**Анализ финансовых результатов ООО Бакс**

**Диплом**

**2012**

**Введение**

Финансовые результаты деятельности предприятия служит своего рода показателем значимости данного предприятия в народном хозяйстве. В рыночных условиях хозяйствования любое предприятие заинтересовано в получении положительного финансового результата от своей деятельности, поскольку благодаря величине этого показателя предприятие способно расширять свою производственную мощность, материально заинтересовывать персонал, работающий на данном предприятии, выплачивать дивиденды акционерам и т.д. [55, с.125].

В условиях рыночной экономики значение прибыли огромно. Стремление к получению прибыли ориентирует товаропроизводителей на увеличение объема производства, нужной потребителю, снижение затрат на производство. При развитой конкуренции этим достигается не только цель предпринимательства, но и удовлетворение общественных потребностей. Для предпринимателя прибыль служит сигналом, указывающим, где можно добиться наибольшего прироста стоимости, создает стимул для инвестирования в эти сферы. Свою роль играют и убытки. Они высвечиваю ошибки и просчеты в направлении средств, организации производства и сбыта продукции.

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

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

Любая коммерческая организация строит свою деятельность исходя из перспективы устойчивого генерирования прибыли в среднем. Поскольку в мире бизнеса и конкурентной борьбы никто не застрахован от собственных ошибок и появления более умелых и удачливых конкурентов, нельзя заранее предсказать с определенностью, какова будет прибыль в будущем, хватит ли доходов предприятию для расчетов со своими контрагентами, будут ли удовлетворены собственники уровнем рентабельности и др. Именно поэтому степень эффективности текущего управления финансами определяется не только и не столько значимостью полученных доходов (убытков) в отдельные годы, сколько устойчивостью генерирования прибыли в среднем. Если предприятие постоянно имеет прибыль, обремененную, естественно, приемлемым уровнем риска, становится возможным принятие стратегических финансовых решений прогнозного характера, в особенности в отношении привлечения дополнительных источников финансирования. Иными словами, не только текущее финансовое состояние, но и решения стратегического характера в значительной степени зависят от эффективности постоянной рутинной деятельности, сутью которой является генерирование прибыли. Устойчивая текущая прибыль служит индикатором правильности выбранного курса, стратегическая цель которого - повышение уровня благосостояния собственников предприятия [38, с.108].

Актуальность темы заключается в том, что основная проблема для каждого предприятия - это достаточность денежного капитала для осуществления финансовой деятельности, обслуживания денежного оборота, создания условий для экономического роста, следовательно, существует необходимость во всестороннем изучении, анализе финансовых результатов деятельности хозяйствующих субъектов.

Состояние финансово-хозяйственной деятельности предприятия может быть оценено на основе изучения финансовых результатов его работы, которые зависят от совокупности условий осуществления денежного оборота, кругооборота стоимости, движения финансовых ресурсов и финансовых отношений в хозяйственном процессе [26, с. 214].

Целью данной дипломной работы является анализ финансовых результатов предприятия, и разработка мер, направленных на повышение прибыльности предприятия.

Объектом исследования является общество с ограниченной ответственностью «БАКС», функционирующее в области деревообработки.

В процессе выполнения дипломной работы информационной базой являлись учредительные документы ООО «БАКС», Устав, бухгалтерская (финансовая) отчетность предприятия за 2008 - 2010 гг.: «Бухгалтерский баланс» (форма № 1 по ОКУД), «Отчет о прибылях и убытках» (форма № 2 по ОКУД), статистическая отчетность, аналитическая и оперативная информация к финансовым отчетам предприятия, внутренние документы предприятия.

Результатом работы являются выводы, полученные в процессе анализа деятельности предприятия и дающие заключение об эффективности финансового управления предприятием, а также конкретные рекомендации по повышению прибыльности ООО «БАКС».

Практическая значимость дипломного проекта обусловлена тем, что содержащиеся в нем выводы, предложения и экономически обоснованные рекомендации, позволяют повысить прибыльность и улучшить финансовое состояние предприятия.

При освящении теоретических вопросов были использованы научные труды и монографии по экономическому и финансовому анализу, финансовому менеджменту российских авторов Ковалева В.В., Савицкой Г.В., Стояновой О.В., Бланка И.А., Шеремета А.Д. и других, а также материалы периодических изданий, а именно, таких журналов, как «Финансовый менеджмент», «Финансовый директор», «Финансы», «Финансы и кредит» и другие.

**1. Теоретические аспекты формирования финансовых результатов организации**

**1.1 Содержание прибыли, ее виды и функции**

Вопрос определения финансового результата организации - один из фундаментальных и сложных вопросов, стоящих перед бухгалтерским учетом. Многочисленные исследования на предмет изучения соответствия прибыли, исчисленной в бухгалтерском учете, её экономическому содержанию, привели к разграничению таких понятий как «бухгалтерская» и «экономическая» прибыль.

Под бухгалтерской прибылью обычно понимается прибыль, исчисленная в соответствии с действующими правилами в бухгалтерском учете и указываемая в отчете о прибылях и убытках как разница между доходами и расходами, признаваемыми в отчетном периоде. Понятие «бухгалтерской прибыли» в России введено с 01.01.1999 Положением по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в РФ. Согласно этому Положению бухгалтерская прибыль- конечный финансовый результат, выявленный на основании бухгалтерского учета всех хозяйственных операций и оценки статей бухгалтерского баланса.

Под экономической прибылью обычно понимается прирост экономической стоимости организации. Существует немало разночтений в определении того, как же рассчитать такую экономическую стоимость.

Экономическая прибыль обычно определяется как разность между рентабельностью вложенного капитала (материальным выражением которой являются чистые операционные активы) и средневзвешенной стоимостью капитала, помноженной на величину вложенного капитала [35, с. 65].

Экономический подход полезен для понимания сущности прибыли, бухгалтерский - для понимания логики и порядка её практического исчисления.

В дальнейшем будет использоваться понятие бухгалтерской прибыли как достоверным (в границах действующего законодательства и подтверждения оправдательными документами) индикатором эффективности деятельности организации, имеющим достаточно понятный и практически реализуемый алгоритм расчета, заданный (по основным параметрам) действующим законодательством [26, с. 408].

Прибыль - это превышение доходов над расходами. Обратное положение называется убытком.

В соответствии с нормативными актами, действующими в России, под доходамипонимается увеличение экономических выгод в результате поступления активов (денежных средств, иного имущества) и (или) погашения обязательств, приводящее к увеличению капитала этой организации, за исключением вкладов участников (собственников имущества) [9].

Расходами организации признается уменьшение экономических выгод в результате выбытия активов (денежных средств, иного имущества) и (или) возникновения обязательств, приводящее к уменьшению капитала этой организации, за исключением уменьшения вкладов по решению участников (собственников имущества)[10].

В зависимости от характера, условий возникновения и направлений деятельности организации доходы и расходы подразделяются на:

доходы и расходы по обычным видам деятельности;

прочие доходы и расходы [8].

Расходами и доходами по обычным видам деятельности являются поступления и затраты, связанные с изготовлением продукции и продажей продукции, приобретением и продажей товаров, а также связанные с выполнение работ, оказанием услуг.

Прочие доходы и расходы: доходы и расходы, связанные с предоставлением за плату во временное пользование активов организации; с предоставлением за плату прав, возникающих из патентов на изобретения, промышленные образцы и других видов интеллектуальной собственности; с участием в уставных капиталах других организаций (включая проценты и иные доходы по ценным бумагам); с продажей, выбытием основных средств и иных активов, отличных от денежных средств (кроме иностранной валюты), продукции, товаров; проценты, полученные или уплачиваемые за предоставление в пользование денежных средств организации, а также проценты за использование банком денежных средств, находящихся на счете организации в этом банке; штрафы, пени, неустойки за нарушение условий договоров; активы, полученные безвозмездно, в том числе по договору дарения; возмещение причиненных организации или организацией убытков; прибыль и убытки прошлых лет, выявленные в отчетном году; суммы кредиторской и дебиторской задолженности, по которым истек срок исковой давности; курсовые разницы; сумма дооценки и уценки активов; а также поступления и расходы, возникающие как последствия чрезвычайных обстоятельств хозяйственной деятельности (стихийного бедствия, пожара, аварии, национализации и т.п.) [41, с.299].

Анализ доходов и расходов предприятия носит предварительный, вводный характер по отношению к дальнейшему детальному анализу финансовых результатов организации. Он дает общую картину факторного влияния полной совокупности доходов и расходов организации на его конечный финансовый результат - чистую прибыль.

Безусловно, доминирующими по значимости являются доходы (расходы) от обычных видов деятельности - именно они дают основной вклад в формирование конечного финансового результата.

Таким образом, общие величины доходов и расходов выступают в качестве укрупненных факторов формирования чистой прибыли, их изменения - в качестве факторов изменения чистой прибыли. После анализа общего соотношения доходов и расходов производится более детальное аналитическое исследование различных показателей финансовых результатов организации и факторов, их определяющих.

Финансовые результаты деятельности организации характеризуются приростом суммы собственного капитала (чистых активов), основным источником которого является прибыль.

Прибыль занимает одно из важных мест в общей системе стоимостных взаимоотношений рыночной экономики и представляет собой важнейший элемент экономического механизма управления общественным производством. С ее помощью оценивается деятельность всех предпринимательских структур. Прибыль является самым крупным источником финансирования расширенного воспроизводства, критерием его эффективности и одним из главных источников дохода государственного бюджета. Правильное понимание экономической природы прибыли является основой для улучшения механизма практического использования этой категории в современных российских условиях.

В соответствии со ст. 247 Налогового кодекса РФ, прибылью признается полученный доход, уменьшенный на величину произведенных расходов (НК РФ) [2].

Прибыль - многозначный термин. Чаще всего его рассматривают как денежный успех, положительный результат, награду за риск. Прибыль возникает в результате производственной, торговой, научно - исследовательской, творческой, спекулятивной и многой другой предпринимательской деятельности.

Возможность получения прибыли стимулирует рисковое поведение, стремление к нововведениям, освоение новых технологий, материалов, продукции [43, с.118].

Сущность прибыли наиболее полно выражается в ее функциях. Наиболее часто выделяются следующие:

1) в обобщенной форме прибыль отражает результаты предпринимательской деятельности и выступает одним из показателей ее эффективности;

2) прибыль служит источником развития организации и прироста акционерного капитала, то есть является источником формирования финансовых ресурсов. Прибыль - основной источник прироста собственного капитала, обновления производственных фондов и выпускаемой продукции. В условиях рыночных отношений, собственники и менеджеры, ориентируясь на размер прибыли, остающейся в распоряжении организации, принимают решения по поводу дивидендной и инвестиционной политики, проводимых организацией с учетом перспектив его развития;

) стимулирующая функция позволяет использовать прибыль на развитие производства, стимулирует труд работников предприятия, обеспечивает социальное развитие. В этом качестве она увязывает интересы организации и персонала, так как стимулирует их стремление к осуществлению более эффективной хозяйственной деятельности, с тем, чтобы больше получить выгоды в виде прибыли. За прибылью закрепляется статус цели, что предопределяет экономическое поведение хозяйствующих субъектов, благополучие которых зависит как от величины прибыли, так и от принятого в национальной экономике алгоритма её распределения, включая налогообложение;

4) прибыль выступает доходным источником для финансирования государственных расходов (государственных инвестиций, производственных, научно - технических, социально - культурных программ) [43, с.122].

Функции прибыли представлены на рис. 1.

|  |  |
| --- | --- |
| Функции прибыли |  |
|  |  |  |
|  |  | Оценочная |
|  |  |  |
|  |  | Источник формирования финансовых ресурсов |
|  |  |  |
|  |  | Стимулирующая |
|  |  |  |
|  |  | Фискальная |
|  |  |  |

Рис.1. Функции прибыли

**Роль прибыли в рыночной экономике и деятельности предприятия**

Прибыль предприятия является главной целью предпринимательской деятельности. Основным побудительным мотивом осуществления любого вида бизнеса, его главной конечной целью является рост благосостояния собственников предприятия. Характеристикой этого роста является размер текущего и отложенного их дохода на вложенный капитал, источником которого является полученная прибыль.

Если для собственников предприятия получение высокого уровня прибыли является вполне очевидным мотивом предпринимательской деятельности, то может возникнуть вопрос - является ли получение высокой прибыли столь же побудительным мотивом деятельности наемных менеджеров предприятия и остального его персонала.

Для менеджеров, которые не являются собственниками предприятия, руководимого ими, прибыль является основным мерилом успеха их деятельности. Возрастание уровня прибыли предприятия повышает «рыночную цену» этих менеджеров, что сказывается на уровне их заработной платы. И наоборот - систематическое снижение уровня прибыли руководимого ими предприятия приводит к обратным результатам в их личной карьере, уровне получаемых доходов, возможностях последующего трудоустройства.

Для остального персонала уровень прибыли предприятия также является достаточно высоким побудительным мотивом их деятельности, особенно при наличии на предприятии программы участия наемных работников в прибыли. Прибыльность предприятия является не только гарантом их занятости, но в определенной мере обеспечивает дополнительное материальное вознаграждение их труда и удовлетворение ряда их социальных потребностей.

Прибыль предприятия создает базу экономического развития государства в целом. Механизм перераспределения прибыли предприятия через налоговую систему позволяет наполнять доходную часть государственных бюджетов всех уровней (общегосударственного и местных). Это дает государству возможность успешно выполнять возложенные на него функции и осуществлять намеченные программы развития экономики. Кроме того, реализация известного принципа - «богатство государства характеризуется уровнем богатства его граждан» - также связана с возрастанием прибыли предприятия, которое обеспечивает рост доходов его владельцев, менеджеров и персонала.

Прибыль предприятия является критерием эффективности конкретной производственной деятельности. Индивидуальный уровень прибыли предприятия в сравнении с отраслевым характеризует степень умения (подготовленности, опыта, инициативности) менеджеров успешно осуществлять хозяйственную деятельность в условиях рыночной экономики. Среднеотраслевой уровень прибыли предприятий характеризует рыночные и другие внешние факторы, определяющие эффективность производственной деятельности, и является основным регулятором «перелива капитала» в отрасли с более эффективным его использованием. При этом капитал перемещается, как правило, в те сегменты рынка, которые характеризуются значительным объемом неудовлетворенного спроса, что способствует более полному удовлетворению общественных и личных потребностей.

Прибыль является основным внутренним источником формирования финансовых ресурсов предприятия, обеспечивающих его развитие. В системе внутренних источников формирования ресурсов главенствующая роль принадлежит прибыли. Чем выше уровень генерирования прибыли в процессе хозяйственной деятельности, тем меньше потребность предприятия в привлечении финансовых средств из внешних источников. При прочих равных условиях - тем выше уровень самофинансирования его развития, обеспечения реализации стратегических целей этого развития, повышения конкурентной позиции предприятия на рынке. При этом в отличие от некоторых других внутренних источников формирования финансовых ресурсов предприятия, прибыль является постоянно воспроизводимым источником, и ее воспроизводство в условиях успешного хозяйствования осуществляется на расширенной основе.

Прибыль является главным источником возрастания рыночной стоимости предприятия. Способность самовозрастания стоимости капитала обеспечивается путем капитализации части полученной предприятием прибыли, то есть ее направления на прирост его активов. Чем выше сумма и уровень капитализации полученной предприятием прибыли, тем в большей степени возрастает стоимость его чистых активов (активов, сформированных за счет собственного капитала), а соответственно и рыночная стоимость предприятия в целом, определяемая при его продаже, слиянии, поглощении и в других случаях.

Прибыль предприятия является важнейшим источником удовлетворения социальных потребностей общества. Социальная роль прибыли проявляется, прежде всего, в том, что средства, перечисляемые в бюджеты разных уровней в процессе ее налогообложения, служат источником реализации разнообразных общегосударственных и местных социальных программ, обеспечивающих «выживание» отдельных социально незащищенных (или недостаточно защищенных) членов общества.

Кроме того, эта роль проявляется в удовлетворении за счет полученной прибыли части социальных потребностей персонала: социальные программы являются неотъемлемой составной частью коллективных или индивидуальных трудовых соглашений.

Наконец, определенная социальная роль прибыли проявляется в том, что она служит источником внешней благотворительной деятельности предприятия, направленной на финансирование отдельных неприбыльных организаций, учреждений социальной сферы, оказание материальной помощи отдельным категориям граждан.

Прибыль является основным защитным механизмом, предохраняющим предприятие от угрозы банкротства. Хотя такая угроза может возникнуть и в условиях прибыльной хозяйственной деятельности предприятия (при использовании неоправданно высокой доли заемного капитала, особенно краткосрочного; при недостаточно эффективном управлении ликвидностью активов), но при прочих равных условиях предприятие гораздо успешнее выходит из кризисного состояния при высоком потенциале генерирования прибыли.

За счет капитализации полученной прибыли может быть быстро увеличена доля высоколиквидных активов (восстановлена платежеспособность), повышена доля собственного капитала при соответствующем снижении объема используемых заемных средств (повышена финансовая устойчивость), сформированы соответствующие резервные финансовые фонды.

Характеризуя роль прибыли в рыночной экономике, следует отметить, что, по мнению многих экономистов, эта роль не всегда позитивна, так как отдельные виды прибыли служат источником лишь личного обогащения отдельных категорий граждан, не принося пользу обществу в целом. Это относится к таким ее видам, как прибыль, полученная от спекулятивных коммерческих операций, от неоправданно высоких цен в связи с монопольным положением на рынке, от «теневой» деятельности предприятий и тому подобное. Рассмотрим, полностью ли лишены позитива эти виды прибыли с позиций экономического развития общества в целом.

Прибыль, полученная от спекулятивных коммерческих операций (так называемых «арбитражных сделок», основанных на разнице в ценах покупки и продажи), является результатом лучшей информированности предпринимателей о ценах на различных региональных рынках, быстроты реакции на выгодные коммерческие условия, более высокого уровня предпринимательского риска. В конечном счете, спекулятивная прибыль является формой возмещения повышенного предпринимательского риска и служит действенным механизмом выравнивания уровня цен на отдельных региональных рынках. В рамках организованного биржевого рынка - товарного, фондового, валютного - спекулятивные сделки служат основным механизмом страхования ценового риска для предпринимателей, избегающих этого риска.

Прибыль, полученная предприятием в связи с его монопольным положением на рынке за счет установления неоправданно высоких цен на продукцию (так называемая «сверхприбыль» от монопольной деятельности), создает активные стимулы для перелива капитала на такие рынки и роста объема предложения, что в конечном итоге приводит к естественному формированию конкурентной среды на таких рынках и снижению уровня цен на них.

Прибыль, полученная предприятием от «теневой» деятельности (выпуска и реализации части неучтенной продукции), в определенной степени является защитной реакцией предпринимателей на установленные государством жесткие «правила игры» в экономике, в первую очередь, на неоправданно высокий уровень налогообложения отдельных видов предпринимательской деятельности. В этих условиях предприятия не могут не только обеспечить условия самофинансирования своего развития, но в отдельных случаях и простого выживания в переходной экономике. Рост объема такой деятельности (а соответственно, и объема «теневой» прибыли) является для государства своеобразным индикатором эффективности принимаемых решений в области налогового регулирования коммерческой деятельности с позиций соблюдения паритета интересов как государства, так и предпринимателей. Кроме того, и эта прибыль, оставаясь неучтенной, является, тем не менее, источником реального прироста чистого национального дохода.

**Порядок формирования показателей прибыли**

Формирование прибыли проходит долгий путь и начинается с расчетов и учета факторов на нее влияющих. Это прямые факторы очевидные и понятные. Чем выше цены, тем больше прибыль; чем больше объем выпуска продукции, тем больше прибыль; чем ниже затраты на производство и реализацию продукции, тем больше прибыль. Кроме факторов, непосредственно влияющих на величину и динамику прибыли, существуют и факторы косвенного воздействия. Их можно объединить в две группы.

1) Факторы, зависящие от усилий предприятия:

-уровень хозяйствования;

компетентность руководства и менеджеров;

конкурентоспособность продукции;

организация производства и труда;

производительность труда;

состояние и эффективность производственного и финансового планирования.

