 102,1 оборота за год, в 2006 году небольшой спад показателя до 82,0 оборота за год).



Рисунок 2.3 - Динамика показателей длительности оборотов ООО «Дальстрой»

Сопоставление динамики рентабельности всех операций (по чистой прибыли) и оборачиваемости активов показывает рост этих показателей в 2005 году и спад последних за анализируемый период, что свидетельствует об отрицательных изменениях в финансовом состоянии предприятия. Оценку эффективности управления основной деятельностью предприятия с точки зрения извлечении прибыли дает показатель рентабельности, рассчитываемый по результатам от основной деятельности [13].

Длительность оборота запасов и прочих оборотных активов на конец периода составляет 9,9 дней, краткосрочной дебиторской задолженности 13,8 дня, а кредиторской задолженности 32,3 дня. Таким образом, длительность оборота чистого производственного оборотного капитала (длительность оборота запасов плюс длительность оборота краткосрочной дебиторской задолженности минус длительность оборота кредиторской задолженности) составляет 8,6 дней.

Следует обратить внимание на то, что средняя за анализируемый период величина длительности оборота чистого производственного оборотного капитала ниже нуля, предприятию рекомендовано для оптимизации оборачиваемости средств, оценить размер запасов и решить проблему взыскания дебиторской задолженности.

Показатель длительности оборота краткосрочной задолженности по денежным платежам (13,8 дня), рассматриваемый как индикатор платежеспособности в краткосрочном периоде, не превышал сто восемьдесят дней.

Таким образом, у предприятия есть ресурсы, чтобы расплатиться с кредиторами.

**2.5 Анализ финансовых результатов ООО «Дальстрой»**

Одна из важнейших характеристик финансового состояния предприятия - стабильность его деятельности в свете долгосрочной перспективы. Представим основные показатели деятельности ООО «Дальстрой» в таблице В.1, приложения В.

По данным таблицы В.1, приложения В, можно отметить, что к 2009 году, по отношению к 2005 году, выручка от реализации выросла на 10755 тыс. р., а прибыль стала меньше на 484 тыс. р., из-за увеличения коммерческих и управленческих расходов. Себестоимость возросла на 6983 тыс. р., что привело к снижению рентабельности предприятия на 8,1 %.

ООО «Дальстрой» имеет все необходимые возможности для ведения прибыльной финансовой деятельности. Руководству предприятия требуется лишь предпринимать своевременные меры по введению новых объектов, контролю качества предоставляемых услуг, использовать все возможности для получения прибыли от различных видов деятельности [4].

Источниками формирования имущества являются собственные и заёмные средства. Данные о величине собственных источников отражаются в первом разделе пассива баланса. Данные о заёмных источниках отражаются во втором и третьем разделе соответственно. Анализ структуры имущества осуществляется с помощью нескольких положений. Но перед тем как описывать теоретические и практические аспекты финансового анализа, потребуется с помощью бухгалтерского баланса предприятия составить баланс-нетто, путём агрегирования однородных по своему составу элементов балансовых статей в необходимых аналитических разрезах, формируя необходимые финансовые коэффициенты.

Финансовые результаты деятельности предприятия характеризуются суммой полученной прибыли и уровнем рентабельности (таблица Е.1, приложения Е). Прибыль предприятие получает главным образом от оказания услуг, а также от прочих видов деятельности (сдача в аренду основных фондов, коммерческая деятельность на финансовых и валютных биржах и т. д.).

Из таблицы Е.1 приложения Е и рисунка 2.1 можно сделать следующие выводы, что выручка предприятия за период с 2005 и 2006 года увеличилась на 1497 тыс. р. (с 7 961тыс. р. до 9 458 тыс. р.), за период с 2006 и 2007 года увеличилась на 2 504 тыс. р. (с 9 458 тыс. р. до 11 962 тыс. р.), с 2007 и 2008 года увеличилась на 1868 тыс. р. (с 11 962 тыс. р. до 13 830 тыс. р.), за период с 2008 и 2009 года увеличилась на 4 886 тыс. р. (с 13 830 тыс. р. до 18 716 тыс. р.). Основная деятельность, ради осуществления которой было создано предприятие, за анализируемый период была прибыльной, в 2009 г. выручка значительно выросла, чем в 2005 - 2008 гг.[9].

Себестоимость реализованной продукции предприятия с 2005 и 2006 года увеличилась на 909 тыс. р. (с 6 947тыс. р. до 7 856 тыс. р.), за период с 2006 и 2007 года увеличилась на 1 494 тыс. р. (с 7 856 тыс. р. до 9 350 тыс. р.), с 2007 и 2008 года увеличилась на 1 183 тыс. р. (с 9 350 тыс. р. до 10 533 тыс. р.), за период с 2008 и 2009 года увеличилась на 3 397 тыс. р. (с 10 533 тыс. р. до 13 930 тыс. р.).



Рисунок 2.3 - Финансовые результаты ООО «Дальстрой»

Себестоимость реализованной продукции предприятия с 2005 по 2009 года увеличилась на 6 983 тыс. р. (с 6 947 до 13 930 тыс. р.).

В 2006 году предприятие имело валовую прибыль в размере 1 014 тыс. р., что на 588 тыс. р. больше, чем в 2005 г., в 2007 г. прибыль составила 1 602 тыс. р. на 1 014 тыс. р. больше, чем в 2006 г., в 2008 году предприятие имело валовую прибыль в размере 3 297 тыс. р., что на 681 тыс. р. больше, чем в 2007 г., в 2009 г. прибыль составил 4 786 тыс. р. на 1489 тыс. р. больше, чем в 2008 г.

От осуществления всех видов деятельности в конце анализируемого периода 2009 года предприятие получило прибыль в размере 878 тыс. р., что на 204 тыс. р. больше показателя 2008 года, составившей 674 тыс. р. Если сравнить 2007 и 2008 гг., прибыль стала меньше на 973 тыс. р., на снижение прибыли повлияло увеличение управленческих, коммерческих и прочих расходов.

Налоговые платежи в конце анализируемого периода занимали 24,0 % к величине прибыли до налогообложения.

В анализируемом периоде предприятие получило чистую прибыль в размере 680 тыс. р., что на 168 тыс. р. больше показателя 2009 года, составившей 512 тыс. р.

Если сравнить 2008 и 2009 гг., чистая прибыль стала меньше на 888 тыс. р., что является отрицательным явлением для 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, отражают окончательные результаты хозяйствования, потому что их величина показывает состояние эффекта с наличными или использованными ресурсами. Их используют для оценки деятельности предприятия и как инструмент в инвестиционной политике и ценообразовании. Рост рентабельности является положительной тенденцией в финансово-хозяйственной деятельности предприятия. При этом следует помнить, что показатели рентабельности не всегда учитывают особенности деятельности предприятия:

- долгосрочные инвестиции могут снижать показатели рентабельности;

предприятие может быть высокорентабельным за счет осуществления рискованных проектов, что в итоге может привести к потере финансовой устойчивости;

расчет рентабельности капитала основывается на учетных, а не рыночных оценках стоимости активов и собственного капитала, следовательно, дает неточный результаты.

Показатели рентабельности не имеют рекомендованных значений. Чем выше их величина, тем эффективнее работает предприятие [21].

К основным показателям рентабельности относятся следующие:

рентабельность продаж *Rп* демонстрирует долю чистой прибыли в объеме продаж предприятия. Рост рентабельности продаж в целом оценивается положительно даже при снижении абсолютных значений прибыли, поскольку указанный факт свидетельствует о наличии благоприятной тенденции в деятельности предприятия: темпы роста прибыли превышают темпы роста выручки от продажи. Рассчитывается по формуле:

*Rп = ЧП / ВП \** 100 %*,* (2.1)

где *Rп* - рентабельность продаж;

*ЧП* - чистая прибыль;

*ВП* - валовая прибыль.

*R****п2005***= 657/1014 = 64,8 %,

*R****п2006***= 900/1602 = 56,2 %,

*R****п2007***= 1400/2616 = 53,5 %,

*R****п2008***= 512/3297 = 15,5 %,

*R****п2009***= 680/4786 = 14,3 %,

рентабельность основной деятельности *Ro.д* характеризует эффективность основной производственной деятельности предприятия. Расходы на производство и сбыт определяются суммированием себестоимости проданных товаров, продукции, работ, услуг, управленческих и коммерческих расходов.

 (2.2)

где *Ro.д* - рентабельность основной деятельности;

*Ппр* - прибыль от продаж;

*СС* - себестоимость;

*Кр* - коммерческие расходы;

*Ур* - управленческие расходы.











рентабельность совокупных активов *Rса* демонстрирует способность предприятия обеспечивать достаточный объем чистой прибыли по отношению к ее совокупным активам. Снижение коэффициента свидетельствует о падении спроса на продукцию и о перенакоплении активов.

*Rса = ЧП/ А \** 100 %, (2.3)

где *Rса* - рентабельность совокупных активов;

*ЧП* - чистая прибыль;

*А* - активы.

*Rса 2005* = 657/ 551 \* 100 % = 119,2 %,

*Rса 2006* = 900/ 724 \* 100 % = 124,3 %,

*Rса 2007* = 1400/ 1057 \* 100 % = 132,5 %,

*Rса 2008* = 512/ 1620 \* 100 % = 31,6 %,

*Rса 2009* = 680/ 1379 \* 100 % = 49,3 %.

рентабельность внеоборотных активов *Rва* отражает эффективность использования основных средств и прочих внеоборотных активов.

*Rва = ЧП/ ВА \** 100 %, (2.4)

где *Rва* - рентабельность внеоборотных активов;

*ЧП* - чистая прибыль;

*ВА* - внеоборотные активы.

*Rва 2005* = 657/ 1026 \* 100 % = 64,04 %,

*Rва 2006* = 900/ 1352 \* 100 % = 66,57 %,

*Rва 2007* = 1400/ 1559 \* 100 % = 89,8 %,

*Rва 2008* = 512/ 1860 \* 100 % = 27,5 %,

*Rва 2009* = 680/ 3485 \* 100 % = 19,5 %.

рентабельность всего капитала *Rкапитала* позволяет определить эффективность использования капитала предприятия. Рентабельность всего капитала показывает, сколько денежных единиц чистой прибыли заработала каждая единица капитала (валюто-баланса):

 (2.5)

где *Rкапитала* - рентабельность всего капитала;

*ПЧ* - прибыль чистая;

*ВБ* - валюта баланса.











- рентабельность продаж по выручке *Rnn* позволяет определить эффективность использования выручки предприятия, показывает, сколько денежных единиц чистой прибыли заработала каждая единица выручки.

 (2.6)

где *Rnn* - рентабельность продаж;

*Ппр* - прибыль продаж.











Далее проведем анализ показателей рентабельности, который представлен в таблице 2.5.

Таблица 2.5 - Анализ рентабельности ООО «Дальстрой», в%

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели рентабельности | 2005 г. | 2006 г. | 2007 г. | 2008 г. | 2009 г. |
| Рентабельность продаж | 64,8 | 56,2 | 53,5 | 15,5 | 14,3 |
| Рентабельность основной деятельности | 10,63 | 12,5 | 16,0 | 4,1 | 1,5 |
| Рентабельность совокупных активов | 119,2 | 124,3 | 132,5 | 31,6 | 49,3 |
| Рентабельность внеоборотных активов | 64,04 | 66,6 | 89,8 | 27,5 | 19,5 |
| Рентабельность всего капитала | 41,7 | 43,4 | 53,5 | 14,7 | 14,0 |
| Рентабельность продаж по выручке | 11,1 | 9,6 | 13,8 | 39,5 | 1,5 |

Динамику рентабельности на данном предприятии можно увидеть на рисунке 2.4. Оценку эффективности управления основной деятельностью предприятия с точки зрения извлечения прибыли дает показатель рентабельности, рассчитываемый по результатам от основной деятельности [22].

Рентабельность продаж на 2009 год составила 14,3 %, что на 50,5 % ниже показателя рентабельности продаж 2005 года (64,8 %). Снижение рентабельности продаж в целом оценивается отрицательно, поскольку указанный факт свидетельствует о наличии неблагоприятной тенденции в деятельности предприятия: темпы роста выручки превышают темпы роста прибыли от продажи.

Рентабельность совокупных активов в 2009 году уменьшилась на 69,9 %, чем в 2005 году (119,26 %), что демонстрирует способность предприятия обеспечивать достаточный объем чистой прибыли по отношению к ее совокупным активам. Рентабельность всего капитала (фактического) предприятия (определяющая эффективность вложений средств собственников и эффективность использования внеоборотных активов) изменилась от 41,7 % в 2005 году, до 14,0 % в 2009 году, что свидетельствует о падении спроса на продукцию и о перенакоплении активов предприятия.

# Рентабельность основной деятельности характеризует эффективность основной производственной деятельности предприятия, в 2009 году стала меньше на 9,1 %, чем в 2005 году (10,63 %). Расходы на производство и сбыт сильно выросли, а прибыль от продаж упала, что повлияло на уменьшение рентабельности основной деятельности.



Рисунок 2.4 - Динамика показателей рентабельности ООО «Дальстрой»

Сопоставление динамики рентабельности всех операций (по чистой прибыли) и оборачиваемости активов показывает рост этих показателей в 2009 году и спад последних за анализируемый период, что свидетельствует об отрицательных изменениях в финансовом состоянии предприятия. Оценку эффективности управления основной деятельностью предприятия с точки зрения извлечении прибыли дает показатель рентабельности, рассчитываемый по результатам от основной деятельности [25].

Рентабельность продаж на 2009 год составила 14,3 %, что на 39,2 % ниже показателя рентабельности продаж 2007 года (53,5 %). Снижение рентабельности продаж в целом оценивается отрицательно, поскольку указанный факт свидетельствует о наличии неблагоприятной тенденции в деятельности предприятия: темпы роста выручки превышают темпы роста прибыли от продажи.

Анализируя показатели рентабельности за различные периоды деятельности предприятия, необходимо принимать во внимание особенности этих показателей, существенные для формулирования обоснованных выводов: снижение рентабельности в отчетном периоде нельзя рассматривать как негативную характеристику текущей деятельности, если предприятие переходит на новые перспективные технологии или виды продукции, управленческие решения, приносящие высокую норму рентабельности, связаны с высоким риском. Одним из показателей рискованности бизнеса является коэффициент финансового рычага - чем выше его значение, тем более рискованным с позиции акционеров и кредиторов является предприятие [29].

**2.6 Анализ издержек обращения**

Следующим этапом анализа является исследование состава издержек обращения. Анализируя таблицу 2.6, сравним издержки по статьям расходов, в общем видно, что расходы растут с каждым годом, а именно транспортные расходы за пять лет выросли на 4187 тыс. р. или на 208,0 %, это самые высокие расходы по издержкам, на втором месте расходы по оплате труда, они возросли на 910 тыс. р. или на 42,5 %.

На третьем месте издержки на отчисления на социальные нужды, они составили в 2009 г. 1113 тыс. р., что на 343 тыс. р. больше, чем в 2005 г. или на 44,5 %. Также выросли расходы на прочие расходы на 627 тыс. р., расходы на ремонт основных средств 360 тыс. р. Расходы на аренду и содержание зданий увеличились на 164 тыс. р.

Таблица 2.6 - Статьи издержек обращения ООО «Дальстрой»

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Статьи издержек обращения | 2005 г. тыс. р. | 2006 г. тыс. р. | 2007 г. тыс. р. | 2008 г. тыс. р. | 2009 г. тыс. р. | Уд. вес, %, 2009 г. |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| 1. Транспортные расходы | 2013 | 2370 | 3352 | 3800 | 6200 | 44,5 |
| 2. Расходы по оплате труда | 2140 | 2260 | 2440 | 2940 | 3050 | 21,9 |
| 3. Отчисления на социальные нужды | 770 | 813 | 878 | 1073 | 1113 | 8,0 |
| 4. Расходы на аренду и содержание зданий | 246 | 248 | 250 | 256 | 410 | 2,9 |
| 5. Амортизация основных средств | 464 | 492 | 498 | 550 | 625 | 4,5 |
| 6. Расходы на ремонт основных средств | 490 | 518 | 548 | 680 | 850 | 6,1 |
| 7. Износ санитарной и спец. одежды | 240 | 315 | 320 | 416 | 114 | 0,8 |
| 8. Плата за электро- и теплоэнергию | 52 | 76 | 78 | 80 | 104 | 0,7 |
| 9. Расходы на хранение | 84 | 18 | 112 | 129 | 138 | 1,0 |
| 10. Расходы на рекламу | 80 | 222 | 255 | 185 | 176 | 1,3 |
| 11. Затраты по оплате процентов за пользование займами | - | - | 29 | 32 | 58 | 0,4 |
| 12. Потери товаров и технологические отходы | 52 | 78 | 101 | 136 | 85 | 0,6 |
| 13. Расходы на тару | 45 | 58 | 64 | 88 | 110 | 0,0,8 |
| 14. Прочие расходы | 270 | 388 | 425 | 460 | 897 | 6,4 |
| Итого | 6947 | 7856 | 9350 | 10533 | 13930 | 100 |

Анализируяиздержки обращения ООО «Дальстрой», наибольший удельный вес занимают транспортные расходы 44,5 %, также большой расход на заработную плату 21,9 % и на налоги по зарплате 8,0 %.

В заключении второй главы, сделаем выводы по анализу финансовой деятельности предприятия.

Из приведённых данных видно, что за истёкший период у предприятия произошло весомое изменение статей баланса. Имущество предприятия увеличилось на сумму 3287 тыс. р. по сравнению с 2005 годом. Большая часть имущественного прироста была направлена на основные средства и расчёты с дебиторами. Денежные средства, как наиболее ликвидные значительно снизили своё значение в 2009 году, чем в 2008 году на 82 тыс. р. На основании этого можно судить о снижении платёжеспособности предприятия в целом на конец 2009 года [36].

Судя по данным за период с 2005 года по 2009 год объём показателя «Сырьё, материалы» сократился на 73 тыс. р.

Доля основных средств за пять лет увеличилась на 2459 тыс. р. Это изменение положительно характеризует деятельность предприятия, направленную на технологическое развитие предприятия, материально-техническое обеспечение рабочего процесса.

Оборотные активы в виде запасов сырья и материалов не имели за указанный период единой динамики, но взаимосвязь между показателями очевидна. Значительное снижение - на 73 тыс. р. показателей объёмов сырья и материалов свидетельствует о снижении товарно-материальной базы предприятия.