2) Факторы, не зависящие от усилий предприятия:

- конъюнктура рынка;

уровень конкуренции;

инфляционные процессы;

уровень цен на потребляемые материально - сырьевые, топливно - энергетические ресурсы;

налоговые платежи с прибыли.

Так как прибыль - источник производственного, научно - технического и социального развития, ее отсутствие ставит предприятие в крайне сложное финансовое положение, не исключающее банкротство [43, с. 128].

В процессе формирования финансовых результатов рассчитывают:

 Валовую прибыль (Пв);

 Прибыль (убыток) от продаж (Ппр);

 Прибыль (убыток) до налогообложения (Пдн);

 Чистую прибыль (убыток) отчетного периода (Пч).

Если валовая прибыль рассчитывается как разность между выручкой от продажи и себестоимостью реализованной продукции, то прибыль от продаж формируется как разность между выручкой от продаж и полной себестоимостью реализованной продукции, включающей в себя себестоимость реализованной продукции, коммерческие и управленческие расходы.

Валовая прибыль рассчитывается по формуле:

Пв= Впр - С, (1)

Где Впр - выручка от продажи товаров, продукции, работ, услуг (за минусом налога на добавленную стоимость, акцизов и иных аналогичных обязательных платежей);

С - себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг.

Прибыль (убыток) от продаж рассчитывается по формуле:

Ппр = Впр - С - Рк- Р упр, (2)

Где Рк - коммерческие расходы;

Р упр - управленческие расходы.

Финансовый результат от всех видов обычной деятельности выражается показателем «Прибыль (убыток) до налогообложения, рассчитывается по формуле:

Пдн = Ппр+ПРП - ПРУ + ДУ + ПД - ПР, (3)

Где ПРП - проценты к получению;

ПРУ - проценты к уплате;

ДУ - доходы от участия в других организациях;

ПД - прочие доходы;

ПР - прочие расходы.

Конечным финансовым результатам деятельности предприятия является чистая прибыль (убыток) отчетного периода и рассчитывается по формуле:

Пч = Рдн + НА-НО-Нп, (4)

Где НА - отложенные налоговые активы;

НО - отложенные налоговые обязательства;

Нп - текущий налог на прибыль.

Алгоритм формирования финансовых результатов, согласно форме №2 «Отчет о прибылях и убытках», представлен на рис.2. [23, с.201].



Рис. 2. Алгоритм формирования финансового результата предприятиями согласно приказу Минфина РФ от 22 июля 2003 г. №67 н

**«О формах бухгалтерской отчетности организаций»**

Отчет о прибылях и убытках (форма №2) отражает ступенчатый порядок формирования конечного финансового результата деятельности организации в отчетном году - чистой прибыли. В этой форме соблюдается принцип сбалансированности доходов и расходов организации за отчетный год.

С 1 января 2011 г. вступил в силу Приказу Минфина РФ от 2 июля 2010 г. №66 н «О формах бухгалтерской отчетности организации», которым утверждена новая форма отчета о прибылях и убытках, содержащаяся в Приложении [7].

Чистая прибыль является основным показателем для объявления дивидендов акционерам, а также источником средств, направляемых на увеличение уставного и резервного капитала, капитализации прибыли предприятия. Заключительными записями декабря отчетного года чистая прибыль переносится на счет 84 «Нераспределенная прибыль», если предприятие в течение года не использовало в исключительных случаях чистую прибыль на покрытие текущих расходов по внутрихозяйственным программам.

Чистая прибыль (убыток) отчетного периода характеризует реальный прирост (наращение) собственного капитала предприятия. В связи с этим в научной и учебной литературе по финансовому анализу можно найти различные определения понятия «финансовый результат» в зависимости от того, какая сторона деятельности в каждом конкретном случае рассматривается. В целом в понятие «финансовый результат» вкладывается определенный экономический смысл:

 Превышение (снижение) стоимости произведенной продукции над затратами на ее производство;

 Превышение выручки от продаж (стоимости реализованной продукции) над полными затратами, понесенными в связи ее производством и продажей (реализацией);

 Превышение чистой прибыли отчетного периода над понесенными убытками.

Таким образом, финансовый результат в конечном итоге является финансово - экономической базой приращения собственного капитала предприятия. Кроме того, положительный финансовый результат свидетельствует об эффективном и целесообразным использовании активов предприятия, его основного и оборотного капитала.

Конечный финансовый результат деятельности предприятия любой организационно - правовой формы хозяйствования выражается так называемой бухгалтерской прибылью (убытком), выявленной за отчетный период на основании бухгалтерского учета всех ее хозяйственных операций и оценки статей бухгалтерского баланса по правилам, принятым в соответствии с Положением по бухгалтерскому учету и бухгалтерской отчетности, утвержденным приказом Министерства финансов РФ от 29 июля 1998 г. № 34 н. Согласно данному Положению, конечный финансовый результат отчетного периода отражается в бухгалтерском балансе как нераспределенная прибыль (непокрытый убыток), то есть конечный финансовый результат, выявленный за отчетный период, за минусом причитающихся за счет прибыли, установленных в соответствии с налоговым законодательством Российской Федерации налогов и иных аналогичных обязательных платежей, включая санкции за несоблюдение правил налогообложения.

**Резервы роста прибыли предприятия**

Основная цель любой коммерческой структуры состоит в максимально возможном увеличении прибыли ее владельцев. Используя этот показатель в качестве оценки деятельности, можно попытаться стабильно повышать доходы предприятия за счет целого ряда мероприятий:

 Управления номенклатурой выпускаемой продукции, ранжируя ее по мере убывания рентабельности;

 Планирования обновления номенклатуры продукции;

 Обновления оборудования и освоения новых технологий;

 Разработки оперативных планов по развитию производства на длительный срок;

 Определения инвестиционной и дивидендной политики;

 Использования рынка ценных бумаг.

Чаще всего в основной массе субъектов хозяйствования главное внимание уделяется широко известным факторам роста доходов, связанным с работой предприятия: росту объема производства, снижению затрат на производство товаров и услуг и оптимизации цен.

Оптимальное использование большинства из перечисленных возможностей по росту прибыли может быть получено в результате глубокого анализа по критерию доходности, перебора возможных вариантов, обоснованных стратегических планов по прибыли.

Факторы, оказывающие влияние на величину прибыли [25, с.419].

В процессе планирования прибыли важно определить, какие факторы ведут к ее росту или снижению (табл. 2).

Таблица 2

Факторы, ведущие к изменению прибыли

|  |  |
| --- | --- |
| Фактор | Пояснение |
| Объем продаж | При высоком удельном весе постоянных расходов в себестоимости продукции рот объема реализации приведет к еще большему росту прибыли за счет снижения доли постоянных расходов, приходящихся на единицу продукции |
| Рост цен | В период высоких темпов инфляции рост прибыли обеспечивался за счет ценового фактора. Замедление инфляционных процессов, насыщение рынка товарами, развитие конкуренции ограничили возможности производителей повышать цены и получать прибыль посредством этого фактора |
| Снижение себестоимости | Снижение затрат без негативного влияния на качество выпускаемой продукции. Достигается за счет большей управляемости и контроля в области расходов |
| Обновление ассортимента и номенклатуры выпускаемой продукции | Прибыль в рыночной экономике - движущая сила обновления, как производственных фондов, так и выпускаемой продукции. Характерно проявление этой силы в концепции жизненного цикла продукции |

В период высоких темпов инфляции рост прибыли обеспечивался за счет ценового фактора. Замедление инфляционных процессов, насыщение рынка товарами, развитие конкуренции ограничили возможности производителей повышать цены и получать прибыль посредством этого фактора. На очередь приходит метод снижения затрат. В практике предпринимательской деятельности применяются разные способы снижения себестоимости. Безусловно используются такие приемы, как экономия топливно-сырьевых ресурсов, материальных и трудовых затрат, снижение доли амортизационных отчислений в себестоимости, сокращение административных расходов и т.п. Однако следует иметь в виду, что уменьшение себестоимости имеет свой предел, после которого оно невозможно без снижения качества продукции. То же относится и к административным и коммерческим расходам, которые невозможно свести к нулю, поскольку без них организация (предприятие) нормально функционировать не сможет, и продукция реализовываться не будет.

Термин «качество прибыли» достаточно часто встречается в литературе по финансовому анализу. Вместе с тем четкое, однозначное определение этого понятия отсутствует. «Почти нет общего согласия относительно определений или предположений, лежащих в основе этого понятия».

В большинстве случаев под качеством прибыли понимают содержание прибыли, характер ее формирования под воздействием различных факторов. Иногда качество прибыли сводится к проблеме достоверности бухгалтерской отчетности, что сужает анализ. Представляется, что качество прибыли - это характеристика факторов формирования показателей финансовых результатов, имеющих и не имеющих количественного измерения, обусловленных управленческими решениями в области маркетинга, производственного и финансового менеджмента. Практическая ценность анализа качества прибыли заключается в правильной опенке тенденций формирования прибыли как показателя эффективности, источника финансирования потребностей расширенного воспроизводства и выплаты доходов собственникам, что одновременно позволяет связать уровень финансовых результатов с качеством управления. Оценка качества прибыли дает возможность пользователям бухгалтерской отчетности проводить сравнительный анализ деятельности разных предприятий с учетом факторов формирования прибыли, финансовым менеджерам - принимать обоснованные управленческие решения, использовать результаты анализа качества прибыли в прогнозировании финансовых результатов.

Объектом анализа являются все стадии формирования финансовых результатов, но разные группы пользователей преследуют и разные интересы. Поставщики капитала предпочитают показатель прибыли до выплаты процентов и налогов и оценивают его величину как источник, достаточный для покрытия финансовых расходов. С позиций государства - это прибыль до налогообложения как основа формирования налогооблагаемой прибыли и источник выплаты налога на прибыль. С позиций собственников наиболее важным показателем является чистая прибыль как объект распределения.

Говоря о качестве прибыли, необходимо ответить на вопросы: в какой мере формирование прибыли отражает эффективность хозяйственной деятельности, а в какой - является результатом манипулирования бухгалтерскими методами.

Оценка качества чистой прибыли может быть выполнена с учетом группировки факторов, влияющих на ее формирование по следующим направлениям:

 анализ бухгалтерской учетной политики и оценка роли бухгалтерских методов в формировании чистой прибыли;

 анализ и оценка роли производственных факторов формирования прибыли от продаж, стабильности прибыли от продаж как главного элемента общей суммы прибыли;

 анализ и оценка состава и структуры прочих доходов, характера их формирования;

 анализ и оценка налоговой учетной политики и влияния налоговых платежей на чистую прибыль.

Анализ бухгалтерской учетной политики может быть проведен внешними пользователями по данным годового отчета, в котором раскрыто ее содержание, в соответствии с требованиями положений по бухгалтерскому учету.

К производственным факторам, влияющим на прибыль от продаж, относятся физический объем продаж, цены на реализуемую продукцию, уровень переменных и постоянных затрат, структура ассортимента продукции, удельный вес непрофильных низко доходных или убыточных видов деятельности. Анализ этих факторов помогает понять, насколько стабильным является прирост или снижение прибыли от продаж.

Влияние выручки как стоимостного объема продаж на прибыль происходит через изменение цен и физического объема продаж. Достаточно быстрый рост цен и тарифов на продукцию и услуги может обеспечить существенную часть прироста прибыли. Необоснованное повышение цен, стремление компенсировать удорожание затрат ценой снижает качество прибыли, усиливает инфляционный характер ее формирования. Оценка количественного влияния ценового фактора может быть выполнена с помощью индекса цен на выпускаемую продукцию. Приблизительная оценка выполняется с использованием данных об индексах цен, публикуемых Федеральной службой статистики.

Анализ и оценка состава и структуры прочих доходов и расходов зависят от характера их формирования и их доли в общей сумме доходов (расходов). При этом рекомендуется классифицировать доходы и расходы как стабильные, редкие и чрезвычайные. Во-первых, это позволяет оценивать качество прибыли (чем выше доля редких и чрезвычайных статей, тем ниже качество прибыли), во-вторых, составлять более достоверные прогнозы.

Величина и динамика статей доходов и расходов, так или иначе, являются результатом управленческих решений.

Прибыль от продаж отражает эффективность маркетинговой и производственной деятельности. Влияние на объем продаж сомнительной дебиторской задолженности можно связать не только с потерей прибыли, но и с недостатками в финансовом управлении. Необоснованный рост затрат и, как следствие, увеличение потребности в оборотном капитале, чрезмерный рост краткосрочных обязательств говорят о несбалансированности производственных и финансовых планов. Отсутствие доходов от финансовых вложений при их значительной величине в бухгалтерском балансе может свидетельствовать об отсутствии продуманной инвестиционной политики, а существенное снижение чистой прибыли за счет расходов по обслуживанию долга - о нерациональной структуре источников финансирования хозяйственной деятельности.

Прочие доходы и расходы не являются объективно необходимыми для продолжения хозяйственной деятельности. Внешний анализ статей прочих доходов и расходов проводится по данным Приложения к отчету о прибылях и убытках. Внутренний анализ целесообразно проводить по данным аналитического учета, где можно наиболее удобно сгруппировать сбор информации для целей анализа. Как правило, значительная часть прочих доходов не способствует повышению качества прибыли (штрафы, пени, неустойки полученные, списание кредиторской задолженности, положительные курсовые разницы и т. п.), а расходы «съедают» прибыль от продаж и тем самым уменьшают чистую прибыль и прирост капитала.

Значительная часть налогов, уплачиваемых организациями - юридическими лицами, оказывает прямое или косвенное влияние на формирование финансовых результатов (кроме налога на добавленную стоимость, акцизов, налога с продаж, оплачиваемых покупателем).

Также уменьшается налогооблагаемая прибыль при включении в себестоимость налогов и обязательных платежей, списываемых на себестоимость в соответствии с налоговым законодательством. К ним относятся федеральные (единый социальный налог, налог на пользование недрами, налог на воспроизводство минерально-сырьевой базы, некоторые пошлины) и региональные налоги (налог на пользователей автомобильных дорог, налог на владельцев автотранспортных средств и др.), некоторые виды местных лицензионных сборов.

Налогооблагаемая прибыль формируется по данным налогового учета в соответствии с Налоговым кодексом РФ и по величине отличается от бухгалтерской прибыли до налогообложения по целому ряду причин. Те же внереализационные расходы большей частью не принимаются во внимание при расчете налогооблагаемой прибыли. Налог на прибыль следует рассматривать как важный фактор, влияющий на величину чистой прибыли.

Получая прибыль, предприятие решает задачи ее использования. Характер направлений использования прибыли отражает стратегические задачи предприятия. Выплачивая дивиденды, предприятие стимулирует рост стоимости своих акций, оставляя прибыль на предприятии, акционеры инвестируют развитие производства. Финансист должен уметь ставить стратегические цели и формулировать задачи для их достижения. Механизм воздействия финансов на хозяйство, на его экономическую эффективность находится не в самом производстве, а в распределительных денежных отношениях.

По сути, распределение прибыли следует рассматривать в трех направлениях между государством, собственниками предприятия и самим предприятием. Пропорции этого распределения в значительной мере воздействуют на эффективность деятельности предприятия как позитивно, так и негативно.

Взаимоотношения предприятия и государства по поводу прибыли строятся на основе налогообложения. На предприятии распределению подлежит прибыль после уплаты налогов и выплаты дивидендов. Распределение этой части прибыли отражает процесс формирования фондов и резервов предприятия для финансирования потребностей производственного и социального развития.

В условиях рыночного хозяйства государство не вмешивается в процесс распределения прибыли, остающейся в распоряжении предприятия после уплаты налогов. Тем не менее, посредством предоставления налоговых льгот оно стимулирует направление прибыли на капитальные вложения производственного назначения и строительство жилья, на благотворительные цели, финансирование природоохранных мероприятий, расходов на содержание объектов и учреждений социальной сферы, на проведение научно-исследовательских работ. Законодательно установлен минимальный размер резервного капитала для акционерных обществ, регулируется порядок создания резерва по сомнительным долгам и под обесценение ценных бумаг.

Распределение прибыли, остающейся в распоряжении предприятия, регламентируется внутренними документами предприятия, как правило, в учетной политике. Некоторые аспекты распределительного процесса фиксируются в уставе предприятия. В соответствии с Уставом или решением распорядительного органа на предприятии создаются фонды: накопления, потребления, социальной сферы. Если фонды не создаются, то в целях обеспечения планового расходования средств составляются сметы расходов на развитие производства, социальные нужды трудового коллектива, материальное поощрения работников и благотворительные цели.

Накопленная прибыль предприятия может быть вложена им в уставные капиталы других предприятий, долгосрочные и краткосрочные финансовые вложения, перечисляться вышестоящим организациям, союзам, концернам, ассоциациям и пр. Эти направления также считаются использованием прибыли на развитие.

Распределение прибыли на социальные нужды включает в себя: расходы по эксплуатации социально-бытовых объектов, находящихся на балансе предприятия, финансирование строительства объектов непроизводственного назначения, проведение оздоровительных и культурно-массовых мероприятий и т.п. К затратам на материальное поощрение относятся: выплата премий за достижения в труде, расходы на оказание материальной помощи, единовременные пособия ветеранам, пенсионерам, компенсация удорожания стоимости питания в столовых и др.

Вся прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия, разделяется на прибыль, увеличивающую стоимость имущества, то есть участвующую в процессе накопления, и прибыль, направляемую на потребление, не увеличивающую стоимости имущества. Если прибыль не расходуется на потребление, то она остается на предприятии как нераспределенная прибыль прошлых лет и увеличивает размер собственного капитала предприятия. Наличие нераспределенной прибыли увеличивает финансовую устойчивость предприятия, свидетельствует о наличии источника для последующего развития. Важную роль в обеспечении финансовой устойчивости играет размер резервного капитала. В рыночном хозяйстве отчисления в резервный капитал носят первоочередной характер. Наличие и прирост резервного капитала обеспечивают увеличение акционерной собственности, характеризуют готовность предприятия к риску, создание возможности выплаты дивидендов по привилегированным акциям даже при отсутствии прибыли текущего года, покрытия непредвиденных расходов и убытков без риска потери финансовой устойчивости.

**1.2 Система показателей рентабельности промышленного производства**

Результативность и экономическая целесообразность функционирования измеряются абсолютными и относительными показателями. Различают показатели экономического эффекта и экономической эффективности [Карасева, ревякина].

Экономический эффект - абсолютный, объемный показатель, характеризующий результат деятельности, который может быть просуммирован в пространстве и времени.

Экономическая эффективность - относительный показатель, соизмеряющий полученный эффект с расходами или ресурсами, использованными для достижения этого эффекта.

По мнению А.Н. Гаврилова экономический смысл показателей рентабельности заключается в подсчете прибыли, приходящейся на рубль выручки от продаж, расходов, активов, капитала. Коэффициенты рентабельности показывают, насколько прибыльна деятельность предприятия.

В.В. Ковалев отмечает, что показатели рентабельности - это выражаемые в процентах относительные показатели, в которых прибыль сопоставляется с некоторой базой, характеризующей предприятие с одной из двух сторон - ресурсы или совокупный доход в виде выручки, полученной от контрагентов в ходе текущей деятельности.

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, результат неточный.

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

К основным показателям рентабельности относятся следующие (табл.3) [25, с. 422].

. Рентабельность продаж демонстрирует долю 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.