В целом за пять лет увеличилась дебиторская задолженность на 603 тыс. р. В 2008 году сумма задолженности составляла 873 тыс. р. Это свидетельствует о том, что в 2008 году уровень оплат по реализованным товарам и услугам был ниже среднего уровня ежемесячных продаж, оплачиваемых в том же месяце, что и поставка продукции и услуг. На конец 2009 года дебиторская задолженность составила 681 тыс. р.

Доля уставного и добавочного капитала не претерпела изменений за период с 2005 г. по 2009 г.

Кредиторская задолженность на конец 2009 года увеличилась на 186 тыс. р. или на 12,7 % и составила 1654 тыс. р. по сравнению с 2005 годом. Постатейно следует выделить кредиторскую задолженность по товарным операциям. Если на начало периода она оставляла 1347 тыс. р., то на конец 2009 года она равнялась 1654 тыс. р. Наибольший рост произошел по двум позициям: по выплатам персоналу организации, выплату налогов. В общей сложности задолженность по обеим позициям привела к увеличению кредиторской задолженности на 356 тыс. р.

Основной причиной увеличения кредиторской задолженности можно считать расширение торгового ассортимента, улучшение обслуживания. Возросло доверие поставщиков предприятия. Задолженность по оплате труда в организации выросла на 247 тыс. р. Причиной тому стали как увеличение штата работников предприятия, так и задолженность по договорам гражданско-правового характера, акты выполненных работ по которым не были сданы, на конец 2009 г.

Динамика статьи «кредиторская задолженность по социальному страхованию и обеспечению» особо выражена повышением в 2007 году, причиной этого явилось значительное увеличение выплат по больничным листам в этот год. К 2009 году показатель снизился и был равен 59 тыс. р.

Сумма кредиторской задолженности перед бюджетом уменьшилась по сравнению с 2008 г. на 40 тыс. р. Заслугой бухгалтерии организации является грамотное ведение бухгалтерской отчётности, что позволяет с точностью высчитывать авансовые платежи, не нарушая сроков проводить необходимые налоговые платежи. Проведённый анализ показал, что на предприятии за пять анализируемых лет произошёл рост имущественного потенциала предприятия.

Чтобы определить способность предприятия своевременно погасить свои финансовые обязательства в полном объеме, мы проанализировали такой показатель, как платежеспособность предприятия [41].

Делая вывод в целом о ликвидности баланса ООО «Дальстрой»**,** мы видим на протяжении пяти лет изменения, можно предположить, что у предприятия нарушена текущая и перспективная платежеспособности.

Анализ коэффициентов ликвидности и платежеспособности ООО «Дальстрой» показал, что коэффициенты в 2005 - 2009 гг. ниже нормы, только в 2007 году часть краткосрочной задолженности была погашена с учетом взыскания всех задолженностей.

Коэффициент промежуточной и текущей ликвидности, которые показывают прогнозируемые платежные способности предприятия в условиях своевременного проведения расчета с дебиторами и достаточность оборотных средств у предприятия для покрытия своих краткосрочных обязательств, говорит о том, что предприятию не хватает ликвидности, показатели ниже нормы.

Коэффициент текущей ликвидности имел в 2007 - 2009 годах тенденцию к росту, что является благоприятным фактором за рассматриваемый период.

Динамика оборачиваемости активов в 2005 - 2009 годах, положительна (за 2005 год отмечается увеличение значения показателя с 5,05 до 102,1 оборота за год, в 2006 году небольшой спад показателя до 82,0 оборота за год).

Выручка предприятия за период с 2005 и 2006 года увеличилась на 1497 тыс. р. (с 7 961тыс. р. до 9 458 тыс. р.), за период с 2006 и 2007 года увеличилась на 2 504 тыс. р. (с 9 458 тыс. р. до 11 962 тыс. р.), с 2007 и 2008 года увеличилась на 1868 тыс. р. (с 11 962 тыс. р. до 13 830 тыс. р.), за период с 2008 и 2009 года увеличилась на 4 886 тыс. р. (с 13 830 тыс. р. до 18 716 тыс. р.). Основная деятельность, ради осуществления которой было создано предприятие, за анализируемый период была прибыльной, в 2009 г. выручка значительно выросла, чем в 2005 - 2008 гг.

Себестоимость реализованной продукции предприятия с 2005 и 2006 года увеличилась на 909 тыс. р. (с 6 947тыс. р. до 7 856 тыс. р.), за период с 2006 и 2007 года увеличилась на 1 494 тыс. р. (с 7 856 тыс. р. до 9 350 тыс. р.), с 2007 и 2008 года увеличилась на 1 183 тыс. р. (с 9 350 тыс. р. до 10 533 тыс. р.), за период с 2008 и 2009 года увеличилась на 3 397 тыс. р. (с 10 533 тыс. р. до 13 930 тыс. р.).

В 2006 году предприятие имело валовую прибыль в размере 1 014 тыс. р., что на 588 тыс. р. больше, чем в 2005 г., в 2007 г. прибыль составила 1 602 тыс. р. на 1 014 тыс. р. больше, чем в 2006 г., в 2008 году предприятие имело валовую прибыль в размере 3 297 тыс. р., что на 681 тыс. р. больше, чем в 2007 г., в 2009 г. прибыль составил 4 786 тыс. р. на 1489 тыс. р. больше, чем в 2008 г.

От осуществления всех видов деятельности в конце анализируемого периода 2009 года предприятие получило прибыль в размере 878 тыс. р., что на 204 тыс. р. больше показателя 2008 года, составившей 674 тыс. р. Если сравнить 2007 и 2008 гг., прибыль стала меньше на 973 тыс. р., на снижение прибыли повлияло увеличение управленческих, коммерческих и прочих расходов.

Налоговые платежи в конце анализируемого периода занимали 24,0 % к величине прибыли до налогообложения.

В анализируемом периоде предприятие получило чистую прибыль в размере 680 тыс. р., что на 168 тыс. р. больше показателя 2009 года, составившей 512 тыс. р.

Если сравнить 2008 и 2009 гг., чистая прибыль стала меньше на 888 тыс. р., что является отрицательным явлением для предприятия.

Рентабельность продаж на 2009 год составила 14,3 %, что на 50,5 % ниже показателя рентабельности продаж 2005 года (64,8 %). Снижение рентабельности продаж в целом оценивается отрицательно.

# Рентабельность основной деятельности характеризует эффективность основной производственной деятельности предприятия, в 2009 году стала меньше на 9,1 %, чем в 2005 году (10,63 %). Расходы на производство и сбыт сильно выросли, а прибыль от продаж упала, что повлияло на уменьшение рентабельности основной деятельности.

Рентабельность совокупных активов в 2009 году уменьшилась на 69,9 %, чем в 2005 году (119,26 %), что демонстрирует способность предприятия обеспечивать достаточный объем чистой прибыли по отношению к ее совокупным активам.

Рентабельность всего капитала (фактического) предприятия (определяющая эффективность вложений средств собственников и эффективность использования внеоборотных активов) изменилась от 41,7 % в 2005 году, до 14,0 % в 2009 году, что свидетельствует о падении спроса на продукцию и о перенакоплении активов предприятия.

Анализируяиздержки обращения ООО «Дальстрой», наибольший удельный вес занимают транспортные расходы 44,5 %, также большой расход на заработную плату 21,9 % и на налоги по зарплате 8,0 %.

Для того, чтобы уменьшить расходы предприятия, в третьей главе диплома предлагаются мероприятия как их сократить.

**2.7 Прогнозирование финансовых результатов**

Прежде всего, руководству организации необходимо выявить стратегические интересы организации.

Требуется также оценить емкость рынка, выявить целевые группы покупателей и уровень их платежеспособного спроса на продукцию ООО «Дальстрой». Таким образом, требуется проведение исследования рынка с целью оценки спроса и возможного объема продаж.

В настоящее время на предприятии такая работа практически не ведется, а отделы маркетинга и финансов отсутствуют как таковые. Все задачи финансового планирования и контроля возложены на бухгалтерию организации. Ведение управленческого учета, подготовка инвестиционных проектов и другие финансовые функции также возложены на бухгалтерию, что не лучшим образом сказывается на решении ее сотрудниками своих основных задач [53].

Таким образом, перед руководством организации стоит насущная задача реорганизации системы управления. В обстановке роста самостоятельности и ответственности руководителей всех уровней, а также и исполнителей, происходит развитие так называемых неформальных связей, которые обеспечивают горизонтальную координацию работ, выполняемых на одном уровне управленческой структуры. При этом, заметим, сокращается необходимость и в вертикальной координации.



Рисунок 2.1 - Предлагаемая структура управления

Руководителю ООО «Дальстрой» необходимо уделить особое значение подбору кадров, но в силу того, что управляющий не в силах осуществить данную работу, эти функции возлагаются на работников отдела кадров, которые в свою очередь должны быть подготовлены для выполнения данной работы на высоком профессиональном уровне. Для выполнения этой работы они нуждаются не только в специальных знаниях в своей области, но и должны быть осведомлены о нуждах руководителей не только высшее и среднее звена, но и низшее звена управления. Высококвалифицированные и инициативные работники составляют интеллектуальный потенциал организации, имеющий огромное значение для успешного развития фирмы [55].

Каждый менеджер должен понимать, что производительность труда зависит от квалификации самих работников очень во многом, а не только от совершенной технологии и организации рабочих мест.

Поэтому для обеспечения высокой производительности труда работников, руководству ООО «Дальстрой» необходимо формировать и реализовывать программы систематического обучения и подготовки кадров в целях более полного раскрытия их возможностей.

Создаваемую экономическую службу организации целесообразно наделить следующими функциями:

разработка финансовой стратегии организации;

финансовый анализ;

управленческий учет;

подготовка экономической информации для руководства организации;

разработка финансово-экономических расчетов инвестиционных проектов на предприятии совместно со службой стратегического развития и маркетинга;

оптимизация текущих издержек организации; введение системы бюджетирования по продуктам и подразделениям организации;

оптимизация источников финансирования; развитие сотрудничества с новыми финансовыми институтами: лизинговыми компаниями, инвестиционными фондами и т д.;

совместно с информационной службой внедрение новых программных продуктов в сфере текущее и стратегического финансового планирования;

налоговое планирование.

Однако сама по себе реорганизация системы управления не позволяет обеспечить повышение эффективности информационных потоков. Для этих целей требуется и реорганизация информационных систем на предприятии.

На предприятии ощущается явная нехватка как вычислительной техники, так и специализированного программного обеспечения. В связи с этим целесообразно направить часть средств из резервного фонда на приобретение новых компьютеров и программ для финансово-экономических расчетов. В настоящее время на предприятии из таких программ имеется только 1С: Бухгалтерия 7.7. Управленческий учет ведется в лучшем случае в программе Excel, что создает трудности в обработке информации [56].

Автор считает целесообразным приобретение на предприятии следующих программных продуктов:

Инталев: управление финансами (базовая версия) - для целей управленческого учета;

Audit Expert Lite - для целей финансового анализа;

Project Expert Lite - для целей инвестиционного проектирования.

Представляется разумным приобретение недорогих «облегченных» версий указанных программ, т.к. во-первых, при нынешнем финансовом положении организации отвлечение значительных сумм ликвидных оборотных средств на приобретение внеоборотных активов, к которым относятся программные продукты довольно опасно, а во-вторых, для решения указанных задач на малом предприятии, к которому относится и ООО «Дальстрой» вполне достаточно функциональных возможностей обозначенных систем.

Затраты на приобретение программных продуктов обойдутся предприятию примерно в 38000 рублей (по текущему курсу доллара США). Экономический эффект от внедрения данных программных продуктов выразится в значительном сокращении трудоемкости экономических расчетов, повышении их точности и обеспечении прозрачности информации [62].

Представляется, что без современных инструментов финансового планирования и анализа руководство организации фактически не «видит» ее текущее финансовое положение и перспективы ее улучшения. Вместе с постановкой финансового планирования как функции управления такая задача во многом получит свое решение.

Наконец мы подошли к наиболее актуальной проблеме организации - необходимости пересмотра текущей финансовой политики и перестройки системы управления финансами.

Прежде всего, финансовым службам организации необходимо решить проблему ликвидности и финансовой устойчивости. Мировая практика предлагает два возможных пути увеличения ликвидности:

рост ликвидных оборотных активов;

снижение краткосрочной задолженности.

В текущих условиях могут быть предложены следующие инструменты решения проблемы:

Перевод дебиторской задолженности в денежные средства. На конец 2009 г. задолженность составила 681,0 тыс. руб. Одним из наиболее эффективных и доступных инструментов повышения ликвидности в данном направлении является факторинг, т.е. продажа обязательств. По договору факторинга предприятие уступает все права требования по своей дебиторской задолженности компании-фактору. В обмен на это, предприятие приобретает возможность получать до 80 % задолженности немедленно со счета компании-фактора, а оставшиеся 20 % за вычетом комиссии - после расчета должника с компанией-фактором. Таким образом повышается оборачиваемость капитала и увеличивается текущая ликвидность [65].

Планирование эффективной величины запасов. По состоянию на конец 2009 г. запасы составили 37,0 % всего объема оборотных активов. Поскольку запасы являются наименее ликвидными оборотными средствами, столь значительный рост (на 102 тыс. руб. с 2006 г.) наносит серьезную угрозу ликвидности. Кроме того, рост запасов не соответствует росту выручки от реализации. Таким образом, необходим детальный анализ структуры запасов и расчет их оптимальной величины для обеспечения бесперебойной работы. Излишние запасы необходимо как можно быстрее пускать в хозяйственный оборот.

За счет перевода краткосрочной дебиторской задолженности в денежные средства и снижения запасов на 25 % предприятие в текущих условиях сможет обеспечить рост абсолютной ликвидности до допустимой величины 0,35 и таким образом обеспечить свою платежеспособность в краткосрочном периоде. Проблема обеспечения финансовой устойчивости организации как правило кроется в эффективности распоряжения собственными и заемными финансовыми ресурсами.

Более того, финансирование внеоборотных активов и запасов (т.е. наименее ликвидных средств) происходит за счет краткосрочных займов. Хотя в настоящий момент нет угрозы потери финансового контроля над предприятием, при дальнейшем ухудшении структуры пассивов и росте кредиторской задолженности до размера собственного капитала может возникнуть риск зависимости компании от внешних источников финансирования [66].

Таким образом, для решения проблемы финансовой устойчивости необходимо определить два пути:

сокращение кредиторской задолженности и более эффективное использование внутрихозяйственных резервов;

поиск более эффективных и безопасных для финансовой независимости организации источников финансирования

По первому направлению могут быть предложены следующие меры. Во-первых, на данный момент необходимо задействовать неиспользованные резервы на расширение торговли и обновление материально-технической базы. В то же время, резервные фонды должны расходоваться только на строго определенные цели.

Во-вторых, необходимо погасить краткосрочную кредиторскую задолженность перед поставщиками и государством. Анализ показывает, что соотношение дебиторской и кредиторской задолженности составляет 0,41 на конец 2009 г., т.е. 41,2 % кредиторской задолженности может быть погашено за счет перевода дебиторской задолженности в денежные средства. При наличии возможности необходимо провести реструктуризацию задолженности, переведя часть краткосрочной задолженности в долгосрочную [69].

По второму направлению предприятию следует осуществлять поиск новых источников финансирования, особенно долгосрочных, т.к. краткосрочные банковские кредиты на покрытие запасов, а также вложение краткосрочных заемных средств - наиболее опасные с точки зрения ликвидности источники.

С точки зрения безопасности и доступности, учитывая текущее положение организации, наиболее предпочтительным видом финансирования является лизинг.

Положительными сторонами лизинга являются:

отсутствие необходимости в залоговом обеспечении, т.к. сам по себе предмет лизинга и есть залог;

возможность ускоренной амортизации имущества, полученного в лизинг, и экономия по налогу на прибыль за счет отнесения издержек по договору лизинга на налогооблагаемую базу;

возможность использования прибыли и иных резервов организации на пополнение оборотных средств, не отвлекая их на внеоборотные активы.

Вторым наиболее предпочтительным вариантом финансирования для организации является торговый кредит. Однако, принимая во внимание тот факт, что для получения торгового кредита предприятие должно иметь сбалансированную структуру активов и пассивов, а также иметь хорошие значения финансовых показателей и демонстрировать положительные тенденции роста, данный вид финансирования менее реален. Кроме этого, предприятие-заемщик в этом случае должно обеспечить наличие гарантий по кредиту [70].

Отдельной проблемой организации является рентабельность. Как показывает анализ, рентабельность продаж остается стабильно низкой и составляет менее 1,5 %. Несмотря на рост выручки, валовая прибыль, тем не менее, снижается. И только благодаря снижению прочих операционных расходов в 2009 г. наблюдался рост объема чистой прибыли с 512,0 до 680,0 тыс. руб.

Тем не менее, доля прибыли в структуре цены довольно низка. Таким образом, можно говорить либо о неблагоприятной конъюнктуре рынка, либо о непродуманной структуре себестоимости и ценовой политике.

Таким образом, получается, что предприятие финансирует свою деятельность за счет созданных ранее резервов, но не за счет прибыли отчетного года. Скорее всего речь идет о непродуманной финансовой политике, поскольку объем выручки от реализации растет значительными темпами (на 18716,0 тыс. р.). В то же время прибыль остается весьма низкой.

Такая стратегия может быть оправдана на начальной фазе работы организации, когда вся прибыль реинвестируется на расширение торговли и создание резервных фондов. Но поскольку предприятие «Дальстрой» работает уже 9 лет, такая стратегия на сегодняшний день вряд ли оправдана.

В принципе, поскольку деятельность организации не является убыточной, видимой угрозы в низкой рентабельности не наблюдается. Тем не менее, при оценке кредитором возможности финансирования клиента, фактор рентабельности играет не последнюю роль. Помимо этого, при разработке инвестиционного проекта на базе действующей организации оценивается именно способность проекта создавать доходы. В том случае, если с учетом дисконтирования предприятие приносит прибыль, реализация проекта считается эффективной. Принимая во внимание, что эффективная ставка дисконтирования в настоящий момент составляет порядка 30 %, деятельность ООО «Дальстрой» не может быть признана прибыльной [82].

Таким образом, как показал анализ, финансовые проблемы организации оказываются взаимосвязаны. Более того, причина возникновения данных проблем одна - несбалансированность и неструктурированность системы управления финансами.

Подводя итог, можно сформулировать две задачи, требующие решения:

. Оптимизация структуры активов и пассивов;

. Увеличение доходности организации

Для того, чтобы решить указанные задачи, необходим пересмотр финансовой стратегии организации, перестройка системы управления финансами и внедрение новых прогрессивных методов обработки информации.