Таблица 3

Основные показатели оценки рентабельности и методика их расчета

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование показателя | Методика расчета |
| 1. Рентабельность продаж | По прибыли от продаж | / | Выручка | \* | 100% |
|  | По прибыли до налогообложения |  |  |  |  |
|  | По чистой прибыли |  |  |  |  |
| 2. Рентабельность основной деятельности | По прибыли от продаж | / | Расходы на производство и сбыт | \* | 100% |
|  | По прибыли до налогообложения |  |  |  |  |
|  | По чистой прибыли |  |  |  |  |
| 3. Рентабельность совокупных активов | По прибыли от продаж | / | Совокупные активы | \* | 100% |
|  | По прибыли до налогообложения |  |  |  |  |
|  | По чистой прибыли |  |  |  |  |
| 4. Рентабельность внеоборотных активов | По прибыли от продаж | / | Внеоборотные активы | \* | 100% |
|  | По прибыли до налогообложения |  |  |  |  |
|  | По чистой прибыли |  |  |  |  |
| 5. Рентабельность собственного капитала | По прибыли от продаж | / | Собственный капитал  | \* | 100% |
|  | По прибыли до налогообложения |  |  |  |  |
|  | По чистой прибыли |  |  |  |  |
| 6. Рентабельность заемного капитала | По прибыли от продаж | / | Заемный капитал | \* | 100% |
|  | По прибыли до налогообложения |  |  |  |  |
|  | По чистой прибыли |  |  |  |  |

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

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

. Рентабельность внеоборотных активов отражает эффективность использования основных средств и прочих внеоборотных активов.

. Рентабельность собственного капитала позволяет определить эффективность использования капитала, инвестированного собственниками предприятия в сравнении с возможными альтернативными вложениями средств. Рентабельность собственного капитала показывает, сколько денежных единиц прибыли заработала каждая денежная единица, вложенная собственниками в предприятие.

. Рентабельность заемного капитала показывает эффективность использования заемных средств.

Анализируя показатели рентабельности за различные периоды деятельности предприятия, необходимо принимать во внимание особенности этих показателей, существенные для формулирования обоснованных выводов [карасева, ревякина]:

снижение рентабельности в отчетном периоде нельзя рассматривать как негативную характеристику текущей деятельности, если предприятие переходит на новые персептивные технологии или виды продукции, требующие инвестиционных вложений, поскольку показатели рентабельности определяются результативностью работы отчетного периода и не отражают планируемый эффект долгосрочных инвестиций;

управленческие решения, приносящие высокую норму рентабельности связаны с высоки риском. Одним из показателей рискованности бизнеса является коэффициент финансового рычага- чем выше его значение, тем боле рискованным с позиции акционеров и кредиторов является предприятие;

числитель и знаменатель показателя рентабельности выражены в денежных единицах разной покупательской способности: прибыль отражает результаты деятельности за истекший период; активы и собственный капитал формируются в течение ряда лет и отражаются в учетной оценке, которая может существенно отличаться от текущей.

## **1.3 Цель, программа и методика исследования**

Целью данного исследования является исследование финансовых результатов на примере ООО «БАКС», а также разработка мероприятий по повышению прибыльности предприятия.

Задачи дипломной работы состоят в следующем:

1. раскрытии теоретических аспектов финансовых результатов и рентабельности предприятия и изучении основных методик оценки и анализа исследуемых показателей;

2. экономическом и финансовом анализе деятельности предприятия с целью выявления факторов, влияющих на финансовое состояние предприятия;

3. анализе финансовых результатов и рентабельности предприятия и разработке мероприятий по повышению прибыльности предприятия.

Программа работы над проектом включает в себя ряд этапов:

. Сбор общих сведений об объекте исследования;

. Сбор исходной информации (стандартные формы статистической и бухгалтерской отчетности: форма №1, №2 за 2008-2010 гг., устав, документы, регламентирующие деятельность предприятия и др.)

. Подбор необходимых для работы законодательных актов и нормативных документов:

 Гражданский Кодекс РФ;

 Налоговый кодекс РФ;

 Методические положения по оценке финансового состояния предприятия и установлению неудовлетворительной структуры баланса: утверждены распоряжением Федерального управления Российской Федерации по делам о несостоятельности (банкротстве) от 12 августа 1994 г. № 31-р.

 Приказ ФСФО России от 23.01.2001 № 16 «Об утверждении методических указаний по проведению анализа финансового состояния организаций».

 Приказ Минфина РФ от 22 июля 2003 г. N 67н «О формах бухгалтерской отчетности организаций» (с изменениями от 31 декабря 2004 г., 18 сентября 2006 г., 8 ноября 2010 г.).

 Приказ Минфина РФ от 2 июля 2010 г. N 66н «О формах бухгалтерской отчетности организаций».

 Приказ Минфина РФ от 29.07.1998 N 34н «Об утверждении Положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности» (ред. от 26.03.2007).

 Положение по бухгалтерскому учету «Доходы организации» (ПБУ 9/99) утверждено приказом Минфина России от 06.05.1999 № 32н (изменениями от 30.12.1999 № 107н, от 30.03.2001 № 27н, от 18.09.2006 № 116н, от 27.11.2006 № 156н, от 25.10.2010 № 132н, от 08.11.2010 № 144н).

 Положение по бухгалтерскому учету «Расходы организации» (ПБУ 10/99) (утверждено приказом Минфина России от 06.05.1999 № 33н, (с изменениями от 30.12.1999 № 107н, от 30.03.2001 № 27н, от 18.09.2006№ 116н, от 27.11.2006 № 156н, от 25.10.2010 № 132н, от 08.11.2010 № 144н).

. Предварительную подготовку исходной информации:

 сквозная проверка данных, содержащихся в отчетном периоде с помощью стыковок одних и тех же показателей по различным формам;

 приведение данных отчетности к сопоставимому виду.

. Проведение анализа хозяйственной деятельности предприятия и его финансового состояния, что охватывает следующие аспекты:

 анализ основных средств;

 анализ трудовых ресурсов;

 анализ себестоимости продукции;

 анализ имущественного положения;

 анализ ликвидности и платежеспособности предприятия;

 анализ финансовой устойчивости предприятия;

 анализ деловой активности предприятия;

 Исследование финансовых результатов деятельности предприятия:

 анализ показателей финансовых результатов;

 оценка рентабельности предприятия;

 факторный анализ рентабельности с использованием различных моделей.

. Разработка основных мероприятий по повышению прибыльности ООО «БАКС»:

 увеличение прибыли за счет снижения производственной себестоимости производимой продукции;

 увеличения прибыли за счет реализации инвестиционного проекта по использованию отходов деревообработки;

 увеличение прибыли за счет выпуска нового вида продукции.

Основной целью экономического и финансового анализа является получение ключевых наиболее информативных параметров, дающих объективную и точную картину финансового состояния предприятия, его прибылей и убытков, изменений в структуре активов и пассивов, в расчетах с дебиторами и кредиторами.

Методика анализа результатов деятельности ООО «БАКС», используемых в данной работе, включает в себя 5 основных методов:

. Горизонтальный (временной) анализ - сравнение каждой позиции отчетности с предыдущим периодом;

. Вертикальный (структурный) анализ - определение структуры итоговых показателей с выявлением влияния каждой позиции отчетности на результат в целом;

. Анализ темпов роста исследуемых показателей;

. Анализ относительных показателей (коэффициентов) - расчет отношений между отдельными позициями или позициями разных форм отчетности, определение взаимосвязей между показателями;

. Факторный анализ - анализ влияния отдельных факторов (причин) на результативный показатель с помощью следующих методов:

 метод цепных подстановок;

 метод абсолютных разниц;

 интегральный метод;

 трех- и пятифакторные модели оценки рентабельности.

## ***2.* Общая характеристика ООО «Бакс»**

**2.1 Общие сведения об организации**

Предприятие ООО «БАКС» г. Йошкар-Ола представляет собой общество с ограниченной ответственностью и ведет свою деятельность на основании Гражданского кодекса Российской Федерации, принятого Госдумой 21.10.1994 г. и одобренного Советом Федерации. Общество является юридическим лицом и действует на основе Устава и Учредительного договора, имеет собственное имущество, самостоятельный баланс и расчетный счет. Фирма ООО «БАКС» была создана в 2000 г.

Юридический адрес: г. Йошкар-Ола, ул. Первомайская, 115 а.

Фактический адрес: г. Йошкар-Ола, Строителей, 98.

На предприятии работают 45 сотрудников. Средний возраст работников - 35-40 лет.

Процентное соотношение работников с высшим и среднетехническим образованием к общему количеству - высокое около 82% (так как работа в основном строится для высококвалифицированных работников: на станках и руководящие должности).

Учредителями общества «БАКС» являются физические лица - граждане РФ.

Целью создания общества является извлечение прибыли от хозяйственной деятельности.

Предметом деятельности Общества является: - производство строительных и отделочных материалов из древесины.

Уставный капитал Общества составляет 100 000 (Сто тысяч) рублей.

Учредители общества вносят 100% Уставного капитала в размере 100 000 рублей равными долями. На момент регистрации 50% Уставного капитала было оплачено денежными средствами.

Фирма ООО «БАКС» специализируется на переработке древесины (круглого леса) хвойных и лиственных пород, изготовлении пиломатериалов и готовых изделий длиной 4 и 6 м следующей номенклатуры:

**брус:** 100x100 мм; 150 х 150 мм; 50x150 мм;

**доска не обрезная, толщиной:** 25; 30; 40; 50; 60 мм;

**доска обрезная:** 25х 100 мм; 40х 150 мм; 25х 150 мм; 50х 100 мм; 30x100 мм; 50x150 мм; 30х 150 мм; 60x100 мм; 40x100 мм; 60х 150 мм;

За счет использования прогрессивного технологического оборудования номенклатура данного вида изделий существенно расширена:

**доска половая:** 40x100 мм; 40x150 мм;

**доска обшивочная (выборка в четверть - «вагонка»):** 20х 100 мм; 20х 150 мм;

**плинтуса, раскладки, наличники** и т.д. по имеющейся конструкторской документации.

Дополнительная и перспективная номенклатура - услуги в виде столярных изделий под конкретного заказчика: рамы и блоки оконные; коробки и двери; срубы бань, саун и домов и т.д.; мебель для дома и дачных участков; товары народных промыслов.

Данная номенклатура выбрана на основе проведения маркетинговых исследований имеющегося рынка изделий региона.

Повышенным спросом пользуются пиломатериалы и отделочные материалы, т.к. они универсальны, достаточно дешевы и предназначены для выполнения практически любого строительного проекта на производственном объекте или в частном строительстве. Спрос на данную продукцию постоянен, хотя и меняется по типоразмерам в зависимости от конкретного заказа. На объемы продаж оказывает влияние и время года: в весенне-летне-осенний период при активизации работ на данных участках происходит настоящий бум в реализации изделий фирмы.

Несмотря на то, что ассортимент продукции достаточно обширен и пользуется спросом, есть отдельные категории продукции, которые пользуются меньшим спросом и поэтому скапливаются на складе готовой продукции (брус 150х150, доска не обрезная, толщиной 40, 50, 60 мм, доска обрезная 60х100, 60х150, отходы производства и брак). Но так, как производство пиломатериалов в основном рассчитано на конкретные заказы, то и данная продукция не занимает долго место на складах.

В то же время, как отмечалось ранее, большое значение уделяется развитию новых перспективных видов продукции - готовых изделий, разрабатываемых в соответствии с требованиями существующих стандартов по качеству и эстетическим показателям. Все это осуществляется на основании учета мнения потребителей.

Что касается поставок отдельных видов продукции, то для их реализации необходимо выполнение дополнительных требований по качеству, маркировке и упаковке.

Рассмотрим схему организационной структуры организации, которая отражена на рис.3.

Производство предприятия состоит из основного деревообрабатывающего цеха (цеха деревоизделий и столярного цеха), и обслуживающих участков. Тип построения производственной структуры предприятия - предметный.

Высшим органом управления ООО «БАКС» является Совет учредителей, каждый учредитель имеет один голос независимо от размера вклада в уставный фонд.

К исключительной компетенции Совета учредителей относятся вопросы определения основных направлений социального и производственного (экономического) развития, утверждение планов и отчетов об их выполнении.



Рис.3. Организационная структура управления ООО «БАКС»

Руководство деятельностью предприятия ведет директор, принимаемый по контракту Советом учредителей. Он самостоятельно решает вопросы деятельности предприятия, действует от его имени, имеет право подписи и распоряжается имуществом предприятия, осуществляет прием и увольнение работников.

Директор несет материальную и административную ответственность за достоверность данных бухгалтерского и статистического отчетов.

В соответствии с рыночной производственной ориентацией фирмы директор назначает коммерческого директора, ведущего вопросы сбыта, маркетинга и рекламы продукции.

Служба финансов ООО «БАКС» является самостоятельным структурным подразделением предприятия.

Отдел возглавляет финансовый директор, назначаемый на должность приказом директора предприятия.

Служба финансов имеет в своем составе структурные группы:

1) планово-экономический отдел;

2) бухгалтерия.

Планово-экономический отдел возглавляется финансовым директором. В должностные обязанности финансового директора входит следующее: осуществляет руководство работой по экономическому планированию на предприятии, направленному на организацию рациональной хозяйственной деятельности в соответствии с потребностями рынка и возможностями получения необходимых ресурсов, выявление и использование резервов производства с целью достижения наибольшей эффективности работы предприятия. Участвует в разработке стратегии предприятия с целью адаптации его хозяйственной деятельности и системы управления к изменяющимся в условиях рынка внешним и внутренним экономическим условиям.

Задачами планово - экономического отдела ООО «БАКС» являются:

1. Формирование единой экономической политики предприятия на основе анализа состояния и тенденций развития отрасли.

2. Экономическое планирование, направленное на эффективное использование всех видов ресурсов в процессе производства и реализации продукции (работ, услуг).

. Анализ экономического состояния предприятия.

. Формирование ценовой политики предприятия.

. Организация и методическое обеспечение разработок программ, перспективных и краткосрочных прогнозов экономического развития предприятия.

. Совершенствование концепции планирования расходов на осуществление деятельности предприятия, инвестиционные программы.

. Контроль за выполнением подразделениями предприятия законодательства в области экономики.

Роль финансовой службы в функционировании ООО «БАКС» обусловлена его функциями, важной из которых является формирование и определение экономической стратегии развития предприятия с целью адаптации его хозяйственной деятельности и системы управления к изменяющимся в условиях рынка внешним и внутренним экономическим условиям.

Бухгалтерия возглавляется главным бухгалтером.

Должностные обязанности главного бухгалтера следующие: Осуществляет организацию бухгалтерского учета хозяйственно-финансовой деятельности и контроль за экономным использованием материальных, трудовых и финансовых ресурсов, сохранностью собственности предприятия. Формирует в соответствии с законодательством о бухгалтерском учете учетную политику, исходя из структуры и особенностей деятельности предприятия, необходимости обеспечения его финансовой устойчивости.

## **Производственный процесс организации**

Производственный процесс носит тип массового производства, что характеризуется небольшой номенклатурой изделий с небольшим объемом выпуска продукции одного наименования (мелкосерийное производство). Он осуществляется на высокопроизводительном оборудовании с применением минимальной доли ручного труда.

Производственный процесс изготовления столярных изделий состоит из 3-х стадий: подготовительной, обрабатывающей, заключительной.

Подготовительная стадия механизирована и включает в себе следующие операции:

складирование круглого леса на эстакаде;

подача бревен в приемный лоток пилорамы.

На обрабатывающей стадии производственного процесса изделие приобретает законченную форму путем выполнения следующих операций:

 распиловка бревен на не обрезные доски;

 распиловка лафета или необрезанных досок на брус или обрезную доску;

 изготовление половой доски, вгонки, плинтусов, реек, накладок и т.д.

Причем, брус или обрезная доска так же являются готовыми изделиями, а половая доска или вагонка могут дополнительно подвергаться сушке в сушильной камере.

Производственный процесс изготовления пиломатериалов характеризуется небольшими затратами времени на получение готовой продукции.

Заключительная стадия производственного процесса подразумевает штабелирование готовой продукции по типоразмерам и увязка его для отправки потребителю.

Производственный процесс экологически чистый, что вызвано применением в технологическом процессе электроэнергии и экологически чистого сырья. В результате применения современного оборудования в технологии изготовления столярных изделий никаких вредных выбросов ни в атмосферу, ни в водоемы промышленных стоков не производиться. Отходы производства - опилки и стружка - засчет вытяжной вентиляции подаются в наружные бункеры, откуда реализуются для изготовления ДСП или продаются населению. Горбыль перерабатывается для изготовления реек, накладок и т.д. или реализуется населению.

Производственный процесс требует также наличие относительно значительных площадей для складирования и предъявляет требования к высоте помещения до 4-х метров, в результате чего применяют автопогрузчики.

Исходя из данного производственного процесса и требований, предъявляемых к размещению промышленного предприятия, производственный участок ООО «БАКС» по выпуску пиломатериалов размещается в металлическом утепленном ангаре, размерами 20х 60 м (1200 м2).

Работа предприятия осуществляется по следующему графику: 9-00 - 13-00; 14-00 - 18-00. При необходимости вводится сверхурочные рабочие часы.

Производственная программа организации увязана с производственными мощностями, маркетинговыми исследованиями, а также с планом технического развития общества.

**2.2 Экономический анализ деятельности ООО «БАКС»**

**Анализ производства и реализации продукции**

Объем производства и объем реализации продукции являются взаимозависимыми показателями. Темпы роста объема производства и реализации продукции, повышение ее качества непосредственно влияют на величину издержек, прибыль и рентабельность предприятия. Поэтому анализ данных показателей имеет важное значение.

##### Таблица 4

##### Анализ динамики и структуры реализации продукции

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование продукции | 2008 | 2009 | 2010 | Структура, % | Абсолютное отклонение в 2010-2009 гг. | Темп изменения в 2010-2009гг., % |
|  |  |  |  | 2008 | 2009 | 2010 |  |  |
| брус | 3817 | 4215 | 3261 | 16,9 | 16,9 | 16,3 | -954 | 77,4 |
| доска необрезная | 4124 | 3877 | 2644 | 18,3 | 15,6 | 13,2 | -1233 | 68,2 |
| доска обрезная | 3047 | 2224 | 2124 | 13,5 | 8,9 | 10,6 | -100 | 95,5 |
| доска половая | 3354 | 3723 | 1171 | 14,9 | 15,0 | 5,8 | -2552 | 31,5 |
| доска обшивочная («вагонка») | 2095 | 2106 | 2188 | 9,3 | 8,5 | 10,9 | 82 | 103,9 |
| блоки оконные | 2888 | 3217 | 3987 | 12,8 | 12,9 | 19,9 | 770 | 123,9 |
| двери | 3222 | 5536 | 4652 | 14,3 | 22,2 | 23,2 | -884 | 84,0 |
|  итого | 22547 | 24898 | 20027 | 100 | 100 | 100 | -4871 | 80,4 |

Из данных табл. 4 следует, что в 2009 г. объем реализации возрос с темпом прироста 10,4%. Анализ реализации продукции по видам продукции показал, что темп роста производства дверей самый высокий (71,8%). По видам продукции «доска необрезная» и «доска обрезная» наблюдается снижение объемов производства и реализации. Анализ структуры реализованной продукции показал, что в 2009 г. наибольший удельный вес занимают такие виды продукции как «брус» (16,9%) и «двери» (22,2%). В целом, структура реализованной продукции достаточно стабильна.

По итогам 2010 г. объем реализации продукции снизился практически на 20%. Существенное снижение объемов реализации наблюдается по продукции «доска половая», темп роста реализации которой составляет 31,5% к уровню предыдущего периода. Несколько возросли объемы продаж по продукции «доска обшивочная» (на 3,9%) и «блоки оконные» (на 23,9%). Анализ структуры реализованной продукции показал, что наибольший удельный вес занимают «двери» (23,2%).

**Анализ основных средств**

Одним из важнейших факторов увеличения объема производства продукции на промышленных предприятиях является обеспеченность их основными средствами в необходимом количестве и ассортименте и более полное и эффективное их использование [44, с. 201].

Проанализируем наличие, движение и структуру основных средств предприятия за 2008-2010 гг. (табл. 5-7), а также выделим активную и пассивную части (табл. 8).

Таблица 5

Наличие, движение и структура основных средств за 2008 год

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Группы ОФ | Начало года | Поступило | Выбыло | Конец года |
|  | тыс. р. | % | тыс. р. | % | тыс. р. | % | тыс. р. | % |
| 1. Здания  | 669 | 52,2 | 0 | 0 | 212 | 75,4 | 457 | 39,5 |
| 2.Сооружения и передаточные устройства | 111 | 8,7 | 0 | 0 | 0 | 0 | 111 | 9,6 |
| 3. Машины и оборудование | 385 | 30,0 | 140 | 89,7 | 26 | 9,3 | 499 | 43,1 |
| 4.Транспортные средства | 89 | 6,9 | 0 | 0 | 16 | 5,7 | 73 | 6,3 |
| 5.Производственный и хозяйственный инвентарь | 28 | 2,2 | 16 | 10,3 | 27 | 9,6 | 17 | 1,5 |
| 6. Другие виды ОФ | 0 | 0 | 0 | 0 |  | 0 | 0 | 0 |
| Итого | 1282 | 100 | 156 | 100 | 281 | 100 | 1157 | 100 |

Анализ данных табл. 5, показал, что на конец анализируемого периода стоимость основных средств организации несколько снизилась. В 2008 г. были приобретены машины и оборудование на сумму 140 тыс.р., а также производственный и хозяйственный инвентарь на сумму 16 тыс.р.

В составе выбывших основных средств преобладают здания (212 тыс.р.). Качественные изменения повлекли структурные сдвиги. Доля зданий снизилась с 52,2 до 39,5%. Доля транспортных средств снизилась незначительно (на 0,6%). Доля машин и оборудования составила 43,1%.

Таблица 6

Наличие, движение и структура основных средств за 2009 год

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Группы ОФ | Начало года | Поступило | Выбыло | Конец года |
|  | тыс. р. | % | тыс. р. | % | тыс. р. | % | тыс. р. | % |
| 1. Здания  | 457 | 39,5 | 0 | 0 | 0 | 0 | 457 | 22,5 |
| 2.Сооружения и передаточные устройства | 111 | 9,6 | 0 | 0 | 64 | 39,0 | 47 | 2,3 |
| 3. Машины и оборудование | 499 | 43,1 | 788 | 76,0 | 18 | 11,0 | 1269 | 62,5 |
| 4.Транспортные средства | 73 | 6,3 | 51 | 4,9 | 49 | 29,9 | 75 | 3,7 |
| 5.Производственный и хозяйственный инвентарь | 17 | 1,5 | 198 | 19,1 | 33 | 20,1 | 182 | 9,0 |
| 6. Другие виды ОФ | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Итого | 1157 | 100 | 1037 | 100 | 164 | 100 | 2030 | 100 |

В 2009 г. организация приобретала основные средства, всего на сумму 1037 тыс.р. Выбыло основных средств на сумму 164 тыс.р. За данный период было приобретено машин и оборудования на сумму 788 тыс.р.

Структура основных средств изменилась довольно существенно. Преобладающий удельный вес занимают машины и оборудования (62,5%), доля зданий снизилась до 22,5%.

Таблица 7

Наличие, движение и структура основных средств за 2010 год

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Группы ОФ | Начало года | Поступило | Выбыло | Конец года |
|  | тыс. р. | % | тыс. р. | % | тыс. р. | % | тыс. р. | % |
| 1. Здания  | 457 | 22,5 | 0 | 0 |  | 0 | 457 | 27,3 |
| 2.Сооружения и передаточные устройства | 47 | 2,3 | 0 | 0 |  | 0,0 | 47 | 2,8 |
| 3. Машины и оборудование | 1269 | 62,5 | 47 | 100 | 183 | 45,6 | 1133 | 67,6 |
| 4.Транспортные средства | 75 | 3,7 | 0 | 0 | 36 | 9,0 | 39 | 2,3 |
| 5.Производственный и хозяйственный инвентарь | 182 | 9,0 | 0 | 0 | 182 | 45,4 | 0 | 0 |
| 6. Другие виды ОФ | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Итого | 2030 | 100 | 47 | 100 | 401 | 100 | 1676 | 100 |

Анализ данных за 2010 г. показал, что в динамике стоимость основных средств снизилась. ООО «БАКС» за отчетный период приобрело основных средств на сумму 47 тыс.р. Из них 100% машин и оборудования.

Наибольшая доля выбывших основных средств, как в отчетном, так и в предыдущих периодах, приходится на машины и оборудование (45,6%). За анализируемый период был полностью израсходован производственный и хозяйственный инвентарь (на сумму 182 тыс.р.).

В структуре основных средств по-прежнему преобладают машины и оборудование (67,6%), доля зданий достигла 27,3%.

Таблица 8

Анализ динамики и состава основных средств

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | 2008 | 2009 | 2010 | Отклонения за 2009-2008 гг. | Отклонения за 2010-2009 гг. |
|  | тыс.р. | % | тыс.р | % | тыс.р. | % | тыс.р. | % | тыс.р. | % |
| Итого ОС | 1157 | 100 | 2030 | 100 | 1676 | 100 | 873 | - | - 354 | - |
| В т.ч. |  |  |  |  |  |  | - | - | - | - |
| активная часть | 572 | 49 | 1 344 | 66 | 1 172 | 70 | 772 | 17 | - 172 | 4 |
| пассивная часть | 585 | 51 | 686 | 34 | 504 | 30 | 101 | -17 | - 182 | -4 |

За 2008-2010 гг. сумма основных средств снизилась на 354 тыс.р. Величина активной части основных средств в 2009 г. возросла на 772 тыс.р., а в 2010 - снизилась на 172 тыс.р., ее удельный вес в общей сумме основных средств возрос на 4% и составил 70%. А сумма пассивной части основных средств снизилась на 182 тыс.р., ее удельный вес в 2010 г. соответственно уменьшился на 4% и составил 30%.

Под движением основных средств подразумевают поступление, выбытие, износ, замену, обновление, увеличение или уменьшение фондов и т. п. От изменений структуры основных фондов, их движения во многом зависит технический уровень производства. Поэтому в данном разделе анализа состав и движение основного капитала рассматривается в комплексе[44, с. 212].

Оценка изменений проводится по первоначальной (восстановительной) стоимости основных средств.

Таблица 9

Данные о движении основных средств

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование показателя | 2008 | 2009 | 2010 | Абсолютное отклонение в 2009-2008 гг. | Абсолютное отклонение в 2010-2009 гг. |
| Коэффициент обновления  | 0,135 | 0,511 | 0,028 | 0,376 | - 0,483 |
| Темп обновления | - 0,098 | 0,755 | - 0,174 | 0,852 | - 0,929 |
| Коэффициент замены | 0,555 | 6,323 | 0,117 | 5,768 | -6,206 |
| Коэффициент масштабности обновления | 0,135 | 0,511 | 0,028 | 0,376 | - 0,483 |
| Срок обновления | 7,4 | 2,0 | 35,7 | -5,5 | 33,7 |
| Коэффициент стабильности | 1,122 | 1,896 | 1,023 | 0,775 | - 0,873 |
| Коэффициент интенсивности обновления | 1,801 | 0,158 | 8,532 | - 1,643 | 8,374 |
| Коэффициент расширения парка | - 0,801 | 0,842 | -7,532 | 1,643 | - 8,374 |
| Коэффициент выбытия  | 0,243 | 0,081 | 0,239 | - 0,162 | 0,158 |
| Срок службы | 4,562 | 7,055 | 5,062 | 2,493 | - 1,993 |
| Коэффициент прироста | 0,122 | 0,896 | 0,023 | 0,775 | - 0,873 |

Коэффициент обновления (табл. 9), характеризующий долю новых основных средств в общей их стоимости на конец года в динамике снижается. Темп обновления показывает, какая доля в стоимости основных средств на начало периода направлена на покрытие выбытия основных средств за период. Отрицательное значение данного показателя в 2008, 2010 гг. обусловлено тем, что стоимость выбывших основных средств превышала стоимость поступивших. Срок обновления основных средств в 2010 г. существенно возрос к уровням прошлых лет. Коэффициент стабильности характеризует сохраняемые для дальнейшего использования фонды. Динамика показателя имеет тенденцию к снижению.

Коэффициент интенсивности обновления отражает величину выбывших средств на единицу вновь вводимых объектов, т. е. количество выбывающих устаревших объектов в результате введения новых. Таким образом, коэффициент интенсивности обновления отражает уровень высвобождения капитала в результате введения новой техники. Этот показатель характеризует темп технического прогресса. Его увеличение свидетельствует о сокращении сроков эксплуатации средств, ликвидации устаревших объектов.

Замедление процессов обновления и ликвидации устаревших основных средств приводит к увеличению степени их изношенности, старению машин, оборудования и других элементов, как активной части, так и всех основных средств. Коэффициент выбытия показывает, какая часть основных средств, с которыми предприятие начало деятельность в отчетном периоде, выбыла из - за ветхости и по другим причинам. Из данных таблицы видно, что в организации растет срок службы основных средств. Коэффициент прироста в в 2010 г.- возрос до 0,023. Таким образом, за исследуемый период на предприятии основных средств поступило меньше, чем выбыло.

В целом динамика показателей носит достаточно позитивный характер.

Таблица 10

Анализ состояния основных средств

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование показателя | 2008 | 2009 | 2010 | Абсолютное отклонение  |
|  |  |  |  | 2009/ 2008 | 2010/2009 |
| 1.Первоначальная стоимость, тыс. р. | 1157 | 2030 | 1676 | 873 | -354 |
| 1.1. Здания и сооружения, тыс. р. | 457 | 457 | 457 | 0 | 0 |
| 1.2. Других основных средств, тыс. р. | 700 | 1573 | 1219 | 873 | -354 |
| 2. Износ основных средств, тыс. р. | 368 | 415 | 397 | 47 | -18 |
| 2.1. Износ зданий и сооружений, тыс. р. | 189 | 197 | 209 | 8 | 12 |
| 2.2. Других основных средств, тыс. р. | 179 | 218 | 188 | 39 | -30 |
| 3. Коэффициент износа основных средств | 0,318 | 0,204 | 0,237 | -0,114 | 0,032 |
| 3.1. Здания и сооружения | 0,414 | 0,431 | 0,457 | 0,018 | 0,026 |
| 3.2. Другие основные средства | 0,256 | 0,139 | 0,154 | -0,117 | 0,016 |
| 4. Коэффициент годности основных средств | 0,682 | 0,796 | 0,763 | 0,114 | -0,032 |
| 4.1. Здания и сооружения | 0,586 | 0,569 | 0,543 | -0,018 | -0,026 |
| 4.2. Другие основные средства | 0,744 | 0,861 | 0,846 | 0,117 | -0,016 |

Оценка состояния основных средств, показала, что наибольший процент износа приходится на здания и сооружения (45,7%). В сравнении с прошлыми периодами, значения показателя увеличивается. Это связано с тем, что организация не приобретала и не вводила в эксплуатацию данные объекты основных средств. Износ других видов основных средств составляет около 15,4%. Таким образом, около 76,3% основных средств являются годными.

Таблица11

Анализ обеспеченности предприятия основными средствами

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | 2008 | 2009 | 2010 | Абс. откл. в 2009-2008гг. | Абс. откл. в 2010-2009 гг. | Темп изменения в 2009-2008 гг., % | Темп изменения в 2010-2009гг., % |
| 1. Среднегодовая стоимость ОС, тыс.р. | 1 220 | 1 594 | 1 853 | 374 | 260 | 130,7 | 116,3 |
| 2. Среднесписочная численность работников, чел. | 41 | 46 | 44 | 5 | - 2 | 112,2 | 95,7 |
|  - в том числе рабочих, чел. | 25 | 26 | 28 | 1 | 2 | 104,0 | 107,7 |
| 3. Среднегодовая стоимость активных ОС, тыс.р. | 572 | 1 344 | 1 172 | 772 | - 172 | 235,0 | 87,2 |
| 4. Фондовооруженность, тыс.р./чел. | 29,7 | 34,6 | 42,1 | 4,9 | 7,5 | 128,8 | 1445,6 |
| 5. Техническая вооруженность, тыс.р./ чел. | 22,9 | 51,7 | 41,9 | 28,8 | -9,8 | 225,9 | 81,0 |

Анализ данных табл. 11 показал, что обеспеченность основными средствами на предприятии ежегодно возрастает. Так в 2010 г. на одного работающего на предприятии приходится 42,1 тыс.р. основных производственных фондов. Главным фактором, оказавшим влияние на рост данного показателя, является увеличение среднегодовой стоимости основных средств. Техническая вооруженность имеет тенденцию к снижению. Темп изменения данного показателя в 2010 г. к уровню прошлого года составил 81%.

Таблица 12

Анализ эффективности использования основных средств

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование показателя | 2008 | 2009 | 2010 | Отклонение |
|  |  |  |  | 2009к 2008 | 2010к 2008 | 2010 к 2009 |
| 1.Стоимость основных средств, тыс.р. | 1 157 | 2 030 | 1 676 | 873 | 519 | - 354 |
| 1.1. производственные | 729 | 1 299 | 922 | 570 | 193 | - 377 |
| 1.2. активные | 572 | 1 344 | 1 172 | 772 | 600 | - 172 |
| 2.Удельный вес активной части основных средств в общей стоимости основных средств, % | 49 | 66 | 70 | 17 | 20 | 4 |
| 3.Объем реализации, тыс.р. | 22 547 | 24 898 | 20 027 | 2 351 | - 2 520 | - 4 871 |
| 4.Прибыль от реализации, тыс.р. | 1 052 | 1 711 | 584 | 659 | - 468 | - 1 127 |
| 5. Фондоотдача, р./р. | 19,49 | 12,27 | 11,95 | - 7,22 | - 7,54 | - 0,32 |
| 5.1.Фондоотдача производственных основных средств, р./р. | 30,932 | 19,164 | 21,726 | - 11,768 | - 9,207 | 2,562 |
| 5.2.Фондоотдача активной части основных средств, р./р. | 39,418 | 18,525 | 17,088 | - 20,893 | - 22,330 | - 1,437 |
| 6. Фондорентабельность, р./р. |  |  |  | - | - | - |
| 6.1.Общая фондорентабельность, р./р. | 0,909 | 0,843 | 0,348 | -0,066 | -0,561 | -0,493 |
| 6.2.Фондорентабельность активной части основных средств, р./р. | 1,839 | 1,273 | 0,498 | -0,566 | -1,341 | -0,774 |
| 7.Рентабельность продукции, р./р. | 0,047 | 0,069 | 0,029 | 0,022 | -0,017 | -0,040 |
| 8 Амортизация, тыс.р. | 368 | 415 | 397 | 47 | 29 | - 18 |
| 9.Фондооборачиваемость, р./р. | 0,32 | 0,20 | 0,24 | - 0,11 | - 0,08 | 0,03 |

Проанализировав данные табл. 12, можно сделать следующий вывод.

Фондоотдача всех основных средств организации имеет тенденцию к снижению. Достаточно существенное снижение уровня фондоотдачи наблюдается в 2009 г.

Фондоотдача производственных основных средств в 2010 г. составила 21,726 р./р., то есть на 1 р. стоимости основных фондов стало приходиться на 2,562 руб. меньше выручки. Фондоотдача активной части основных средств также снижается.

Анализ фондоорентабельности показал, что за анализируемые периоды основные средства стали приносить меньше доходов. В 2010 г. общая рентабельность снизилась к уровню 2009 г. более чем в 2 раза, рентабельность активной части основных средств снизилась практически в 3 раза.

## **Анализ трудовых ресурсов**

От обеспеченности предприятия персоналом и эффективности его использования зависят объем и своевременность выполнения всех работ, степень использования оборудования, машин, механизмов и как результат объем производства продукции, ее себестоимость, прибыль и ряд других экономических показателей. С этой целью проводится анализ трудовых ресурсов предприятия[44, с. 229].

Таблица 13

Анализ состава персонала

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Показатели | Годы | Абсолютное изменение |
|  |  | 2009-2008 | 2010-2008 | 2010-2009 |
|  | 2008 | 2009 | 2010 |  |  |  |
| 1.Количество персонала организации всего: | 41 | 47 | 45 | 6 | 4 | - 2 |
| 2.Промышленно - производственный персонал | 37 | 38 | 40 | 1 | 3 | 2 |
| В т.ч. |  |  |  | - | - | - |
| -служащие | 12 | 12 | 12 | - | - | - |
| 3. Рабочие | 25 | 26 | 28 | 1 | 3 | 2 |
| 4. Руководители | 4 | 9 | 5 | 5 | 1 | - 4 |

Анализ показал, что в 2009 г. увеличилось количество персонала (на 6 чел.). А в 2010 г. несколько сократилось (на 2 чел.) вновь до уровня 2008 г., в основном за счет снижения численности руководителей на 2 чел. ежегодно увеличивается численность рабочих.

Для характеристики движения рабочей силы рассчитывают и анализируют динамику следующих показателей:

Таблица 14

Анализ движения персонала

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Показатели | Годы | Абсолютное изменение |
|  |  | 2009-2008 | 2010-2008 | 2010-2009 |
|  | 2008 | 2009 | 2010 |  |  |  |
| 1. Численность работников на начало года | 39 | 41 | 47 | 2 | 8 | 6 |
| 2. Приняты на работу | 12 | 14 | 5 | 2 | - 7 | - 9 |
| 3. Выбыли, в том числе | 10 | 8 | 7 | - 2 | - 3 | -1 |
| 4. Численность персонала на конец года | 41 | 47 | 45 | 6 | 4 | - 2 |
| 5. Среднесписочная численность персонала | 40 | 44 | 46 | 4 | 6 | 2 |
| 6. Коэффициент по приему работников | 0,30 | 0,32 | 0,11 | 0,02 | - 0,19 | - 0,21 |
| 7. Коэффициент по выбытию работников | 0,25 | 0,18 | 0,15 | - 0,07 | - 0,10 | - 0,03 |
| 8. Коэффициент текучести кадров | 0,25 | 0,18 | 0,15 | - 0,07 | - 0,10 | - 0,03 |
| 9. Коэффициент постоянства состава персонала | 0,75 | 0,82 | 0,85 | 0,07 | 0,10 | 0,03 |

Анализ табл.14 показывает, что в анализируемых периодах значения коэффициентов значительно не изменились. Коэффициент оборота по приему был меньше 1, поскольку количество принятых работников было ниже среднесписочной численности сотрудников.

Коэффициент текучести кадров, характеризующий движение рабочей силы, обусловленное неудовлетворенностью работника рабочим местом или неудовлетворенностью организации конкретным работником, в 2009-2010 гг. составляет 0,18-0,15, и к уровню 2008 г. снизился, однако все же далек от рекомендуемого значения (0,03-0,05). Коэффициент постоянства состава персонала показал, что в 2009 г. постоянство персонала составила 82%, в 2010 - 85%.

Таблица 15

Анализ производительности труда

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Показатели | Годы | Абсолютное изменение |
|  |  | 2009-2008 | 2010-2008 | 2010-2009 |
|  | 2008 | 2009 | 2010 |  |  |  |
| 1.Среднегодовая численность ППП, чел | 40 | 44 | 46 | 4 | 6 | 2 |
|  в том числе рабочих | 25 | 26 | 28 | 1 | 3 | 2 |
| 2.Удельный вес рабочих в общей численности работников (Уд) | 62,5 | 59,1 | 60,9 | -3,4 | -1,6 | 1,8 |
| 3. Отработано дней одним рабочим за год, дн (Д) | 224 | 223 | 225 | - 1 | 1 | 2 |
| 4. Отработано часов всеми рабочими, ч | 40 880 | 41 166 | 45 360 | 286 | 4 480 | 4 194 |
| 5. Средняя продолжительность рабочего дня, ч (П) | 7,3 | 7,1 | 7,2 | - 0,20 | - 0,10 | 0,10 |
| 6. Производство продукции в ценах базового периода, тыс.р. | 22 547 | 24 898 | 20 027 | 2 351 | - 2 520 | - 4 871 |
| 7. Среднегодовая выработка одного работника, тыс.р. | 564 | 566 | 435 | 2 | - 128 | - 130 |
| 8.Выработка рабочего: |  |  |  | - | - | - |
| - среднегодовая, тыс.р. (ГВ) | 902 | 958 | 715 | 56 | - 187 | - 242 |
| - среднедневная, р. (ДВ) | 4 026,25 | 4 294,24 | 3 178,89 | 267,99 | - 847,36 | - 1 115,35 |
| - среднечасовая, р. (ЧВ) | 551,54 | 604,82 | 441,51 | 53,28 | - 110,03 | - 163,31 |

По данным табл. 15 можно наблюдать, что в 2010 году наблюдался некоторый спад производства. За данный период среднегодовая выработка одного работника составила 435 тыс.р., что ниже уровня прошлого года на 23,1%. Среднегодовая выработка рабочего снизилась на 242 тыс.р. с темпом роста 74,6%.