Так как изучаемое предприятие в 2009 году получило прибыли на 168 000 рублей больше, чем в 2008 году, то перед руководством ООО «Дальстрой» стоит задача продолжать работать большими темпами для увеличении прибыли в дальнейших периодах. Это можно осуществить путем:

- увеличении прибыльности продаж;

- стабилизированием потока денежной наличности, и, как следствие изменятся показатели рентабельности.

Предложить систему обеспечения товаром в торговые точки и управления товарным запасом предприятия иметь постоянный широкий ассортимент в достаточном количестве.

Кроме того, отдел кадров ежедневным обучением продавцов должен добиваться грамотного, вежливого и быстрого обслуживания клиентов, что также способствует укреплению положительного имиджа предприятия.

Основные пути увеличения прибыли предприятия:

1. Рост доходов от реализации (выручки) продукции;

2. Оптимизация затрат;

. Повышение уровня рентабельности продукции;

. Расширение торговой сети.

Рост доходов от реализации зависит от цен на ее продукцию, ее ассортимента и качества, от маркетинговых действий по увеличению спроса, кредитной политики организации и т.п.

Другой задачей, стоящей перед предприятием, является снижение расходов предприятия. В системе управления затратами большое значение имеет анализ себестоимости продукции, работ и услуг, позволяющий выявить тенденции изменения данного показателя, уточнить выполнение плана по его уровню, определить влияние факторов на его прирост, установить резервы и дать оценку работы предприятия по использованию возможностей снижения себестоимости продукции [77].

Оптимизация затрат, запасов ценностей, совершенствование их структуры. Основными источниками резерва снижения себестоимости продукции являются:

повышение производительности труда, улучшение качества обслуживания клиентов;

сокращение коммерческих расходов;

поиск поставщиков с более низкими ценами на товар, оптимизации денежных потоков от предприятия к поставщикам с целью достижения определенного объема закупок для получения скидок по товару, получения товарных кредитов и т.п.

Резервы сокращения затрат устанавливаются под каждой статьей расходов за счет конкретных мероприятий (улучшение организации труда, усиление контроля за состоянием складского хозяйства, систематическое проведение инвентаризаций, контроль обоснованностью списания материалов, сравнение прайс-листов поставщиков, проведение переговоров по поводу снижения расценок на товары, заключение договоров поставки с более выгодными для предприятия условиями и т.п.).

Целью планирования прибыли является обеспечение роста ее размера и повышения рентабельности на основе увеличения оборота и улучшения его структуры, наиболее эффективного использования материальных, трудовых и финансовых результатов при обязательном сокращении потерь времени населения. Экономической основой составления плана прибыли является:

запланированный объем и структура оборота;

задание на плановый период по приросту сети;

изменения в организационной структуре, ставках, тарифах, уровнях торговых надбавок и наценок и других условий расчета.

При планировании прибыли можно использовать:

прогноз рентабельности;

анализ ликвидности баланса;

оценку перекрытия ликвидности;

регрессное определение минимального оборота.

При прогнозировании прибыли от реализации продукции (работ, услуг) используются среднегодовые темпы изменения рентабельности за 3 - 5 лет, предшествующих планируемому периоду. При изменении условий формирования доходов и затрат предприятия это темпы корректируются. Сумму прибыли можно определять как произведение прибыли от реализации текущего года на спрогнозированный темп ее изменения в плановом году, или как произведение запланированного товарооборота на проектируемую рентабельность деленное на 100.

Планируемая сумма прибыли находится в обратной зависимости от издержек обращения. Чем ниже издержки обращения, тем выше прибыль. Поэтому при планировании предприятия стремятся к получению оптимального размера издержек обращения [73].

Планируя издержки обращения, предприятие самостоятельно утверждает план и доводит его до структурных подразделений. Планирование издержек обращения имеет связь с прибылью, валовым доходом, оборотными средствами, банковскими кредитами.

При планировании руководствуются различными методами:

с использованием технико-экономических нормативов;

экономико-математическое моделирование.

Технико-экономические нормативы применяются при определении затрат труда, расходов на транспорт, на содержание помещений и инвентаря, расходов по таре и другое. Если требуется определить расходы по перевозке грузов, необходимо учесть: объем грузооборота на норму тарифов за погрузоразгрузочные работы.

Вариантные расчеты при выполнении плана издержек обращения делятся на несколько вариантов расчетов, в основу которых берутся прогрессивные нормативы, и следует выбрать оптимальный вариант [76].

Экономико-математическое моделирование осуществляется с помощью математических расчетов и персональных компьютеров. Устанавливаются определенные соотношения между объемом и структурой оборота и издержками обращения, транспортными расходами и другими затратами.

Экономико-математическое моделирование позволяет использовать в комплексе методы возможных и технологических расчетов.

План по издержкам обращения представляет собой смету расходов, в которой указана общая сумма расходов и общий уровень издержек обращения, а также сумму и уровень расходов по каждой статье издержек обращения.

Планирование издержек обращения по отдельным статьям.

Статья «Транспортные расходы». Расходы по перевозке товаров - эти затраты исчисляются по видам перевозок железнодорожным транспортом, водным транспортом, автотранспортом. В основном перевозки осуществляются железнодорожным транспортом на условиях цены франко-станции назначения. Торговые предприятия получают товары и оплачивают расходы только на разгрузку вагона на станции назначения и доставку их в магазины. Поэтому расходы по перевозке планируют только на ту часть товаров, которые будут доставлены на условиях цены франко станции отправления.

Статья «Расходы на аренду помещений». Планируют исходя из размера площади арендованных помещений и ставок арендной платы.

Статья «Расходы по амортизации основных фондов». Исчисляют исходя из их стоимости и норм амортизационных отчислений.

Статья «Расходы на оплату труда». В основу планирования берется штатное расписание, в котором прогнозируется численность работников, месячные оклады и на их основе фонд заработной платы.

Статья «Отчисления на социальные нужды». До 01.01.2011 г. планируются 36,5 % от спрогнозированного фонда оплаты в фонды:

социальное государственное страхование;

пенсионный фонд;

государственный фонд занятости;

фонд медицинского страхования.

Статья «Расходы на ремонт основных средств». Включает расходы на проведение всех видов ремонта основных производственных средств, в том числе расходов по ремонту арендованных основных средств.

При планировании предпочтительно делать прогноз на основе данных анализа предыдущих лет (особенно для организаций с простой организационной структурой), этот способ прост, так как не требует отвлечения от работы специалистов для проведения более глубокого анализа каким-либо другим способом. Кроме того, при этом способе виден процесс развития предприятия в динамике. Хотя есть и недостаток, в случае если в предыдущие годы были негативные моменты в деятельности организации, то и прогноз будет некачественен, и даже ошибочным [81].

Итак, автором работы были рассмотрены ключевые финансовые проблемы и возможные пути решения указанных проблем на ООО «Дальстрой». Теперь возможно перейти к заключительной части работы.

**3. Пути и резервы улучшения финансового состояния предприятия ООО «Дальстрой»**

Предлагаем мероприятия по прогнозированию товарооборота.

Прогнозирование товарооборота является главным показателем плана экономического и социального развития ООО «Дальстрой».

В 2009 г. товарооборот на предприятии составил 18716 тыс. р. Он превысил товарооборот 2007 г. на 4886 тыс. р. (18716 - 13830).

В 2008 г. товарооборот на предприятии составил 13830 тыс. р. Он превысил товарооборот 2006 г. на 1868 тыс. р. (13830 - 11962).

В 2007 г. товарооборот на предприятии составил 11962 тыс. р. Он превысил товарооборот 2005 г. на 2504 тыс. р. (11962 - 9458).

В 2006 г. товарооборот на предприятии составил 9458 тыс. р. Он превысил товарооборот 2005 г. на 1497 тыс. р. (9458 - 7961).

Планирование товарооборота основывается на данных анализа его за ряд предшествующих лет.

Таблица 3.1 - Анализ товарооборота ООО «Дальстрой» за 2005 - 2009 гг., в тысячах рублей

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Годы | Товарооборот | | Отклонение | Темп роста, % | Выполнение, % |
|  | план | факт |  |  |  |
| 2005 | 6166 | 7961 | +1795 | 129,1 | 29,1 |
| 2006 | 7803 | 9458 | +1655 | 121,2 | 21,2 |
| 2007 | 10395 | 11962 | +1567 | 115,08 | 15,08 |
| 2008 | 12341 | 13830 | +1489 | 112,07 | 12,07 |
| 2009 | 17389 | 18716 | +1327 | 107,6 | 7,6 |

Из таблицы видно, что план товарооборота на предприятии из года в год выполняется. В 2005 г. произошло перевыполнение плана на 29,1 %, что составило в сумме 1795 тыс. р. (7961 - 6166). В 2006 г. на предприятии был перевыполнен план на 1655 тыс. р. (9458 - 7803), что составило 21,2 % перевыполнения плана.

В 2007 г. произошло перевыполнение плана на 15,08 %, что составило в сумме 1567 тыс. р. (11962 - 10395). В 2008 г. на предприятии был перевыполнен план на 1489 тыс. р. (13830 - 12341), что составило 12,07 % перевыполнения плана. В 2009 г. план перевыполнили на 7,6 % или на 1327 тыс. р. (18716 - 17389).

При планировании товарооборота в ООО «Дальстрой» используется опытно-статистический метод, основанный на изучении состояния выполнения плана товарооборота за предшествующие годы, с учетом перспектив развития в предстоящем периоде.