Таблица 16

Анализ рентабельности персонала

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Показатели | Годы | Абсолютное изменение |
|  |  | 2009-2008 | 2010-2008 | 2010-2009 |
|  | 2008 | 2009 | 2010 |  |  |  |
| 1. Прибыль от реализации продукции | 1 052 | 1 711 | 584 | 659 | - 468 | - 1 127 |
| 2. Валовый объем производства продукции в текущих ценах отчетного года, тыс.р. | 22 547 | 24 898 | 20 027 | 2 351 | - 2 520 | - 4 871 |
| 3. Выручка от реализации продукции, тыс.р. | 22 547 | 24 898 | 20 027 | 2 351 | - 2 520 | - 4 871 |
| 4. Среднесписочная численность работников, чел | 40 | 44 | 46 | 4 | 6 | 2 |
| 5. Рентабельность продаж, % | 4,67% | 6,87% | 2,92% | 2,2% | -1,7% | -4,0% |
| 6. Удельный вес продаж в стоимости произведенной продукции, % | 100 | 100 | 100 | 0 | 0 | 0 |
| 7. Среднегодовая выработка продукции одним работником (в текущих ценах), тыс.р. | 563,68 | 565,86 | 435,37 | 2,19 | - 128,31 | - 130,49 |
| 8. Прибыль на одного работника, тыс.р. | 26,30 | 38,89 | 12,70 | 12,59 | - 13,60 | - 26,19 |

Анализ табл. 16 показал, что за период с 2009 по 2010 г. наблюдается тенденция снижения показателя прибыль в расчете на 1 работника. На снижение данного показателя оказало понижающее влияние уменьшения объемов прибыли.

По данным табл. 17, видно что на предприятии за период с 2008 по 2009 гг. увеличиваются затраты на оплату труда. В связи, с тем, что в 2008 г. была увеличена численность персонала, фонд оплаты труда возрос до 7177 тыс.р. или на 881 тыс.р.

Таблица 17

Анализ расходов на оплату труда

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Показатели | Годы | Абсолютное изменение |
|  |  | 2009-2008 | 2010-2008 | 2010-2009 |
|  | 2008 | 2009 | 2010 |  |  |  |
| 1. Затраты на оплату труда, тыс.р. | 7 946 | 8 778 | 8 353 | 832 | 408 | - 425 |
| 2.Среднесписочная численность работников, чел | 40 | 44 | 46 | 4 | 6 | 2 |
| 3. Годовой фонд оплаты труда (ФОТ), тыс.р. | 6 296 | 7 177 | 6 619 | 881 | 323 | - 558 |
| 4. Среднегодовая заработная плата на одного работника, тыс.р. | 157,4 | 163,1 | 143,9 | 5,72 | - 13,51 | - 19,23 |
| 5. Месячный ФОТ, тыс. р. | 525 | 598 | 552 | 73,45 | 26,92 | - 46,54 |
| 6. Среднемесячная заработная плата на одного работника, руб. | 13 117 | 13 594 | 11 991 | 477 | -1 126 | -1 603 |

Кроме этого на рост ФОТ оказало влияние увеличение среднемесячной заработной платы на 1 работника. В 2009 г. с целью повышения материальной заинтересованности работников среднемесячная заработная плата была увеличена на 477 руб. Среднегодовая заработная плата за анализируемый период возросла на 5,72 тыс.р.

В 2010 г. затраты на оплату труда сократились на 425 тыс.р. Это связано с тем, что за данный период произошел спад производства. Среднемесячная заработная плата на одного работника за 2010 год составила 1991 тыс.р., к уровню прошлого года данный показатель снизился на 11,8%.

Таблица 18

Анализ показателей эффективности использования фонда заработной платы

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Наименование показателя | Годы | Абсолютное изменение |
|  |  | 2009-2008 | 2010-2008 | 2010-2009 |
|  | 2008 | 2009 | 2010 |  |  |  |
| Производство продукции на рубль заработной платы, руб. | 3,581 | 3,469 | 3,026 | - 0,11 | - 0,56 | - 0,44 |
| Выручка на рубль заработной платы, руб. | 3,581 | 3,469 | 3,026 | - 0,11 | - 0,56 | - 0,44 |
| Сумма валовой прибыли на рубль заработной платы, руб. | 0,167 | 0,238 | 0,088 | 0,07 | - 0,08 | - 0,15 |
| Сумма чистой прибыли на рубль заработной платы, руб. | 0,060 | 0,093 | 0,024 | 0,03 | - 0,04 | - 0,07 |

Анализируя эффективность использования фонда заработной платы, видно, что в расчете на 1 рубль заработной платы в 2009 г. в сравнении с прошлым периодом приходится меньше произведенной и реализованной продукции. А сумма валовой прибыли в расчете на 1 рубль заработной платы повысилась на 0,07 руб. По итогам 2010 г. показатели эффективности использования фонда заработной платы в сравнении с 2008 и 2009 г. снижаются.

Таблица 19

Анализ соотношения темпов роста заработной платы и производительности труда

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | 2008 | 2009 | 2010 | Темп роста, % |
|  |  |  |  | 2009/ 2008 | 2010/ 2009 |
| 1. Среднегодовая выработка на 1 работника, тыс.р./чел. | 563,68 | 565,86 | 435,37 | 100,4 | 76,9 |
| 2.Среднегодовая заработная плата на 1 работника, тыс.р./чел. | 157,4 | 163,1 | 143,9 | 103,6 | 88,2 |
| 3. Опережение (отставание) темпов роста производительности труда над темпами роста заработной платы | х | х | х | -3,2 | -11,3 |
| 4. Коэффициент опережения (отставания) производительности труда над темпами роста заработной платы | х | х | х | 0,97 | 0,87 |

Анализируя полученные данные, видим, что в 2008 - 2009 г. темпы роста заработной платы ниже темпов роста производительности. В 2010 г. показатели изменились в худшую сторону.

**Анализ себестоимости**

Себестоимость продукции является важнейшим показателем экономической эффективности ее производства. В ней отражаются все стороны хозяйственной деятельности, аккумулируются результаты использования всех производственных ресурсов. От ее уровня зависят финансовые результаты деятельности предприятий, темпы расширенного воспроизводства, финансовое состояние субъектов хозяйствования, конкурентоспособность продукции (услуг) [44, с. 308].

Анализ себестоимости продукции, работ и услуг является важным инструментом в системе управления затратами.

Таблица 20

Анализ динамики и структуры затрат на производство продукции

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Элементы затрат | Сумма, тыс.р. | Структура затрат, % | Темп роста, % |
|  | 2008 | 2009 | 2010 | 2008 | 2009 | 2010 | 2009-2008 | 2010-2008 | 2010-2009 |
| 1.Материальные затраты | 12 567 | 13 889 | 10 754 | 58,2 | 59,9 | 54,7 | 110,5 | 85,6 | 77,4 |
| 2. Затраты на оплату труда | 6 296 | 7 177 | 6 619 | 29,2 | 31,0 | 33,7 | 114,0 | 105,1 | 92,2 |
| 3.Отчисления на социальные нужды | 1 650 | 1 601 | 1 734 | 7,6 | 6,9 | 8,8 | 97,0 | 105,1 | 108,3 |
| 4. Амортизация | 368 | 415 | 397 | 1,7 | 1,8 | 2,0 | 112,8 | 107,9 | 95,7 |
| 5. Прочие затраты | 714 | 105 | 143 | 3,3 | 0,5 | 0,7 | 14,7 | 20,0 | 136,2 |
| Итого | 21 595 | 23 187 | 19 647 | 100 | 100 | 100 | 107,4 | 91,0 | 84,7 |

В результате анализа данных табл.20, видим, что общая сумма затрат в 2009 г. возросла на 1592 тыс.р. с темпом прироста 7,4%. В 2010 г. темп роста затрат к уровню 2008 г. составил 84,7%. То есть сумма затрат снизилась на 3540 тыс.р. или на 15,3%. Сокращение затрат главным образом связано со спадом производства.

В 2009 г. в сравнении с 2008 г. существенно возросла сумма затрат на оплату труда (на 14%), амортизацию (на 12,8%), а также материальных затрат (на 10,5%).

В 2010 г. наблюдается снижение затрат практически по всем элементам, за исключением отчислений на социальные нужды. Увеличение данного элемента затрат обусловлено изменениями в налоговом законодательстве, касающемся отчислений во внебюджетные фонды, в частности увеличением налоговых ставок.

Анализируя структуру затрат, видим, что наибольший удельный вес занимают материальные затраты. За анализируемые периоды их доля колеблется от 58 до 55%. То есть можно заключить, что производство продукции на данном предприятии является материалоемким. Существенную долю в общей структуре затрат также занимают затраты на оплату труда, следовательно производство является трудоемким. В целом, структура затрат является достаточно стабильной, а колебания удельных весов незначительны.

Таблица 21

Показатели себестоимости произведенной и реализованной продукции

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | 2008 | 2009 | 2010 | Абс. откл. в 2010-2009 гг. | Темп изменения в 2010-2009гг., % |
| 1. Выручка от реализации продукции, тыс.р. | 22 547 | 24 898 | 20 027 | -4871 | 80,4 |
| 2. Затраты на производство и реализацию, тыс.р. | 21 595 | 23 187 | 19 647 | -3539,83 | 84,7 |
| 2.1. Материальные затраты, тыс.р. | 12 567 | 13 889 | 10 754 | -3135 | 77,4 |
| 2.2. Оплата труда с отчислениями, тыс.р. | 7 946 | 8 778 | 8 353 | -424,831 | 95,2 |
| 2.3. Амортизация, тыс.р. | 368 | 415 | 397 | -18 | 95,7 |
| 2.4. Прочие, тыс.р. | 714 | 105 | 143 | 38 | 136,2 |
| 3. Затраты на произведенную и реализованную продукцию в расчете на 1 рубль выручки | 0,958 | 0,931 | 0,981 | 0,050 | 105,3 |
| 3.1. Материальные затраты | 0,557 | 0,558 | 0,537 | - 0,021 | 96,3 |
| 3.2. Оплата труда с отчислениями | 0,352 | 0,353 | 0,417 | 0,065 | 118,3 |
| 3.3. Амортизация | 0,016 | 0,017 | 0,020 | 0,003 | 118,9 |
| 3.4. Прочие | 0,032 | 0,004 | 0,007 | 0,003 | 169,3 |

В результате оценки показателей себестоимости произведенной и реализованной продукции, видим, что затраты на произведенную и реализованную продукцию в расчете на 1 рубль выручки в 2009 г. к уровню прошлого года снизились на 0,026 руб. с темпом роста 97,2%. Снижение затрат произошло главным образом за счет существенного сокращения прочих затрат. То есть динамику показателей можно охарактеризовать положительно

В 2010 г. затраты на 1 рубль выручки возросли на 0,05 руб. или на 5,3%. Рост затрат в расчете на 1 рубль реализованной продукции произошел главным образом за счет увеличения затрат на оплату труда с отчислениями (на 0,065 руб. или на 18,3%). По другим видам затрат наблюдается снижение.

**2.3 Финансовый анализ деятельности ООО «БАКС»**

Анализ и оценка состава и динамики имущества и источников его формирования

Данный вид финансового анализа предназначен для выявления общей характеристики финансовых показателей предприятия, определения их динамики и отклонений за отчетный период [46, с. 210].

Анализ начинается с определения по данным бухгалтерского баланса значений следующих основных финансовых показателей:

1. Стоимость имущества предприятия - выражается величиной показателя итога бухгалтерского баланса;

2. Стоимость внеоборотных активов - выражается итоговой строкой раздела I бухгалтерского баланса;

. Величина оборотных активов - выражается итоговой строкой раздела II бухгалтерского баланса;

. Величина собственных средств - выражается итоговой строкой раздела Ш бухгалтерского баланса;

. Величина заемных средств - выражается суммой показателей баланса, отражающих долгосрочные и краткосрочные кредиты и займы.

Для проведения анализа изменений основных финансовых показателей рекомендуется составить сравнительный аналитический баланс, в который включаются основные агрегированные показатели бухгалтерского баланса.

Сравнительный аналитический баланс позволяет упростить работу по проведению горизонтального и вертикального анализа основных финансовых показателей предприятия. Горизонтальный анализ дает характеристику изменений показателей за отчетный период, а вертикальный - характеризует удельный вес показателей в валюте баланса предприятия.

Анализируя сравнительный баланс, необходимо обратить внимание на изменения удельного веса величины собственного оборотного капитала в стоимости имущества, на соотношение темпов роста собственного и заемного капитала, на соотношение темпов роста дебиторской и кредиторской задолженности. При стабильной финансовой устойчивости у предприятия должны увеличиться в динамике доля собственного капитала, темпы роста собственного капитала должны бать выше темпов роста заемного капитала, а темпы роста дебиторской и кредиторской задолженности должны уравновешивать друг друга.

Составим и проанализируем сравнительный аналитический баланс (табл.22).

Анализируя полученные данные (табл.22) можно отметить, что в 2009 г. стоимость имущества организации возросла на 1403 тыс.р. или на 24%. Рост стоимости имущества был обусловлен существенным увеличением стоимости внеоборотных активов, а именно основных средств на 1195 тыс.р. или в 2,4 раза.

Рост величины оборотных активов на 208 тыс.р. в целом является положительным моментом, так как оборотные активы являются наиболее ликвидным имуществом.

Дебиторская задолженность представлена в балансе только ее краткосрочной часть. Видим, что ее сумма увеличилась на 443 тыс.р.

Следует отметить, что снизилась сумма денежных и приравненных к ним средств с темпом роста на 18 тыс.р.

Анализ пассивной части баланса за 2009 г. показал, что рост стоимости имущества в данном периоде был обеспечен в большей степени за счет привлеченного капитала. В динамике сумма заемного капитала взросла на 41,3%.

Таблица 22

Сравнительный аналитический баланс, тыс.р.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатели баланса | Абсолютные величины | Удельные веса | Изменения |
|  |  |  | В абсолютных величинах | В удельных весах | % к величине к базисному периоду | % к изменению итога |
|  |  |  |  |  |  | баланса |
|  | 2008 | 2009 | 2010 | 2008 | 2009 | 2010 | 2009к 2008 | 2010 к 2009 | 2009к 2008 | 2010 к 2009 | 2009к 2008 | 2010 к 2009 | 2009к 2008 | 2010 к 2009 |
| **Актив** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 1 Внеоборотные активы | 845 | 2040 | 1775 | 14,5 | 28,2 | 26,5 | 1195 | -265 | 13,7 | -1,7 | 141,4 | -13,0 | 85,2 | 48,4 |
| 1.1. Основные средства | 826 | 1924 | 1636 | 14,1 | 26,6 | 24,4 | 1098 | -288 | 12,4 | -2,1 | 132,9 | -15,0 | 78,3 | 52,7 |
| 1.2. Долгосрочные финансовые вложения | 19 | 116 | 139 | 0,3 | 1,6 | 2,1 | 97 | 23 | 1,3 | 0,5 | 510,5 | 19,8 | 6,9 | -4,2 |
| 2 Оборотные активы | 4996 | 5204 | 4922 | 85,5 | 71,8 | 73,5 | 208 | -282 | -13,7 | 1,7 | 4,2 | -5,4 | 14,8 | 51,6 |
| 2.1. запасы | 3064 | 2847 | 2814 | 52,5 | 39,3 | 42,0 | -217 | -33 | -13,2 | 2,7 | -7,1 | -1,2 | -15,5 | 6,0 |
| 2.2. краткосрочная дебиторская задолженность | 1816 | 2259 | 1646 | 31,1 | 31,2 | 24,6 | 443 | -613 | 0,1 | -6,6 | 24,4 | -27,1 | 31,6 | 112,1 |
| 2.3. краткосрочные финансовые вложения и денежные средства | 116 | 98 | 462 | 2,0 | 1,4 | 6,9 | -18 | 364 | -0,6 | 5,5 | -15,5 | 371,4 | -1,3 | -66,5 |
| **Баланс** | 5841 | 7244 | 6697 | 100 | 100 | 100 | 1403 | -547 | 0 | 0 | 24,0 | -7,6 | 100 | 100 |
| **Пассив** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 3 Капитал и резервы | 2985 | 3208 | 3542 | 51,1 | 44,3 | 52,9 | 223 | 334 | -6,8 | 8,6 | 7,5 | 10,4 | 15,9 | -61,1 |
| 3.1.Уставный капитал | 100 | 100 | 100 | 1,7 | 1,4 | 1,5 | 0 | 0 | -0,3 | 0,1 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 3.2. Резервный капитал | 5 | 5 | 5 | 0,1 | 0,1 | 0,1 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 3.3. Нераспределенная прибыль | 2880 | 3103 | 3437 | 49,3 | 42,8 | 51,3 | 223 | 334 | -6,5 | 8,5 | 7,7 | 10,8 | 15,9 | -61,1 |
| 4.Долгосрочные обязательств | 0 | 1000 | 558 | 0 | 13,8 | 8,3 | 1000 | -442 | 13,8 | -5,5 | 0 | -44,2 | 71,3 | 80,8 |
| 4.1.Займы и кредиты | 0 | 1000 | 558 | 0 | 13,8 | 8,3 | 1000 | -442 | 13,8 | -5,5 | 0 | -44,2 | 71,3 | 80,8 |
| 5 Краткосрочные обязательства | 2856 | 3036 | 2597 | 48,9 | 41,9 | 38,8 | 180 | -439 | -7,0 | -3,1 | 6,3 | -14,5 | 12,8 | 80,3 |
| 5.1.Займы | 1000 | 0 | 0 | 17,1 | 0 | 0 | -1000 | 0 | -17,1 | 0 | -100 | 0 | -71,3 | 0 |
| 5.2. Кредиторская задолженность  | 1856 | 3036 | 2597 | 31,8 | 41,9 | 38,8 | 1180 | -439 | 10,1 | -3,1 | 63,6 | -14,5 | 84,1 | 80,3 |
| **Баланс** | 5841 | 7244 | 6697 | 100 | 100 | 100 | 1403 | -547 | 0 | 0 | 24,0 | -7,6 | 100 | 100 |

Необходимость пополнения оборотных средств обусловила привлечение долгосрочных и краткосрочных кредитов и займов, задолженность по которым к концу 2009 года возросла. Уверенность в погашении кредита за счет окупаемости оборотных активов позволила увеличить обязательства перед банком, получив дополнительный кредит.

Качественные изменения в составе имущества и источников его образования повлекли структурные сдвиги. Доля внеобротного капитала возросла вдвое. Соответственно снизилась доля оборотных активов. Так как привлекались дополнительные средства на платной и возвратной основе, доля заемного капитала возросла до 55,7%, а удельный вес собственного капитала снизился до 44,3%.

Таким образом, финансово - хозяйственная деятельность анализируемой организации финансируется главным образом за счет привлеченных средств и зависит от внешних кредиторов.

Проводя оценку активной части баланса за 2010 г. можно сделать следующее заключение. Уменьшение стоимости имущества в отчетном периоде произошло в равной мере вследствие снижения стоимости внеоборотных активов, в частности основных средств и стоимости мобильных активов. Удельный вес внеоборотных средств в валюте баланса снизился на 1,7%. В 2010 г. рост стоимости имущества главным образом был обеспечен за счет роста собственного капитала. Видна положительная тенденция снижения заемного капитала как по сумме, так и в структуре (до 47,1%). Предприятие своевременно, в установленные сроки и в полном объеме выполняет обязательства по погашению основного долга по кредитам и займам, а также по выплате процентов.

Анализ баланса также показал ежегодное увеличение суммы кредиторской задолженности. Увеличение показателя, с одной стороны, является положительной тенденцией. Однако перекос структуры задолженности в сторону товарных кредитов от других организаций, скрытого кредитования за счет неплатежей фискальной системе государства и задолженности по внутренним выплатам отрицательно характеризует хозяйственную деятельность организации.

По статьям «Уставный капитал», «Добавочный капитал», «Резервный капитал» в течение анализируемых периодов движения не наблюдается. Доля уставного капитала в общей структуре собственного капитала составляет менее 1%.

Доля оборотных средств в активах составляет за все периоды более 70%, то есть заемные средства вложены в наиболее ликвидную часть имущества организации.

**Анализ признаков «хорошего баланса» ООО «БАКС»**

В общих чертах признаками «хорошего» баланса являются:

1. Валюта баланса в отчетном году увеличивается по сравнению с прошлым годом

2. Темпы прироста оборотных активов выше, чем темпы прироста внеоборотных активов

. Собственный капитал организации превышает заемный, и темп его роста выше, чем темп роста заемного капитала

. Темпы роста дебиторской и кредиторской задолженности должны быть примерно одинаковы

. Доля собственных средств в оборотных активах должна быть более 10%.

Таблица 23

Анализ признаков «хорошего баланса»

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатели | 2008 | 2009 | 2010 |
| Валюта баланса, тыс.р. | 5 841 | 7 244 | 6 697 |
| Темп прироста валюты баланса, % | -1,9 | 24 | -7,6 |
| Темп прироста внеоборотных активов, % | 0,9 | 141,4 | -13 |
| Темп прироста оборотных активов, % | 3,2 | 4,2 | -5,4 |
| Собственный капитал, тыс.р. | 2 985 | 3 208 | 3 542 |
| Заемный капитал, тыс.р. | 2 856 | 3 036 | 2 597 |
| Темп прироста собственного капитала, % | 1,6 | 7,5 | 10,4 |
| Темп прироста заемного капитала, % | 12,1 | 6,3 | -14,5 |
| Темп прироста дебиторской задолженности, % | 18,2 | 24,4 | -27,1 |
| Темп прироста кредиторской задолженности, % | 5,3 | 6,3 | -7,6 |
| Доля собственных средств в оборотных активах, % | 42,8 | 22,4 | 35,9 |

Анализ признаков «хорошего баланса» показал, что валюта баланса ежегодно увеличивается, что говорит о расширении деятельности предприятия. Сравнивая темпы прироста внеоборотных активов и оборотных активов, видим, что за каждый год они не сопоставимы. В 2008 г. заемный капитал предприятия возрастал больше, чем собственный. Ситуация изменилась к лучшему в 2010 г. Темпы прироста дебиторской и кредиторской задолженности в 2008 и 2009 гг. не сопоставимы.

Наличие собственного капитала в обороте организации свидетельствует о том, что все оборотные средства предприятия, а также часть внеоборотных активов (при положительном значении показателя) сформированы за счет собственных средств (источников). Значение данного коэффициента является удовлетворительным с точки зрения нормативов. Профицит собственных оборотных средств организации является отражением того, что инвестиционные вложения, осуществляемые ООО «БАКС», финансируются в значительной степени за счет собственных ресурсов.

**Анализ ликвидности баланса и платежеспособности предприятия**

Ликвидность - это способность предприятия в любой момент осуществлять необходимые платежи, которые наиболее полно характеризуются сопоставлением активов того или иного уровня (то есть скорости обращения в денежные средства без потери своей стоимости) с обязательствами той или иной степени срочности. Анализ ликвидности баланса заключается в сравнении средств по активу*,* сгруппированных по степени их ликвидности и расположенных в порядке убывания ликвидности, с обязательствами по пассиву*,* сгруппированными по срокам их погашения и расположенными в порядке возрастания сроков [46, с. 233].

Таблица 24

Анализ ликвидности баланса за 2007 год, тыс.р.

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Актив | На начало 2008 года | На конец 2008 года | Пассив | На начало 2008 года | На конец 2008 года | Платежный излишек (+) или недостаток (-) |
|  |  |  |  |  |  | На начало 2008 года | На конец 2008 года |
| А1 | 299 | 116 | П1 | 2868 | 1856 | -2569 | -1740 |
| А2 | 1923 | 1816 | П2 | 500 | 1000 | 1423 | 816 |
| А3 | 2606 | 3064 | П3 | 0 | 0 | 2606 | 3064 |
| А4 | 1124 | 845 | П4 | 2584 | 2985 | -1460 | -2140 |
| Баланс | 5952 | 5841 | Баланс | 5952 | 5841 | 0 | 0 |

Таблица 25

Анализ ликвидности баланса за 2008 год, тыс.р.

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Актив | На начало 2009 года | На конец 2009 года | Пассив | На начало 2009 года | На конец 2009 года | Платежный излишек (+) или недостаток (-) |
|  |  |  |  |  |  | На начало 2009 года | На конец 2009 года |
| А1 | 116 | 98 | П1 | 1856 | 3036 | -1740 | -2938 |
| А2 | 1816 | 2259 | П2 | 1000 | 0 | 816 | 2259 |
| А3 | 3064 | 2847 | П3 | 0 | 1000 | 3064 | 1847 |
| А4 | 845 | 2040 | П4 | 2985 | 3208 | -2140 | -1168 |
| Баланс | 5841 | 7244 | Баланс | 5841 | 7244 | 0 | 0 |

Таблица 26

Анализ ликвидности баланса за 2009 год, тыс.р.

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Актив | На начало 2010 года | На конец 2010 года | Пассив | На начало 2010 года | На конец 2010 года | Платежный излишек (+) или недостаток (-) |
|  |  |  |  |  |  | На начало 2010 года | На конец 2010 года |
| А1 | 98 | 462 | П1 | 3036 | 2597 | -2938 | -2135 |
| А2 | 2259 | 1646 | П2 | 0 | 0 | 2259 | 1646 |
| А3 | 2847 | 2814 | П3 | 1000 | 558 | 1847 | 2256 |
| А4 | 2040 | 1775 | П4 | 3208 | 3542 | -1168 | -1767 |
| Баланс | 7244 | 6697 | Баланс | 7244 | 6697 | 0 | 0 |

На основании рассчитанных внутренних балансовых пропорций получаем матрицу внутренней балансовой пропорции, которая имеет следующий вид:

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| На начало 2008 года | На начало 2009 года | На начало 2010 года | На начало 2011 года |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |

Проанализировав ликвидность предприятия (табл.24-26), можно сделать следующее заключение: на момент составления баланса за 2008, 2009, 2010 гг. его нельзя признать ликвидным, так как соотношение групп активов и пассивов не отвечают условиям абсолютной ликвидности. За каждый период наиболее ликвидные активы меньше наиболее срочных обязательств. За анализируемые периоды наблюдается существенный платежный недостаток наиболее ликвидных активов. В 2008-2010 г. ожидаемые поступления от дебиторов меньше кредиторской задолженности. Величина запасов превысила долгосрочные обязательства. Однако из-за низкой ликвидности запасов, имеющийся платежный излишек по этим группам вряд ли может быть направлен на покрытие недостатка средств для погашения наиболее срочных обязательств.

Сопоставление ликвидных средств и обязательств позволяет вычислить:

* *текущую ликвидность*, которая свидетельствует о платежеспособности (+) или неплатежеспособности (-) организации на ближайший к рассматриваемому моменту промежуток времени [46, с. 241]:

ТЛ = (А1 + А2) - (П1 + П2) (5);

* *перспективную ликвидность* - это прогноз платежеспособности на основе сравнения будущих поступлений и платежей:

ПЛ = А3 - П3 (6).

Таблица 27

Анализ текущей и перспективной ликвидности, тыс.р.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Наименование показателя | 2008 | 2009 | 2010 |
| Текущая ликвидность | -924 | -679 | -489 |
| Перспективная ликвидность | 3064 | 1847 | 2256 |

Анализируя данные табл., видим, что на предприятии в течение трех лет наблюдается неплатежеспособность на ближайший к рассматриваемому моменту промежуток времени, однако в перспективе предприятие остается платежеспособным.

Оценку ликвидности логично дополнить анализом коэффициентов ликвидности, которые отражают обеспеченность текущих обязательств активами различной ликвидности (способность предприятия к оплате обязательств).

Таблица 28

Анализ коэффициентов ликвидности и показателей удовлетворительности структуры баланса

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | Индикатор | 2008 | 2009 | 2010 |
| 1. Общий показатель ликвидности | 1 | 0,82 | 0,62 | 0,77 |
| 2. Коэффициент абсолютной ликвидности | 0,1 - 0,7 | 0,0406 | 0,0323 | 0,1779 |
| 3. Коэффициент критической оценки | Допустимое: 0,7 - 0,8 Желаемое: 1 | 0,68 | 0,78 | 0,81 |
| 4. Коэффициент текущей ликвидности | Необходимое: 2 Оптимальное 2,5-3 | 1,75 | 1,71 | 1,90 |
| 5. Коэффициент маневренности функционирующего капитала | Уменьшение показателя в динамике -положительный фактор | 0,98 | 2,44 | 1,59 |
| 6. Доля оборотных средств в активах | 0,5 | 0,86 | 0,72 | 0,73 |
| 7. Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами | 0,1 | 0,43 | 0,22 | 0,36 |

За 2008-2009 гг. коэффициент абсолютной ликвидности ниже рекомендуемого значения. В 2010 г. показатель существенно повысился, характеризуя, что 17,79% краткосрочной задолженности предприятие может погасить за счет денежных средств. Коэффициент критической оценки в 2008, 2009 и 2010 гг. не находится в интервале допустимого значения. И в динамике наблюдается рост показателя.

Коэффициент текущей ликвидности на конец 2010 г. составил 1,90. Это ниже нормативного значения. Мобилизовав оборотные активы, организация может погасить 100% текущих краткосрочных обязательств. Однако коэффициент не соответствует необходимому и оптимальному значениям. То есть предприятие располагает достаточной величиной оборотных активов для высокой платежеспособности.

Коэффициент маневренности функционирующего капитала в динамике увеличивается - это отрицательный фактор, свидетельствуя о том, что оборотные активы заморожены в запасах и дебиторской задолженности. Хотя здесь следует учесть отраслевой фактор.

Доля оборотных средств в активах более 0,5.

Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами при положительном значении характеризует наличие собственных оборотных средств у предприятия, необходимых для его финансовой устойчивости.

Основанием для признания структуры баланса неудовлетворительной, а предприятия - неплатежеспособным является выполнение одного из условий:

 коэффициент текущей ликвидности на конец отчетного периода имеет значение меньше 2;

 коэффициент обеспеченности собственными средствами на конец отчетного периода имеет значение меньше 0,1.

В целом структура баланса неудовлетворительная, так как основные коэффициенты, характеризующие ее (в данном случае коэффициент текущей ликвидности), за три анализируемых года значительно ниже нормы:

Значит предприятие неплатежеспособно. Но сделаем проверку на восстановление платежеспособности:

 (7)

*К* *восст*= (1,90+6/12\*(1,90-1,71)) / 2=0,9975≈1.

Коэффициент восстановления платежеспособности, рассчитанный на период 6 месяцев, равен 1, следовательно у предприятия есть возможность восстановить платежеспособность в ближайшие полгода.

**Анализ финансовой устойчивости**

Финансовое состояние предприятия - это сложная экономическая категория, отражающая на определенный момент состояние капитала в процессе его кругооборота и способность субъекта хозяйствования к саморазвитию. Финансовое состояние может быть абсолютно устойчивым, устойчивым, неустойчивым (предкризисным) и кризисным.

Финансовое устойчивость - это состояние счетов предприятия, гарантирующее его постоянную платежеспособность. Степень обеспеченности запасов и затрат источниками их формирования позволяет выделить 4 типа финансовой устойчивости, представленные в табл. 29.

Тип финансовой устойчивости устанавливается на основе излишков или недостатков собственных оборотных средств (Форма №1 «Бухгалтерский баланс») [56, с. 288].

Таблица 29

Типы финансовой устойчивости

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Типы финансовой устойчивости | Трехмерный показатель | Используемые источники покрытия затрат | Краткая характеристика |
| 1. Абсолютная финансовая устойчивость | S = (1,1,1) | Собственные оборотные средства | Высокая платежеспособность предприятия, не зависит от кредиторов |
| 2. Нормальная финансовая устойчивость | S = (0,1,1) | Собственные оборотные средства, долгосрочные кредиты | Нормальная платежеспособность, эффективное использование заемных средств, высокая доходность производственной деятельности |
| 3. Неустойчивое финансовое состояние | S = (0,0,1) | Собственные оборотные средства, долгосрочные и краткосрочные кредиты и займы | Нарушение платежеспособности, необходимость привлечения дополнительных источников, возможность улучшения ситуации |
| 4.Кризисное финансовое состояние | S = (0,0,0) | - | Неплатежеспособность предприятия, грань банкротства, кризисное состояние |

При определении типа финансовой устойчивости используют трёхмерный показатель:

 (8)

где x1 - излишек или недостаток собственных оборотных средств;- излишек или недостаток собственных оборотных средств и долгосрочных заёмных средств;- излишек или недостаток общей величины основных источников формирования запасов и затрат.

Функция S(x) определяется условиями:  (9)

Анализируя соответствие или несоответствие средств для формирования запасов и затрат, определяют абсолютные показатели финансовой устойчивости (табл. ).

Таблица 30

Оценка финансовой устойчивости, тыс.р.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | 2008 | 2009 | 2010 | Отклонение (2010 к 2009) |
|  |  |  |  | абс. | отн. |
| 1. Источники собственных средств (490+640) | 2985 | 3208 | 3542 | 334 | 110,4 |
| 2. Основные средства и прочие внеоборотные активы (190) | 845 | 2040 | 1775 | -265 | 87,0 |
| 3. Наличие собственных оборотных средств (п.1 - п.2) | 2140 | 1168 | 1767 | 599 | 151,3 |
| 4. Долгосрочные кредиты и займы (590) | 0 | 1000 | 558 | -442 | 55,8% |
| 5. Наличие собственных и долгосрочных заемных источников формирования запасов и затрат (п.3 +п.4) | 2140 | 2168 | 2325 | 157 | 107,2% |
| 6. Краткосрочные кредиты и займы (610) | 1000 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 7. Общая величина основных источников формирования запасов и затрат (п.5 + п.6) | 3140 | 2168 | 2325 | 157 | 107,2 |
| 8. Общая величина запасов и затрат (210) | 3064 | 2847 | 2814 | -33 | 98,8 |
| 9. Излишек (+) или недостаток (-) собственных оборотных средств (п.3 - п.8) | -924 | -1679 | -1047 | 632 | 62,4 |
| 10. Излишек (+) или недостаток (-) собственных и долгосрочных заемных источников формирования запасов и затрат (п.5 - п.8) | -924 | -679 | -489 | 190 | 72,0 |
| 11. Излишек (+) или недостаток (-) общей величины основных источников формирования запасов и затрат (п.7 - п.8) | 76 | -679 | -489 | 190 | 72,0 |
| 12. Трехмерный показатель типа финансовой устойчивости S = (п.9; п.10; п.11) | (0;0;1) | (0;0;0) | (0;0;0) | х | х |

Основываясь на данных таблицы можно сделать вывод, что в 2008 г. финансовое состояние следует охарактеризовать как неустойчивое финансовое состояние, признаками которого является нарушение платежеспособности, необходимость привлечения дополнительных источников, возможность улучшения ситуации. В 2008 г. используемыми источниками покрытия затрат стали собственные оборотные средства, долгосрочные и краткосрочные кредиты и займы.

Финансовая устойчивость в 2009 - 2010 гг. характеризуется как кризисное состояние, что влечет за собой неплатежеспособность предприятия, грань банкротства.

Устойчивость финансового состояния может быть восстановлена:

 Ускорением оборачиваемости капитала в текущих активах, в результате чего произойдет относительное его сокращение на рубль товарооборота, выручки;

 Обоснованным уменьшением запасов и затрат (до норматива);

 Пополнением собственного оборотного капитала из внутренних и внешних источников.

На основании данных бухгалтерского баланса исчислим и сравним коэффициенты финансовой устойчивости (табл. 28).

Таблица 31

Анализ показателей финансовой устойчивости

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Наименование показателя | Алгоритм расчета | Годы |
|  |  | 2008 | 2009 | 2010 |
| Коэффициент капитализации | (стр.590+стр.690)/стр.490 | 0,957 | 1,258 | 0,891 |
| Коэффициент обеспеченности собственными источниками финансирования | (стр.490-стр.190)/стр.290 | 0,428 | 0,224 | 0,359 |
| Коэффициент автономии (финансовой независимости) | стр.490/стр.700 | 0,511 | 0,443 | 0,529 |
| Коэффициент финансирования | стр.490/(стр.590+стр.690) | 1,045 | 0,795 | 1,123 |
| Коэффициент финансовой устойчивости | (стр.490+стр.590)/ стр.300 | 0,511 | 0,581 | 0,612 |

Коэффициент капитализации показал, что на 1 рубль вложенных в активы собственных средств организация в 2010 г. привлекла 0,891 рубля заемных. Значение показателя имеет тенденцию к снижению, и характеризует позитивную динамику. Коэффициент обеспеченности собственными источниками финансирования за три периода имеет положительное значение, то есть предприятие имеет собственные источники для финансирования оборотных средств. Коэффициент финансовой независимости ниже значения индикатора, то есть удельный вес собственных средств в общей сумме источников не достигает оптимального значения, а существенно преобладает заемный капитал. Коэффициент финансирования показал, что на 1 рубль заемного капитала приходится 1,123 рубля собственных средств.

Коэффициент финансовой устойчивости показал, что 62,1% активов организации финансируется за счет устойчивых источников (собственных и приравненных к ним средств). И лишь 37,9% за счет привлеченных.

Для обеспечения финансовой устойчивости предприятие должно обладать гибкой структурой капитала, уметь организовать его движение таким образом, чтобы обеспечить постоянное превышение доходов над расходами с целью сохранения платежеспособности и создания условий для самовоспроизводства.

**Анализ деловой активности предприятия**

В связи с тем, что оборотные средства формируют основную долю ликвидных активов фирмы, их величина должна быть достаточной для обеспечения ритмичной и равномерной работы организации и - как следствие - получения прибыли. Использование оборотных средств в хозяйственной деятельности должно осуществляться на уровне, минимизирующем время и максимизирующем скорость обращения оборотного капитала и превращения его в реальную денежную массу для последующего финансирования и приобретения новых оборотных средств.

Продолжительность операционного цикла характеризует общее время, в течение которого финансовые ресурсы находятся в материальной форме и дебиторской задолженности, и рассчитывается по формуле:

*Цо=Тоб. запасов + Тоб. ДЗ* (10)

где *Цо -* продолжительность операционного цикла, дн.

*Тоб. запасов -* продолжительность одного оборота запасов, дн.

*Тоб. ДЗ -* продолжительность одного оборота дебиторской задолженности, дн.

Продолжительность финансового цикла - это время, в течение которого финансовые ресурсы отвлечены из оборота:

*Цф=Цо - Тоб.КЗ,* (11)

где *Цф -* продолжительность финансового цикла, дн.

*Тоб.КЗ -* продолжительность одного оборота кредиторской задолженности, дн.

В таблице представлены показатели оборачиваемости, которые следует использовать при оценке деловой активности.