На 2010 год в ООО «Дальстрой» темп прироста в среднем прогнозируется на 17,01 %. Таким образом, проектируемый товарооборот составляет:

(17389 х 117,01 %) : 100 % = 20362,52 тыс. р.

Сумма планируемого прироста:

(17389 х 17,01 %) : 100% = 2957,87 тыс. р.

Анализ планирования товарооборота делается для того, чтобы можно было увидеть эффективность работы предприятия. Из анализа видно, что на предприятии к 2009 г. товарооборот стал меньше на 21,5 %, чем в 2005 г., поэтому ниже мы предлагаем меры для его увеличения.

Мероприятия прогнозирования валового дохода. Анализ валового дохода ООО «Дальстрой» за 2005 - 2009 гг. рассмотрим в таблице 3.2.

Таблица 3.2 - Анализ валового дохода ООО «Дальстрой» за 2005 - 2009 гг.

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Годы | Валовый доход | | Отклонение, тыс. р. | Темп роста, % | Выполнение, % |
|  | план, тыс. р. | факт, тыс. р. |  |  |  |
| 2005 | 785 | 1014 | +224 | 129,17 | 29,17 |
| 2006 | 817 | 1062 | +245 | 130,0 | 30,0 |
| 2007 | 1854 | 2616 | +762 | 141,1 | 41,1 |
| 2008 | 2254 | 3297 | +1043 | 146,27 | 46,27 |
| 2009 | 3987 | 4786 | +799 | 120,0 | 20,0 |

Из таблицы видно, что план валового дохода на предприятии из года в год выполняется. В 2005 г. произошло перевыполнение плана на 29,17 %, что составило в сумме 224 тыс. р. (1014 - 785). В 2006 г. на предприятии был перевыполнен план на 245 тыс. р. (1062 - 817), что составило 30,0 % перевыполнения плана. В 2007 г. произошло перевыполнение плана на 41,1 %, что составило в сумме 762 тыс. р. (2616 - 1854). В 2008 г. на предприятии был перевыполнен план на 1043 тыс. р. (3297 - 2254), что составило 46,27 % перевыполнения плана. В 2009 г. план перевыполнили на 20,0 % или на 799 тыс. р. (4786 - 3987).

На 2010 год в ООО «Дальстрой» средний темп прироста прогнозируется на 33,3 %. Таким образом, проектируемый валовый доход составляет:

(3987 х 133,3 %) : 100 % = 5314,7 тыс. р.

Сумма планируемого прироста валового дохода:

(3987 х 33,3 %) : 100% = 1327,7 тыс. р.

Планирование валового дохода - одна из важнейших стадий экономического обоснования финансового плана фирмы, определения чистой прибыли. Плановые расчеты валового дохода базируются на его анализе за предшествующий период [94].

Проведение анализа валового дохода проводят на основании таблицы 3.3.

Таблица 3.3 - Расчет валового дохода от реализации в ООО «Дальстрой» на 2010 г.

|  |  |
| --- | --- |
| Показатели | Сумма |
| 1. Торговая надбавка, % | 14,0 |
| 2. Планируемый товарооборот, тыс. р. | 20362,52 |
| 3. Сумма торговой надбавки, тыс. р. | 2850,75 |
| 4. Ставка НДС, % | 10,0 |
| 5. Сумма НДС, тыс. р. | 2036,3 |
| 6. Валовой доход, тыс. р. | 5314,7 |

Валовой доход фирма запланировала в сумме 5314,7 тыс. р. Увеличение суммы валового дохода влияет на сумму прибыли.

Экономической основой составления плана прибыли является:

- запланированный объем и структура оборота;

задание на плановый период по приросту сети;

изменения в организационной структуре, ставках, тарифах, уровнях торговых надбавок и наценок и других условий расчета.

Целью планирования прибыли является обеспечение роста ее размера и повышения рентабельности на основе увеличения оборота и улучшения его структуры, наиболее эффективного использования материальных, трудовых и финансовых результатов при обязательном сокращении потерь времени.

Планируемая сумма прибыли находится в обратной зависимости от издержек обращения. Чем ниже издержки обращения, тем выше прибыль. Поэтому при планировании предприятия стремятся к получению оптимального размера издержек обращения [99].

Мероприятия прогнозирования издержек обращения.

Таблица 3.4 - Планирование по статьям издержек фирмы ООО «Дальстрой», в тысячах рублей

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Статьи издержек обращения | 2008 г. | 2009 г. | | Отклонение | | План на 2010 г. | | Отклонение плана от факта 2009 г. | |
| 1 | 2 | 3 | | 4 | | 5 | | 6 | |
| 1. Транспортные расходы | 3800 | 6200 | | 2400 | | 5250 | | -950 | |
| 2. Расходы по оплате труда | 2940 | 3050 | | 110 | | 3312 | | +262 | |
| 3. Отчисления на социальные нужды | 1073 | 1113 | | 40 | | 1209 | | +96 | |
| 4. Расходы на аренду и содержание зданий | 256 | 410 | | 154 | | 458 | | +48 | |
| 5. Амортизация основных средств | 550 | 625 | | 75 | | 620 | | -5 | |
| 6. Расходы на ремонт основных средств | 680 | | 850 | | 170 | | 645 | | -205 |
| 7. Износ санитарной и спец. одежды | 416 | | 114 | | -2 | | 105 | | -9 |
| 8. Плата за электро- и теплоэнергию | 80 | | 104 | | 24 | | 106 | | +2 |
| 9. Расходы на хранение | 129 | | 138 | | 9 | | 134 | | -4 |
| 10. Расходы на рекламу | 185 | | 176 | | -9 | | 178 | | 2 |
| 11. Затраты по оплате процентов за пользование займами | 32 | | 58 | | 21 | | 86 | | +28 |
| 12. Потери товаров и технологические отходы | 136 | | 85 | | -51 | | 82 | | -3 |
| 13. Расходы на тару | 88 | | 110 | | 22 | | 105 | | -5 |
| 14. Прочие расходы | 460 | | 897 | | 437 | | 502 | | -395 |
| Итого | 10533 | | 13930 | | 5896 | | 12792 | | -1138 |

Планирование издержек обращения направлено на ликвидацию излишних расходов, а также на то, чтобы при высоком качестве торгового обслуживания обойтись наименьшими потерями. Поэтому в фирме важным этапом планирования затрат является их анализ. Анализ издержек обращения необходимо проводить потому, что издержки обращения при неизменных торговых надбавках - основной фактор обеспечения рентабельности работы фирмы.

Следующим этапом анализа является исследование состава издержек обращения. Каждую статью издержек обращения фирма тщательно анализирует.

Фирма ищет пути и разрабатывает мероприятия по сокращению издержек обращения. Так, для сокращения транспортных расходов фирма добивается за счет полной загрузки машин уменьшение порожнего пробега. Использование прицепов и тягачей, расширение централизованной и кольцевой доставки товаров [102].

Планирование транспортных расходов производится ООО «Дальстрой»по составным элементам, видам транспорта. В фирме преобладают расходы по автоперевозкам. Для прогнозирования этих расходов используется расчет транспортного грузооборота. Транспортный грузооборот запланирован в размере 15 тыс. р. при тарифе за перевозку 1 тонны груза 350 рублей. Таким образом, расходы за перевозку определяются путем умножения тарифа за перевозку 1 тонны на транспортный грузооборот. Он составляет 5250 тыс. р. (350 х 15000).

В основу планирования фонда оплаты труда берется штатное расписание, в котором прогнозируется численность работников, месячные оклады и на их основе фонд заработной платы на месяц, квартал, год. На 2010 г. изменений в штатном расписании не планируется. Руководство фирмы планирует повысить среднюю заработную плату работников на 60 тыс. р. (760 - 700). Это приведет к увеличению расходов на оплату труда работников на 262 тыс. р. (3312 - 3050).

Расходы на аренду, содержание зданий, сооружений, оборудования и инвентаря планируются по составным элементам. В 2009 году фирма планирует арендовать торговые павильоны на рынках города и районных центрах области для организации розничной торговли. Расходы на ремонт основных средств включают расходы на проведение всех видов ремонта основных средств, в том числе расходы по ремонту арендованных зданий. Их планирование основывается на составление сметы расходов по ремонту основных средств [109].

Планируя издержки обращения, предприятие самостоятельно утверждает план и доводит его до структурных подразделений. Планирование издержек обращения имеет связь с прибылью, валовым доходом, оборотными средствами, банковскими кредитами.

Экономическое обоснование плана прибыли от реализации ООО «Дальстрой» на 2010 г. (таблица 3.5).

В 2010 г. ожидается увеличение прибыли от реализации до 1700 тыс. р. за счет увеличения объемов продаж на 1646,5 тыс. р., снижения издержек обращения на 1138 тыс. р., эффективной работы высоко квалифицированных специалистов и работников фирмы.

Таблица 3.5 - Прогнозирование прибыли от реализации на 2010 г.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | 2009 г. | 2010 г., план | | Отклонение |
| 1. Товарооборот, тыс. р. | 18716 | 20362,5 | | +1646,5 |
| 2. Валовой доход, тыс. р. 2.1. В сумме | 4786 | 5314,7 | | +528,7 |
| 2.2. В процентах к обороту | 25,6 | 26,1 | +0,5 | |
| 3. Издержки обращения, тыс. р. 3.1. В сумме | 13930 | 12792 | | -1138 |
| 3.2. В процентах к обороту | 74,4 | 62,8 | | -11,6 |
| 4. Прибыль от реализации, тыс. р. | 281 | 1700 | | +1419 |
| 5. Рентабельность продаж, тыс. р. | 1,5 | 8,3 | | +6,8 |

Для определения коммерческо-финансовой эффективности работы фирмы используются коэффициент прибыльности продажи. Он определяется отношением суммы прибыли от реализации к товарообороту. В 2010 г. планируется повышение рентабельности на 6,8 % (8,3 - 1,5).