Таблица 32

Анализ показателей деловой активности

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование показателя | 2008 | 2009 | 2010 | Абсолютное изменение | Темп роста, % |
| 1. Коэффициент оборачиваемости оборотных средств | 4,5 | 4,8 | 4,1 | -0,7 | 85,0 |
| 2. Период одного оборота оборотных средств, дн. | 80 | 75 | 88 | 13 | 117,6 |
| 3. Коэффициент оборачиваемости материальных оборотных средств | 7,4 | 8,7 | 7,1 | -1,6 | 81,4 |
| 4. Период одного оборота материальных оборотных средств, дн | 49 | 41 | 51 | 9 | 122,9 |
| 5. Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности | 12,4 | 11,0 | 12,2 | 1,1 | 110,4 |
| 6. Период одного оборота дебиторской задолженности, дн. | 29 | 33 | 30 | -3 | 90,6 |
| 7. Коэффициент оборачиваемости денежных средств и краткосрочных финансовых вложений | 194,4 | 254,1 | 43,3 | -210,7 | 17,1 |
| 8. Период одного оборота денежных средств и краткосрочных финансовых вложений, дн. | 2 | 1 | 8 | 7 | 586,1 |
| 9. Коэффициент оборачиваемости собственного капитала | 7,6 | 7,8 | 5,7 | -2,1 | 72,9 |
| 10. Период одного оборота оборачиваемости собственного капитала, дн. | 48 | 46 | 64 | 17 | 137,3 |
| 11. Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности | 50,2 | 57,6 | 159,6 | 102,0 | 277,1 |
| 12. Период одного оборота кредиторской задолженности, дн. | 7 | 6 | 2 | -4 | 36,1 |
| 13. Продолжительность операционного цикла, дн. | 78 | 74 | 80 | 6 | 108,6 |
| 14. Продолжительность финансового цикла, дн. | 71 | 68 | 78 | 10 | 115,3 |

За 2009 - 2010 гг. скорость оборота имущества организации и эффективность использования имущества снижается.

Скорость оборота всех оборотных средств организации в динамике сокращается, а это отрицательная характеристика.

Число дней в обороте материальных ресурсов возросло. Количество оборотов денежных средств снижается.

Число дней погашения дебиторской задолженности незначительно колеблется. Средний срок возврата долгов организацией по текущим обязательствам имеет тенденцию к снижению. Средний период погашения задолженности поставщикам и подрядчикам существенно возрос в 2010 г.

Операционный цикл увеличился в 2010 г., то есть возросло общее время, в течение которого финансовые ресурсы организации обездвижены в запасах и дебиторской задолженности.

Финансовый цикл имеет положительное значение и возрастает по годам, то есть ускоряется оборачиваемость кредиторской задолженности.

Подводя итог оценке деловой активности можно заключить, что снижение результативности финансово - хозяйственной деятельности организации в динамике очевидно.

*Оценка вероятности банкротства*

Произведем оценку вероятности банкротства предприятия с помощью различных моделей [53, с. 199]:

1. Для прогнозирования вероятности банкротства используем пятифакторную модель (ZF) Эдварда Альтмана. Она представляет собой линейную дискриминантную функцию, коэффициенты которой рассчитаны по данным исследования совокупности из 33 компаний.

Модель Альтмана можно использовать для расчетов не только в акционерных обществах открытого типа, а и для всех производственных предприятий. В нее тоже включены пять показателей:

ZF = 0,717 X1 + 0,847 X2 + 3,107 X3 + 0,42 X4 + 0,995 X5, (12)

где X1 - отношение собственных оборотных средств к величине оборотных активов предприятия;

X2 -отношение чистой прибыли к величине активов предприятия, т.е. экономическая рентабельность;

X3 - отношение прибыли до уплаты процентов и налогов к величине активов предприятия;

X*4* - отношение величины собственного капитала к величине заемного капитала предприятия;

X5 - отношение выручки от продажи продукции к величине активов предприятия, т.е. ресурсоотдача.

Таблица 33

Степень вероятности банкротства по Э. Альтману

|  |  |
| --- | --- |
| Значение ZF-счета | Вероятность банкротства |
| 1,80 и менее | Очень высокая |
| 1,81 - 2,7 | Высокая |
| 2,71 - 2,99 | Возможная |
| 3,0 - больше | Маловероятная |

Таблица 34

Прогнозирование банкротства по пятифакторной модели Альтмана

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование показателя | 2008 | 2009 | 2010 | Абсол. откл.2010г. к 2009г. |
| 1. Коэффициент обеспеченности собственными средствами | 0,43 | 0,22 | 0,36 | 0,13 |
| 2. Экономическая рентабельность | 0,081 | 0,113 | 0,030 | - 0,08 |
| 3. Отношение прибыли до уплаты процентов и налогов к величине активов предприятия | 0,202 | 0,344 | 0,080 | - 0,26 |
| 4. Отношение величины собственного капитала к величине заемного капитала предприятия | 1,045 | 0,795 | 1,123 | 0,33 |
| 5. Отношение выручки от продажи продукции к величине активов предприятия | 1,31 | 1,32 | 1,24 | - 0,08 |
| 6. ZF-счет Альтмана | 2,747 | 2,975 | 2,238 | - 0,74 |

Значение ZF-счет Альтмана за 2008 и 2010 гг. находиться в интервале 1,81 - 2,7, что означает высокую вероятность банкротства. В 2009 г. угроза банкротства являлась возможной.

2. Методика прогнозирования по системе Уильяма Бивера

В результате анализа полученных данных (табл. 36) установили, что большая часть показателей в 2008-2009 гг. относиться к группе II, что означает финансовое состояние за 5 лет до банкротства.

Таблица 35

Анализ показателей по системе У. Бивера

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование показателя | 2008 | 2009 | 2010 | Абсол. откл.2010г. к 2009 г. |
|  | Значение | Группа | Значение | Группа | Значение | Группа |  |
| 1. Коэффициент Бивера | 0,140 | III | 0,055 | III | 0,106 | III | 0,051 |
| 2. Коэффициент текущей ликвидности | 1,749 | II | 1,714 | II | 1,895 | II | 0,181 |
| 3.Экономическая рентабельность (убыточность) | 8,15 | I | 11,31 | I | 2,97 | III | -8,33% |
| 4. Финансовый леверидж | 0,489 | II | 0,557 | II | 0,471 | II | -0,086 |
| 5. Коэффициент покрытия активов собственным оборотным капиталом | 2,729 | I | 6,202 | I | 3,790 | I | -2,412 |

Согласно произведенным расчетам ООО «БАКС» находится в кризисном финансовом положении.

3. Ученые-экономисты Р.С. Сайфулин и Г.Г. Кадыков предложили использовать для экспресс-оценки финансового состояния предприятия рейтинговое число, которое определяется по формуле:

R = 2Ко + 0,1Ктл + 0,08Ки + 0,45Км + Кпр, (13)

где Ко - коэффициент обеспеченности собственными средствами (Ко>0,1);

Ктл - коэффициент текущей ликвидности (Ктл >. *2);*

Ки - интенсивность оборота авансируемого капитала, которая характеризует объем реализованной продукции, приходящйся на один рубль средств, вложенных в деятельность предприятия (Ки > 2,5);

Км - коэффициент менеджмента, характеризуется отношением прибыли от реализации к величине выручки от реализации (Км >= (n - 1)/r, где r - учетная ставка Центрального Банка России);

Кпр - рентабельность собственного капитала - отношение балансовой прибыли к собственному капиталу (Кпр >0,2).

При полном соответствии значений финансовых коэффициентов минимальным нормативным уровням рейтинговое число будет равно 1. Финансовое состояние предприятий с рейтинговым числом менее 1 характеризуется как неудовлетворительное.

Таблица 36

Прогнозирование по экспресс - оценке финансового состояния предприятия по методике Р.С. Сайфулина и Г.Г. Кадыкова

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование показателя | 2008 | 2009 | 2010 | Абсол. откл.2010г. к 2009г. |
| 1. Коэффициент обеспеченности собственными средствами | 0,43 | 0,22 | 0,36 | 0,13 |
| 2. Коэффициент текущей ликвидности | 1,75 | 1,71 | 1,90 | 0,18 |
| 3. Интенсивность оборота авансируемого капитала | 1,31 | 1,32 | 1,24 | - 0,08 |
| 4. Коэффициент менеджмента | 0,05 | 0,07 | 0,03 | - 0,04 |
| 5. Рентабельность собственного капитала | 0,21 | 0,27 | 0,09 | - 0,18 |
| 6. Рейтинговое число (R) | 1,37 | 1,03 | 1,11 | 0,08 |

Финансовое состояние ООО «БАКС» в 2008 г. с рейтинговым числом более 1 характеризуется как удовлетворительное.

Таблица 37

Итоговые значения финансово-экономического состояния объекта исследования, согласно различным методикам

|  |  |
| --- | --- |
| Методика | Финансовое состояние |
| Методика прогнозирования в соответствии с действующим российским законодательством | Финансовое состояние неудовлетворительное. У предприятия есть реальная возможность восстановить свою платежеспособность в ближайшие 6 месяцев |
| Пятифакторная модель (ZF) Эдварда Альтмана | Высокая вероятность банкротства |
| Методика прогнозирования по системе Уильяма Бивера | За 5 лет до банкротства |
| Рейтинговая оценка финансового состояния предприятия по методике Р.С. Сайфулина и Г.Г. Кадыкова | Финансовое состояние характеризуется как удовлетворительное |

В результате оценки вероятности банкротства при помощи различных моделей выяснили, что угроза банкротства достаточно высока.

Подводя итог выполненной работы по финансово - экономическому анализу можно отметить следующее.

В процессе проведения финансового анализа направленного на выявление причин ухудшения состояния ООО «БАКС» и рычагов его оптимизации установили следующее.

Проблемы и затруднения, возникающие в финансовом состоянии предприятия, в конечном итоге имеют два основных проявления. Их можно сформулировать как низкая ликвидность (дефицит денежных средств) и недостаточная отдача на вложенный в предприятие капитал (низкая рентабельность).

Индикаторами низкой ликвидности являются неудовлетворительные показатели ликвидности, кредиторская задолженность, задолженности перед бюджетом, персоналом и кредитующими организациями.

О недостаточной отдаче на вложенный в предприятие капитал свидетельствуют низкие показатели рентабельности. При этом наибольший интерес проявляется к рентабельности собственного капитала как индикатору удовлетворения интересов собственников организации. Можно выделить две основные составляющие, которые относятся к области управления результатами деятельности организации - это управление оборотными средствами (оборотным капиталом), управление инвестиционной политикой.

Потенциальная возможность ООО «БАКС» сохранять (достигать) приемлемое финансовое состояние определяется объемом получаемой прибыли. Основные составляющие, от которых зависит объем прибыли предприятия, - это цены и объемы реализации продукции, уровень производственных издержек и доходы от прочих видов деятельности.

Проводя финансовый анализ, необходимо помнить, что базой устойчивого финансового положения организации в течение длительного времени является получаемая прибыль. При оптимизации финансового состояния организации необходимо стремиться, прежде всего, к обеспечению прибыльности деятельности.

**3. Анализ финансовых результатов ООО «Бакс» и разработка мероприятий по их повышению**

**3.1 Анализ финансовых результатов деятельности организации, и факторов, влияющих на них**

прибыль финансовый продукция ликвидность

Обобщающая оценка финансового состояния предприятия дается на основе таких результативных финансовых показателей, как прибыль и рентабельность. Прибыль - это, с одной стороны, основной источник финансирования деятельности предприятия, а с другой - источник доходов государственного и местных бюджетов [48, с. 341].

Отчет о прибылях и убытках отражает ступенчатый порядок формирования конечного финансового результата деятельности организации в отчетном году - чистой прибыли. В этой форме соблюдается принцип сбалансированности доходов и расходов организации за отчетный год.

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

Целям качественного анализа финансовых результатов деятельности организации служит вертикальный анализ отчета о прибылях и убытках.

При анализе используется метод сравнительной оценки финансовых показателей как наиболее эффективной. При представлении данных отчета в виде относительных величин все его статьи приводятся в отношении к выручке от продажи, то есть осуществляется расчет каждого показателя, выраженного в процентах, который исчисляется за прошлый и отчетный периоды.

Выручка от продажи является основным источником доходов от обычной деятельности предприятия. При расчете уровней показателей по строке 010 определяются доли этих элементов в общей сумме выручки от продажи, характеризующие эффективность основной деятельности предприятия. Расчет уровней позволяет наглядно представить складывающуюся финансовую ситуацию в организации и выявить возможные резервы роста и снижения финансовых показателей.

На основании формы №2 исчислим уровни финансовых показателей и, используя сравнительный метод анализа, проанализируем финансовые результаты деятельности предприятия в динамике (табл.38).

Приведенный в табл. анализ финансовых результатов, показал, в целом динамика показателей положительна. Объем выручки с 2008 по 2009 гг. увеличивается, предприятие получает прибыль.

Однако, видим, что темпы роста себестоимости опережают темпы роста выручки, что негативно сказывается на величине валовой прибыли, которая ежегодно снижается.

По итогам работы 2009 г. ООО «БАКС» получило прибыль в сумме 819 тыс.р., что выше в сравнении с прошлым годом почти в 1,7 раза. Негативно отразилось на сумме прибыли рост процентов к уплате на 73 тыс.р. или на 62,9%. Сумма платежей из прибыли в 2009 г. в сравнении с прошлым годом возросла в 2,2 раза. По итогам 2010 г. сумма чистой прибыли существенно снизилась (темп прироста составил 75,7%). На снижение показателя отрицательное влияние оказало существенный рост процентов к уплате (на 36%). Увеличение прочих доходов более чем в 4 раза и некоторое снижение прочих расходов оказали положительное влияние на величину прибыли.

Анализ рассчитанных уровней показал, что доля себестоимости в сумме выручки ежегодно возрастает, что является отрицательной тенденцией. Соответственно снижается доля валовой прибыли. Доля чистой прибыли также имеет в динамике тенденцию к снижению.

Таблица 38

Анализ уровня и динамики финансовых показателей

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование показателя | Годы | Абс. отклонение | Темп роста, % | Уровень к выручке, % |
|  | 2008 | 2009 | 2010 | 2009/ 2008 | 2010/ 2009 | 2009/ 2008 | 2010/ 2009 | 2008 | 2009 | 2010 |
| Выручка (нетто) от продаж товаров, продукции, работ, услуг (за минусом НДС, акцизов и аналогичных иных платежей) , тыс.р. | 22547 | 24898 | 20027 | 2351 | -4871 | 110,4 | 80,4 |  |  |  |
| Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг, тыс.р. | 17214 | 18836 | 16122 | 1622 | -2714 | 109,4 | 85,6 | 76,3 | 75,7 | 80,5 |
| Валовая прибыль, тыс.р. | 5333 | 6062 | 3905 | 729 | -2157 | 113,7 | 64,4 | 23,7 | 24,3 | 19,5 |
| Коммерческие расходы, тыс.р. | 1364 | 1697 | 698 | 333 | -999 | 124,4 | 41,1 | 25,6 | 6,8 | 3,5 |
| Управленческие расходы, тыс.р. | 2917 | 2654 | 2623 | -263 | -31 | 91,0 | 98,8 | 12,9 | 10,7 | 13,1 |
| Прибыль/убыток от продаж, тыс.р. | 1052 | 1711 | 584 | 659 | -1127 | 162,6 | 34,1 | 4,7 | 6,9 | 2,9 |
| Проценты к получению, тыс.р. | 5 | 0 | 7 | -5 | 7 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Проценты к уплате, тыс.р. | 116 | 189 | 257 | 73 | 68 | 162,9 | 136,0 | 0,5 | 0,8 | 1,3 |
| Прочие доходы, тыс.р. | 42 | 98 | 403 | 56 | 305 | 233,3 | 411,2 | 0,2 | 0,4 | 2,0 |
| Прочие расходы, тыс.р. | 379 | 516 | 454 | 137 | -62 | 136,1 | 88,0 | 1,7 | 2,1 | 2,3 |
| Прибыль (убыток) до налогообложения, тыс.р. | 604 | 1104 | 283 | 500 | -821 | 182,8 | 25,6 | 2,7 | 4,4 | 1,4 |
| Налог на прибыль и иные аналогичные платежи, тыс.р. | 128 | 285 | 84 | 157 | -201 | 222,7 | 29,5 | 0,6 | 1,1 | 0,4 |
| Чистая прибыль, тыс.р. | 476 | 819 | 199 | 343 | -620 | 172,1 | 24,3 | 2,1 | 3,3 | 1,0 |

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

С точки зрения экономического анализа наличие прибыли в балансе организации менее важно, чем наличие достаточной суммы денежных средств для осуществления текущей деятельности и погашения обязательств перед кредиторами. Этот показатель имеет иное экономической содержание, и отличается подходами к его оценке.

Прибыльность означает жизнеспособность предприятия в долгосрочной перспективе, но никак не ее способность погашать долги. Организация может быть прибыльной, но неплатежеспособной, и наоборот.

Однако исследование показателя прибыли во взаимосвязи с показателями выручки от продаж, затрат, активов, собственного акционерного (уставного) капитала представляет возможность оценить эффективность деятельности организации, привлечения дополнительного капитала и заемных средств. Показатели рентабельности (прибыльности) оценивает величину прибыли, полученной с каждого рубля средств, вложенных в активы и деятельность организации.

В экономическом анализе существует система показателей рентабельности, которые условно разделяют на две группы: показатели рентабельности деятельности организации и показатели рентабельности активов (табл. )

Для показателей рентабельности, приведенных в таблице, не существует критериальных значений. Они используются при анализе тенденций в соотношении прибыли и других показателей за ряд лет либо при сопоставлении аналогичных показателей внутри отрасли или по группе конкурирующих предприятий.

Анализируя динамику показателей рентабельности (табл.39) можно сделать следующие выводы.

Таблица 39

Анализ рентабельности, %

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | 2008 | 2009 | 2010 | Абс. откл. в 2009-2008 гг. | Абс. откл. в 2010-2009 гг. |
| Рентабельность продаж | По прибыли от продаж | 4,67 | 6,87 | 2,92 | 2,21 | -3,96 |
|  | По прибыли до налогообложения | 2,68 | 4,43 | 1,41 | 1,76 | -3,02 |
|  | По чистой прибыли | 2,11 | 3,29 | 0,99 | 1,18 | -2,30 |
| Рентабельность совокупных активов | По прибыли от продаж | 18,01 | 23,62 | 8,72 | 5,61 | -14,90 |
|  | По прибыли до налогообложения | 10,34 | 15,24 | 4,23 | 4,90 | -11,01 |
|  | По чистой прибыли | 8,15 | 11,31 | 2,97 | 3,16 | -8,33 |
| Рентабельность собственного капитала | По прибыли от продаж | 35,24 | 53,34 | 16,49 | 18,09 | -36,85 |
|  | По прибыли до налогообложения | 20,23 | 34,41 | 7,99 | 14,18 | -26,42 |
|  | По чистой прибыли | 15,95 | 25,53 | 5,62 | 9,58 | -19,91 |
| Рентабельность заемного капитала | По прибыли от продаж | 36,83 | 42,39 | 18,51 | 5,56 | -23,88 |
|  | По прибыли до налогообложения | 21,15 | 27,35 | 8,97 | 6,21 | -18,38 |
|  | По чистой прибыли | 16,67 | 20,29 | 6,31 | 3,63 | -13,98 |
| Рентабельность производственных фондов | По прибыли от продаж | 127,36 | 88,93 | 35,70 | -38,43 | -53,23 |
|  | По прибыли до налогообложения | 73,12 | 57,38 | 17,30 | -15,74 | -40,08 |
|  | По чистой прибыли | 57,63 | 42,57 | 12,16 | -15,06 | -30,40 |
| Рентабельность основной деятельности | По прибыли от продаж | 6,11 | 9,08 | 3,62 | 2,97 | -5,46 |
|  | По прибыли до налогообложения | 3,51 | 5,86 | 1,76 | 2,35 | -4,11 |
|  | По чистой прибыли | 2,77 | 4,35 | 1,23 | 1,58 | -3,11 |

Оценка показателей рентабельности позволяет сделать следующее заключение. По итогам 2009 г. в сравнении с прошлыми периодами эффективность деятельности несколько повышается.

*Рентабельность продаж* рассчитывается как отношение прибыли к сумме полученной выручки и характеризует эффективность предпринимательской деятельности. Повышение рентабельности продаж в 2009 году говорит о снижении издержек. С 1 рубля выручки предприятие имеет 3,29 коп. чистой прибыли. Предприятие работает более эффективно, чем в предыдущий год. Этот показатель свидетельствует об эффективности не только хозяйственной деятельности предприятия, но и процессов ценообразования.