Мероприятия по прогнозированию валовой прибыли и прибыли остающейся в распоряжении фирмы.

Валовая прибыль фирмы представляет собой сумму прибыли от реализации и доходов от внереализационных операций, уменьшенную на сумму расходов по этим операциям. Прогнозирование прибыли остающейся в распоряжении предприятия рассматривается в таблице 3.6.

Таблица 3.6 - Прогнозирование прибыли, остающейся в распоряжении ООО «Дальстрой» на 2010 г., в тысячах рублей

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | 2009 г. | | План на 2010 г. | Отклонение |
| 1. Прибыль от реализации | 281 | | 1700 | +1419 |
| 2. Прочие доходы | 1648 | | 1920 | +272 |
| 3. Прочие расходы | 1087 | | 820 | -267 |
| 4. Прибыль до налогообложения | | 878 | 2800 | +1922 |
| 5. Налог на прибыль | | 211 | 672 | +461 |
| 6. Чистая прибыль | | 680 | 2128 | +1448 |
| 70. Рентабельность продаж, по чистой прибыли, % | | 14,2 | 40,0 | +25,8 |

В 2010 г. ожидается увеличение суммы прочих доходов до 1920 тыс. р., т.е. на 272 тыс. р. (1920 - 1648). Планируется снижение прочих расходов на 276 тыс. р. Ожидается увеличение чистой прибыли в 2010 г. до 2128 тыс. р. Это на 14485 тыс. р. (2128 - 680) больше чем в 2009 г. При этом налог на прибыль составит 461 тыс. р.

Рентабельность продаж определяется отношением чистой прибыли к валовой прибыли. В 2010 г. прогнозируется повышение рентабельности фирмы ООО «Дальстрой» до 40,0 %, она вырастет по сравнению с отчетным годом на 25,8 % (40,0 - 14,2).

Прогнозирование прибыли помогает увидеть, что в будущем ожидается повышение эффективности хозяйственной деятельности предприятия, для того, чтобы прибыль увеличивалась, мы предлагаем мероприятия по повышению прибыли и рентабельности организации [97].

Первым мероприятием по оптимизации коммерческой деятельности является расширение рынка сбыта и как следствие увеличение товарооборота. Предприятие получит дополнительную прибыль в сумме 1327,7 тыс. руб. за счет прироста товарооборота на сумму 2957,9 тыс. руб. Прирост товарооборота в фирме ООО «Дальстрой» прогнозируется за счет повышения объемов продаж. Для этого фирма ищет новые пути сбыта товаров, привлекает частных предпринимателей, другие торговые фирмы, организации.

С помощью очередного мероприятия планируется повысить эффективность коммерческой деятельности за счет снижения издержек на топливо.

Перевод имеющихся автомобилей в количестве 6 единиц с бензинового на газовое топливо позволит уменьшить расходы на топливо.

Рассчитаем прирост прибыли после перевода автотранспорта на газовое топливо в количестве (к = 6 единиц), таблица 3.7.

Таблица 3.7 - Расчет прироста прибыли от перевода автомобилей на газ

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование показателя | Обозначение | Расчет | До внедрения | После |
| Стоимость газового оборудования | Зг.о. | Зг.о. · к |  | 5200 · 6 = 31200 |
| Расход топлива (л/день) | Рт | Рт · к | 700 | 500 |
| Количество рабочих дней в году |  |  | 300 | 300 |
| Годовой расход топлива, л. | Рг.т. | Рг.т.= Рт· к ·300 | 700·300=210000 | 500·300 = 150000 |
| Цена топлива, р./л. | Цт |  | 28 | 14 |
| Общие материальные затраты, р. | Мз | Мз = Зг.о. · к + (Рг.т. · Цт) | Мз1 = 31200 + 210000 · 28 = 5911200 | Мз2 = 31200 + 150000 · 14 = 2131200 |
| Изменение материальных затрат на топливо, р. | ∆Мз.т. | ∆Мз.т.= (Мз1 - Мз2) + Зг.о. |  | ∆Мз.т.= (5911200 - 2131200) + 31200 = 3811200 |
| Прирост прибыли | П | П= Мз1-Мз2 |  | 5911200 - 2131200= 3780000 |

После перевода автотранспорта на газовое топливо прибыль на предприятии заметно выросла. Из таблицы 3.7 и рисунка 3.1видно, что прибыль увеличится на 3780,0 тыс. р., что положительно влияет на улучшение финансового состояния предприятия.



Рисунок 3.1- Прирост прибыли

Далее предлагаем мероприятия по обучению персонала.

Кризисные явления прочно вошли в нашу действительность. Розничные торговые организации вплотную столкнулись со снижением потребительской активности населения. Жизнеспособными в современных условиях окажутся только те предприятия, которые смогут противопоставить негативным экономическим обстоятельствам эффективное использование своих ресурсов. Как следствие - важнейшим ресурсом торговой организации становится грамотный и клиентоориентированный персонал, а обучение сотрудников (наряду с адекватной мотивацией) приобретает значение важнейшего инструмента антикризисного менеджмента.

Для руководителя любой торговой организации в кризис ключевым становится понятие "оптимизация расходов". В первую очередь сокращаются различные бонусы и премиальные, затем встает вопрос о сокращении персонала. В такой ситуации менеджеру по персоналу очень трудно отстоять необходимость затрат на сохранение и развитие системы обучения торгового персонала. Но "сложная задача" не значит "задача, не имеющая решения". Придется обосновать (в том числе и экономически) потребность компании в обучении сотрудников, выстроить систему развития персонала и найти нестандартные решения, позволяющие сократить расходы предприятия [88].

"Необученный продавец - просто сторож товара", "Наш менеджер по продажам должен быть клиентоориентированным"... Спорить с этими утверждениями никто не будет. Но сколько денег потратить на обучение? Очень соблазнительное решение: денег не тратить вовсе, обязав линейных менеджеров и службу HR (Human Relations) обучать низовой персонал. Всех, кто не обучится или не умеет обучать, уволить (этим тоже пусть займется HR). А на освободившиеся места менеджер по персоналу наберет новых работников. Тем более что сейчас кризис, желающих найти работу полно.

А в результате - не придется ли искать работу самому менеджеру по персоналу? При такой текучке объем работы будет расти, как снежный ком, а о расширении штата отдела по персоналу в ситуации кризиса лучше и не заикаться. Хуже того, очень быстро будет разрушен костяк коллектива. Могут "остаться за бортом" самые подготовленные, давно освоившие специфику организации кадры.

Как можно обосновать потребность в системе обучения?

. Описать объем специфических знаний, необходимых для работы именно с вашей группой товаров или с клиентами вашей целевой группы.

. Проанализировать наличие на рынке труда кандидатов, не требующих подготовки и отвечающих вашим требованиям.

. Рассмотреть конкурентоспособность вашей организации на рынке труда. Проще говоря, реально ли за предлагаемую вами зарплату найти специалиста с необходимым уровнем подготовки.

. Если в вашей организации уже работает система обучения персонала - сравнить результаты работы обученного сотрудника с результатами новичка, не прошедшего обучение.

. Сопоставить эффективность работы продавцов вашей компании с работой конкурентов, как обучающих своих работников, так и не имеющих соответствующего опыта.

. Просчитать как можно более полно все затраты (как финансовые, так и временные; рабочее время сотрудника - деньги организации), необходимые для организации обучения и аттестации персонала.

. Спрогнозировать результат планируемой работы в конкретных цифрах (количество, объем и оптимизация продаж по группам товаров). Критерии оценки эффективности обучения должны быть известны заранее.

Можно предложить следующую примерную схему построения системы образования в ООО «Дальстрой».

Менеджер по персоналу как инициатор нововведений часто сталкивается с пассивным сопротивлением управленцев среднего звена, связанным с их нежеланием возлагать на себя дополнительные обязанности. Следует привлекать руководителей всех уровней к формированию системы обучения еще на ранних его этапах. Нужно стремиться к такому построению рабочих коммуникаций, когда после решения всех организационных вопросов за HR-ом остается только функция контроля. Каждый руководитель, от старшего продавца до директора магазина, должен осознать свою личную заинтересованность в эффективной работе системы обучения новичков и повышения квалификации опытных сотрудников. Не стоит думать, что все отчетливо представляют себе нюансы, которые вам кажутся очевидными. Например, старшему продавцу необходимо объяснить преимущества работы с грамотными подчиненными, возможность делегирования отдельных обязанностей по смене, его карьерные перспективы при эффективной работе подчиненных. С начальником отдела продаж можно поговорить об увеличении объемов продаж, возможности продвигать дорогостоящие товары, построении самообучающейся организации.

Заручившись поддержкой линейных менеджеров, HR сможет опереться на опытных специалистов, а в перспективе получит самостоятельно функционирующую систему по обучению и развитию персонала.

Существует несколько приемов, которые позволят минимизировать затраты на обучение персонала и увеличить его эффективность.

. Работу наших продавцов-консультантов надо проверять. Методики давно известны, и самая эффективная из них - посещение магазина "тайными покупателями". Для этого можно привлечь сторонние специализированные организации, но чтобы сэкономить, рекомендуем наладить контакты с коллегами из торговых организаций, и пусть они выступят в роли посетителя. Естественно, внедрять нововведения следует только с санкции руководства, обосновав их экономическую целесообразность. Для этого подумать, сколько времени необходимо нам и нашему коллеге для проверки торговых точек. Высчитать стоимость нашего рабочего часа (то есть нашу заработную плату за час) [94].

Стоимость услуг маркетингового агентства -

(Наша зарплата в час x Количество часов

на проверку торговых точек) =

= Экономия нашей организации.(3.1)

Эту идею можно применить и для решения другой задачи: мы приглашаем в свою организацию коллегу, специалиста - тренера по продажам, а взамен "отрабатываете" соответствующее количество часов по договоренности на его предприятии в качестве "тайного покупателя". В таком случае наша формула будет выглядеть следующим образом.

Стоимость тренинга по продажам -

(Наша зарплата в час x Количество часов

на проверку торговых точек) =

= Экономия нашей организации.(3.2)

. Нелишне модернизировать систему мотивации таким образом, чтобы она учитывала работу сотрудника в качестве тренера-наставника. Например, ввести дополнительное стимулирование для наставников за успешное прохождение аттестаций их подопечных или поощрять за успешные продажи их учеников в течение определенного периода.

. Шире используйте нематериальные методы мотивации: например, введите почетное звание "Продавец-наставник", торжественно вручите благодарственное письмо за подписью руководителя компании. Прохождение внутрифирменного учебного курса необходимо подкреплять соответствующим свидетельством (с указанием тематики и длительности). Конечно, это не документ государственного образца, но он имеет определенную ценность для обучающегося (так, может пригодиться и при очередном трудоустройстве).

. При подборе специалистов для проведения обучения необходимо изучить рынок услуг в полном объеме. Нам нужно найти не самого "знаменитого" тренера, но специалиста, соответствующего потребностям нашей организации и согласного работать за имеющиеся в нашем распоряжении деньги.

. Фиксировать все обучающие материалы на бумаге и в электронном виде. Тогда можно использовать знания тренера-специалиста даже после ухода.

. Записывать лекции по товару на видео, чтобы в следующий раз не отвлекать начальника отдела для объяснения особенностей потребительских качеств товара новичкам. Это также позволит нам провести обучение персонала удаленных торговых точек без оплаты их проезда к месту тренинга или командировочных для специалиста по обучению.

. Используйте видеозаписи обычного общения наших продавцов-консультантов с покупателем для последующего "разбора полетов". Самый эффективный тренинг - наблюдение за собой "со стороны".

. Привлекать к обучению нашего персонала специалистов из компаний-поставщиков. Анализировать их работу, чтобы использовать их опыт, время и наработанные методики для улучшения продаж других товаров и увеличения общего уровня образования и практических навыков наших продавцов-консультантов и менеджеров по продажам.

Помимо непосредственного влияния на финансовые результаты, вложение в обучение способствует созданию благоприятного климата в организации, повышает мотивацию сотрудников, обеспечивает преемственность в управлении, позволяет получить обратную связь - информацию о потребительских качествах товара, а, следовательно, о перспективах работы с ним. Грамотный персонал - это один из основных активов торговой организации, определяющий ее конкурентоспособность и перспективы выживания в условиях экономического кризиса [98].

Подводя итоги третьей части диплома, можно сказать, что анализ планирования товарооборота, валового дохода, прибыли, издержек обращения позволяет увидеть прибыльное ли предприятие, возможно ли поднять заработную плату работникам, от которой зависит эффективность работы сотрудников, а отсюда и эффективность работы предприятия.

Планирование товарооборота, валового дохода, прибыли является обеспечением роста их размера и повышения рентабельности на основе увеличения оборота и улучшения его структуры, наиболее эффективного использования материальных, трудовых и финансовых результатов при обязательном сокращении потерь времени. Планируемая прибыль находится в обратной зависимости от издержек обращения. Чем ниже издержки обращения, тем выше прибыль. Анализ издержек обращения необходимо проводить потому, что издержки обращения при неизменных торговых надбавках - основной фактор обеспечения рентабельности работы фирмы.

Исходя из пояснения предлагается провести мероприятия по увеличению прибыли и рентабельности предприятия ООО «Дальстрой».

**Заключение**

Главная цель предприятия в современных условиях - получение прибыли, что невозможно без эффективного управления финансами. Очевидно, что от эффективного управления финансовыми ресурсами и предприятием целиком и полностью зависит результат деятельности предприятия.

В дипломной работе освещены теоретические аспекты анализа финансового состояния предприятия, а именно - сущность, цели, задачианализа финансового состояния предприятии и методы проведения анализа финансовой деятельности.

Дана общая характеристика рассматриваемого предприятия.

Критический обзор литературы позволил выполнить анализ финансовых результатов по ООО «Дальстрой» проследить динамику состава и структуры доходов и расходов выявить влияние изменения различных факторов на изменение доходов и расходов предприятия.

Данная работа посвящена изучению путей совершенствования финансового состояния ООО «Дальстрой».

В первой главе работы изложены теоретические основы анализа финансового состояния предприятия, а именно анализ имущественного положения, анализ ликвидности баланса предприятия, анализ рентабельности, анализ оборачиваемости оборотных средств, анализ издержек обращения, а также особенности управления финансового состояния предприятий строительной отрасли.

Во втором разделе дипломной работы дана характеристика объекта исследования. Проведен анализ финансовой деятельности предприятия. В рамках анализа исследованы активы и пассивы баланса, ликвидность и платежеспособность, оборачиваемость ООО «Дальстрой», коэффициенты финансового состояния деловой активности и рентабельности. Проведен анализ финансовых результатов, издержек обращения, сделаны выводы по второй главе, в которой основные результаты деятельности ООО «Дальстрой».

Основная деятельность, ради осуществления которой было создано предприятие, за анализируемый период была прибыльной, в 2009 г. выручка значительно выросла, чем в 2005 - 2008 гг.

От осуществления всех видов деятельности в конце анализируемого периода 2009 года предприятие получило прибыль в размере 878 тыс. р.

Если сравнить 2008 и 2009 гг., чистая прибыль стала меньше на 888 тыс. р., что является отрицательным явлением для предприятия.

Рентабельность продаж на 2009 год составила 14,3 %.

# Рентабельность основной деятельности в 2009 году составила 10,63 %.

Рентабельность совокупных активов в 2009 году составила 19,26 %.

Рентабельность всего капитала составила 14,0 % в 2009 году.

Имущество предприятия увеличилось на сумму 3287 тыс. р.

Доля основных средств за пять лет увеличилась на 2459 тыс. р. Это изменение положительно характеризует деятельность предприятия, направленную на технологическое развитие предприятия, материально-техническое обеспечение рабочего процесса.

В целом за пять лет увеличилась дебиторская задолженность на 603 тыс. р. На конец 2009 года дебиторская задолженность составила 681 тыс. р.

Кредиторская задолженность на конец 2009 года увеличилась на 186 тыс. р. или на 12,7 % и составила 1654 тыс. р. по сравнению с 2005 годом. Основной причиной увеличения кредиторской задолженности можно считать расширение торгового ассортимента, улучшение обслуживания. Возросло доверие поставщиков предприятия.

Сумма кредиторской задолженности перед бюджетом уменьшилась по сравнению с 2008 г. на 40 тыс. р. Заслугой бухгалтерии организации является грамотное ведение бухгалтерской отчётности, что позволяет с точностью высчитывать авансовые платежи, не нарушая сроков проводить необходимые налоговые платежи. Проведённый анализ показал, что на предприятии за пять анализируемых лет произошёл рост имущественного потенциала предприятия.

Делая вывод в целом о ликвидности баланса ООО «Дальстрой»**,** мы видим на протяжении пяти лет изменения, можно предположить, что у предприятия нарушена текущая и перспективная платежеспособности.

Анализ коэффициентов ликвидности и платежеспособности ООО «Дальстрой» показал, что коэффициенты в 2005 - 2009 гг. ниже нормы, только в 2007 году часть краткосрочной задолженности была погашена с учетом взыскания всех задолженностей.

Динамика оборачиваемости активов в 2005 - 2009 годах положительна.

Анализируяиздержки обращения ООО «Дальстрой», наибольший удельный вес занимают транспортные расходы 44,5 %, также большой расход на заработную плату 21,9 % и на налоги по зарплате 8,0 %.

Для того, чтобы уменьшить расходы предприятия, в третьей главе диплома предлагаются мероприятия как их сократить.

В третьем разделе были предложены мероприятия по улучшению финансового состояния предприятия, это расширение рынка сбыта и как следствие увеличение товарооборота, прирост товарооборота в фирме ООО «Дальстрой» прогнозируется за счет повышения объемов продаж. Для этого фирма ищет новые пути сбыта товаров, привлекает частных предпринимателей, другие торговые фирмы, организации. Также планируется повысить эффективность коммерческой деятельности за счет снижения издержек на топливо.

После перевода автотранспорта на газовое топливо прибыль на предприятии заметно возрастет, прибыль увеличится на 3780,0 тыс. р.

После произведенных расчетов можно сделать вывод, что все мероприятия положительно повлияют на динамику прибыли и как следствие на финансовое состояние ООО «Дальстрой».