В 2010 г. рентабельность продаж по чистой прибыли снизилась (на 2,30 процентных пункта). Для повышения этого показателя необходимо увеличивать количество производимой продукции и предоставляемых услуг по ремонту и обслуживанию оборудования, а также сократить себестоимость этих объектов, либо увеличить цены.

*Рентабельность совокупных активов* показывает, имеет ли предприятие базу для обеспечения высокой доходности собственного капитала. Данный показатель отражает эффективность использования всего имущества предприятия и рассчитывается как отношение прибыли к средней валюте баланса на конец и на начало года. В 2009 году рентабельность совокупных активов по чистой прибыли составила около 11,31%.. То есть с одного вложенного рубля активов предприятие получило 11 коп. чистой прибыли. В 2010 г. наблюдается существенное снижение данного показателя. Для повышения рентабельности активов также можно попытаться снизить затраты на производство продукции или увеличить стоимость продукции.

*Рентабельность собственного капитала* характеризует эффективность использования собственного капитала, инвестированного собственниками предприятия и рассчитывается как отношение прибыли к средней величине собственных средств на начало и на конец года. Этот коэффициент является одним из самых важных показателей, используемых в бизнесе, он измеряет общую величину доходов акционеров. Высокое значение данного коэффициента говорит об успехе компании, что ведет к относительной легкости привлечения новых капиталов для ее развития.

Для повышения эффективности деятельности предприятие должно наращивать величину собственного капитала.

*Рентабельность заемного капитала* показывает эффективность использования заемных средств. В 2010 году показатель составляет 6,31% по чистой прибыли, в динамике показатель снижается.

*Рентабельность производственных фондов* демонстрирует способность предприятия обеспечивать достаточный объем прибыли по отношению к основным средствам компании. Она рассчитывается как отношение прибыли к среднегодовым основным производственным фондам.

Таким образом, высокие значения данного коэффициента в 2008-2009 гг. свидетельствуют об эффективности использования производственных фондов, а также о способности предприятия обеспечить достаточный объем прибыли по отношению к основным производственным фондам организации. В 2010 году ситуация несколько ухудшилась, организация на 1 рубль, вложенных в основные производственные фонды, получает 12,16 коп. чистой прибыли.

Рентабельность основной деятельности характеризует окупаемость издержек производства и показывает, сколько предприятие имеет прибыли с каждого рубля, затраченного на производство и реализацию продукции. Анализ данного показателя дает основание заключить, что эффективность основной деятельности по итогам 2010 г. снизилась в сравнении с прошлыми годами. На снижение эффективности основной деятельности оказало, то что 2010 г. был отмечен аномальными погодными условиями, что в свою очередь затруднило доступ анализируемой организации к сырьевой базе (лесу).

На уровень и динамику показателей рентабельности оказывает влияние вся совокупность производственно-хозяйственных факторов: уровень организации производства и управления; структура капитала и его источников; степень использования производственных ресурсов; объем, качество и структура продукции; затрата на производство и реализацию продукции; прибыль по видам деятельности и направления ее использования.

Методология факторного анализа показателей рентабельности предусматривает разложение исходных формул расчета показателя по всем качественным и количественным характеристикам интенсификации производства и повышения эффективности хозяйственной деятельности.

Факторный анализ произведем для 2009 и 2010 годов.

Таблица 40

Исходные данные для факторного анализа прибыли от реализации продукции ООО «БАКС» за 2009 - 2010 гг., тыс. р.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатели | 2009 г. | 2010 г. | Абсолютное отклонение |
| Выручка от реализации (без НДС) | 24898 | 20027 | -4871 |
| Полная себестоимость реализованной продукции | 23187 | 19443 | -3744 |
| Прибыль от реализации продукции | 1711 | 584 | -1127 |

Сравнивая сумму прибыли, предшествующего и отчетного годов, определим, на сколько она изменилась за счет объема и структуры реализованной продукции (П(V, стр.). Общее изменение суммы прибыли исчисляется по формуле

 (13),

Где П2009- прибыль от реализации продукции за 2009 г.;

П2010- прибыль от реализации продукции за 2010 г.

(П(V, стр.) = 584-1711 = -1127 тыс.р.

Чтобы найти влияние только объема продаж, умножим сумму прибыли 2010 г на процент прироста объема реализации в оценке по себестоимости или в условно-натуральном выражении и результат разделим на 100.

Прирост объема реализации определяется по формуле:

 (14),

Где С2009- себестоимость товарной продукции за 2009 г.;

С2010- себестоимость товарной продукции за 2010 г.



Влияние объема продаж на сумму прибыли рассчитано далее по формуле

 (15),

где П2009 - прибыль от реализации продукции за 2009 г.;

ПVр- прибыль, увеличенная за счет повышения объема реализации;



Влияние структурного фактора определяется по формуле:

 (16),

где П(стр.) - величина влияния структурного фактора;

П(V,стр.) - изменение объема реализации;

П(V) - объем реализации.

тыс. р.

Влияние изменения полной себестоимости на сумму прибыли (П(С)) устанавливается сравнением фактической себестоимости реализованной продукции в отчетном 2010 г. с тем же показателем в 2009 г.

 тыс.р.

После проведения факторного анализа прибыли от реализации ООО «БАКС» за 2009-2010 гг. можно сделать следующие выводы выводы. Объем реализации в 2010 г. по сравнению с 2009 г. снизился на 19,26%. Это фактор, оказавший решающее влияние на величину прибыли в отчетном году, который повлиял отрицательно - прибыль снизилась на 329,475 тыс.р. Изменение структуры товарной продукции в отчетном 2010 г снизило прибыль на 797,5 тыс.р. Себестоимость товарной продукции в 2010 г снизилась на 3744 тыс.р. Это объясняется спадом производства. В целом прибыль от реализации снизилась в отчетном году на 1127 тыс.р. Это отрицательная тенденция, связанная с неэффективной стратегией руководства предприятия.

Таблица 41

Факторный анализ рентабельности предприятия

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатель | Обозначение | 2009 г. | 2010 г. | Абс. отклонение | Отн. Отклонение, % |
| Исходные данные |
| 1. Выручка от продаж, тыс.р. | N | 24898 | 20027 | -4871 | 80,4 |
| 2. Оплата труда с начислениями, тыс.р. | U | 8 778 | 8 353 | -425 | 95,2 |
| 3. Материальные затраты, тыс.р. | M | 13 889 | 10 754 | -3135 | 77,4 |
| 4. Среднегодовая ст-ть ОПФ, тыс.р. | F | 1 594 | 1 853 | 260 | 116,3 |
| 5. Амортизация, тыс.р. | A | 415 | 397 | -18 | 95,7 |
| 6. Среднегодовая ст-ть оборотных средств, тыс.р. | E | 5100 | 5063 | -37 | 99,3 |
| Расчётные показатели |
| 7. Себестоимость, тыс.р. | S=U+M+A | 23 082 | 19 504 | - 3 578 | 84,5 |
| 8. Прибыль, тыс.р. | P=N-S | 1 816 | 523 | - 1 293 | 28,8 |
| 9. Рентабельность капитала (предприятия), р/р | R=P/(F+E) | 0,27 | 0,08 | - 0,20 | 27,9 |
| Расчёты для трехфакторной модели |
| 10. Рентабельность продаж, р/р | P/N | 0,07 | 0,03 | -0,05 | 35,8 |
| 11. Фондоемкость, р/р | F/N | 0,06 | 0,09 | 0,03 | 144,6 |
| 12. Оборачиваемость оборотных средств, об. | E/N | 0,20 | 0,25 | 0,05 | 123,4 |
| Расчёты для пятифакторной модели |
| 13. Материалоемкость, р/р | M/N | 0,56 | 0,54 | -0,02 | 96,3 |
| 14. Трудоемкость, р/р | U/N | 0,35 | 0,42 | 0,06 | 118,3 |
| 15. Амортизациеемкость, р/р | A/N | 0,02 | 0,02 | 0,00 | 118,9 |
| 16. Скорость оборачиваемости основного капитала | F/A | 0,06 | 0,09 | 0,03 | 144,6 |
| 17. Оборачиваемость оборотных средств, об. | E/N | 0,20 | 0,25 | 0,05 | 123,4 |

**Трехфакторная мультипликативная модель** предусматривает оценку влияния основного и оборотного капитала на рентабельность.

 (17)

*ΔRP/N* - оценка влияния рентабельности продаж;

 (18)

*ΔRF/N -* оценка влияния фондоемкости основных производственных фондов;

 (19)

*ΔRE/N -* оценка влияния оборачиваемости оборотных средств;

 (20)

*ΔRA* - общее влияние факторов.

Таблица 42

Вспомогательные расчеты к 3-факторной модели

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| R баз | 0,27 | Показатели |
| R1 | 0,10 | ΔR1 | -0,17 |
| R2 | 0,09 | ΔR2 | -0,01 |
| R отч | 0,08 | ΔR3 | -0,01 |
| ΔRА | -0,20 |

Таблица 43

Влияние факторов на рентабельность капитала

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Показатель | Обозначение | Влияние, % |
| Рентабельность продаж | ΔR1 | -17,4 |
| Фондоемкость | ΔR2 | -0,9 |
| Оборачиваемость оборотных средств | ΔR3 | -1,2 |
| Итого | ΔRА | -20 |

Таким образом, рентабельность капитала в 2009-2010 гг. снизилась с 0,27 до уровня 0,08. Такая динамика связана с отрицательным влиянием трех факторов:

. Снижение рентабельности продаж на 5% оказало максимальное влияние на снижение уровня рентабельность активов предприятия в размере 17,4%.

. Повышение фондоемкости на 3% также оказало негативное влияние и рентабельность активов снизилась еще на 0,9%.

. В результате роста оборачиваемости оборотных средств на 0,5 рентабельность активов снизилась на 1,2%.

**Пятифакторная мультипликативная модель** основывается на оценке влияния элементов затрат на рентабельность:

 (21)

*ΔRM/N* - оценка влияния материалоемкости продукции;

 (22)

*ΔRU/N -* оценка влияния трудоемкости продукции;

 (23)

*ΔRA/N -* оценка влияния амортизациеемкости продукции;

 (24)

*ΔRA/F -* оценка влияния скорости оборачиваемости основного капитала;

 (25)

*ΔRE/N* - оценка влияния скорости оборачиваемость оборотного капитала;

 (26)

*ΔRA* - общее влияние факторов.

Таблица 44

Вспомогательные расчеты к 5-факторной модели

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| R баз | 0,27 | Показатели |
| R1 | 0,35 | ΔR1 | 0,08 |
| R2 | 0,10 | ΔR2 | -0,25 |
| R3 | 0,093 | ΔR3 | -0,004 |
| R4 | 0,088 | ΔR4 | -0,005 |
| R отч | 0,08 | ΔR5 | -0,012 |
| ΔRА | -0,20 |

Таблица 45

Влияние факторов на рентабельность капитала

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Показатель | Обозначение | Влияние, % |
| Материалоемкость | ΔR1 | 7,8 |
| Трудоемкость | ΔR2 | -25,2 |
| Амортизациеемкость | ΔR3 | -0,4 |
| Скорость оборачиваемости основного капитала | ΔR4 | -0,5 |
| Оборачиваемость оборотных средств | ΔR5 | -1,2 |
| Итого | ΔRА | -20 |

Проведенный анализ показал, что падение уровня рентабельности капитала ООО «БАКС» в 2010 г. на 20% можно объяснить влиянием следующих факторов:

 Максимальное влияние оказало увеличение трудоемкости на 6%. Под влиянием данного фактора рентабельность активов снизилась на 25,2%;

 Снижение материалоемкости на 2% сказалось на повышение рентабельности активов на 7,8%;

 В свою очередь, незначительное увеличение амортизациеемкости на 3% повлияло на снижение рентабельность активов на 0,4%. Влияние данного фактора также отрицательно.

 Увеличение скорости оборачиваемости оборотных средств на 5% несколько понизило рентабельность активов (на 1,2%).

 Незначительно снизило рентабельность активов (на 0,5%) и увеличение оборачиваемости основного капитала на 0,02.

В общей сложности влияние факторов, рассчитанных по трехфакторной и пятифакторной моделям, приведших к снижению показателя рентабельности активов с 0,27 в 2007 г. до 0,08 в 2010 г., можно оценить как отрицательную динамику показателя рентабельности активов по сравнению с предыдущим периодом 2008-2009 гг.

Таким образом, с помощью факторного анализа моделей рентабельности были рассмотрены важнейшие причинно-следственные связи между показателями финансового состояния предприятия и финансовыми результатами.

Резервы роста прибыли - это количественно измеримые возможности ее увеличения за счет роста объема реализации продукции, уменьшения затрат на ее производство и реализацию, недопущения вне реализационных убытков, совершенствование структуры производимой продукции. Резервы выявляются на стадии планирования и в процессе выполнения планов. Определение резервов роста прибыли базируется на научно обоснованной методике их расчета, мобилизации и реализации.

Сумма резерва роста прибыли за счет увеличения объема реализации определяется по формуле:

 (27), где:

 - возможное увеличение объема реализованной продукции;

*ПВ* - фактическая валовая прибыль;

*V* - фактический объем реализованной продукции (выручка).

Рассчитаем резерв увеличения прибыли за 2010 г. за счет увеличения объема выпуска и реализации продукции ООО «БАКС» по формуле 27:=20027 ∙ 5% = 1001,35 тыс.р.

П2010 = 3905 тыс.р.= 20027 тыс.р.

 тыс.р.

Таким образом, увеличив объем выпуска продукции на 5% предприятие в 2010 г. могло увеличить свою прибыль на 195,25 тыс.р.

**3.2 Мероприятия по повышению прибыльности ООО «БАКС»**

**1 мероприятие.** В настоящее время экономия всех видов энергии, ее эффективное использование, внедрение энерго- и ресурсосберегающих технологий становятся приоритетными направлениями хозяйственной деятельности. Это обусловлено тем, что энергосбережение как способ обеспечения растущей потребности в энергии и энергоносителях по разным оценкам в 2-5 раз выгоднее, чем строительство новых мощностей по производству тепловой и электрической энергии для тех же целей.

В 2003 году правительством РФ одобрена «Энергетическая стратегия России до 2020 года».

Одним из важнейших моментов стратегии является положение о необходимости снижения энергоемкости внутреннего валового продукта (ВВП) в два раза. Это даст серьезный толчок развитию экономики страны. В настоящее время энергоемкость ВВП России в три раза превышает энергоемкость внутреннего продукта США. При этом однократное превышение объясняется суровыми климатическими условиями в России, а двукратное - уже из-за организационных проблем.

Как положительное нововведение нужно оценить включение в стратегию раздела о теплоснабжении. В стратегии имеется статья о возобновляемых источниках энергии и освоении местных видов топлива (торфа, древесных отходов).

Если проанализировать в настоящее время положение дел в отдельных отраслях экономики, то можно отметить, что лесопромышленный комплекс развивается вполне успешно. Объективно говоря, это больше относится к мощным предприятиям.

Средние и мелкие деревоперерабатывающие предприятия по-прежнему тяжело встают на ноги. Одной из причин является то что, деревопереработка - энергоемкая технология. Это тем более становится актуальным в рыночных условиях. Производство качественного пиломатериала требует глубокой переработки древесины и, что особенно важно, - качественной сушки пиломатериалов. За всем за этим стоят энергоносители [40, с. 71].

В настоящем пункте работы на примере ООО «БАКС» рассмотрим пример внедрения энергосберегающих технологий и оценим их эффективность при выпуске качественных конкурентоспособных изделий из дерева.

При стратегическом планировании развития производства решался вопрос об обеспечении цехов организации и сушильных камер пиломатериалов тепловой энергией в количестве, обеспечивающим нормальное функционирование организации, обеспечивающим сушильный комплекс и резерв в теплоснабжении на перспективное развитие. Было принято решение, что тепловая энергия должна быть своя и дешевая. Своя - это значит автономная котельная, с тем, чтобы не зависеть от энергоснабжающих организаций, от постоянно растущих тарифов, от перебоев в теплоснабжении (в летний период), т.к. сушильный комплекс должен работать круглогодично. В противном случае - это убытки.

Дешевая - это значит, что в качестве топлива должны использоваться отходы собственного деревообрабатывающего производства. За основу были приняты показатели, что себестоимость сушки пиломатериалов при отоплении сушильных камер тепловой энергией от котельной на древесных отходах снижается в 4 раза по сравнению с сушкой «на стороне». Так как рынок качественных пиломатериалов достаточно насыщен, то конкурировать придется ценами. Да и стоимость самого теплоносителя, полученного от сжигания древесных отходов, в сравнении с теплоносителем от централизованного теплоснабжения меньше в 3,5 раза. А это уже рентабельность самого предприятия [40, с. 78].

В приведенной ниже таблице представлены сравнительные показатели себестоимости 1 Гкал тепла от разных источников (газовая котельная и котельная на древесных отходах тепловой мощностью 2 Гкал/ч):

Таблица 46

Сравнительные показатели себестоимости 1 Гкал тепла от разных источников (газовая котельная и котельная на древесных отходах тепловой мощностью 2 Гкал/ч)

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатель  | Газовая котельная (2 Гкал/ч) | Котельная на древесных отходах (2 Гкал/ч) | Абс. отклонение (годовые) |
|  | Мес. | Год | Мес. | Год |  |
| Затраты на электроэнергию (руб.): | 33588 | 403056 | 48060 | 576720 | 173664 |
| - котельную | 33588 | 403056 | 38340 | 460080 | 57024 |
| - подготовку тепла | 0 | 0 | 9720 | 116640 | 116640 |
| Заработная плата персонала с отчислениями на социальные нужды из расчета 2 чел. x 13500 руб. | 34073 | 408876 | 34073 | 408876 | 0 |
| Амортизационные отчисления, руб. | 1458,3 | 17499,6 | 8814,3 | 105771,4 | 88271,83 |
| Затраты на топливо (природный газ), руб. | 175867 | 2110404 | 0 | 0 | -2110404 |
| Итого затраты | 244986,3 | 2939835,6 | 90947,3 | 1091367 | -1848468 |
| Выработка тепловой энергии в месяц, Гкал | 1440 | 17280 | 1440 | 17280 | 0 |
| Себестоимость 1 Гкал тепловой энергии |  | 170,13 |  | 63,16 | -106,972 |

Техническая сторона вопроса заключается в выборе места расположения котельной, чтобы связать между собой накопительный бункер сбора древесных отходов после системы аспирации от деревообрабатывающих станков, собственно котельную и сушильные камеры.

Техническим заданием преследуется цель:

Обеспечить не менее чем двухсуточный запас топлива и полностью механизировать процесс топливоподачи к котлам.

Выбрать модульный вариант основного котельного и вспомогательного оборудования для простоты монтажа и установления его минимальных сроков. При этом однозначное условие - котельный агрегат должен быть полностью автоматизирован, т.к. качественной сушки пиломатериалов можно добиться только при правильном соблюдении технологии на всех этапах. А основной параметр - это температура теплоносителя.

Минимизировать расстояния от котельной до сушильных камер для исключения теплопотерь теплоносителя и также для установки в самой котельной шкафов управления сушильными камерами, чтобы оператор котельной мог контролировать процесс сушки.

В качестве основного котельного оборудования, работающего на древесных отходах, были выбраны и смонтированы один механизированный водогрейный котел серии КВД 0,8 тепловой мощностью 800 кВт.

Таблица 47

Перечень основного оборудования, необходимого для организации котельной в 2011 г.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Наименование оборудования | Количество, шт. | Балансовая стоимость, тыс.р. |
| Твердотопливный водогрейный котел на основе механизированных (со шнековой подачей) газогенераторных топок КВД 0,8 | 1 | 680 |
| Итого | 1 | 680 |

Технические характеристики оборудования представлены в табл.48. Преимущество данной установки: экологически чистая, использует дешевое местное топливо, работает в автономном режиме, легко монтируется, проста в эксплуатации.

Таблица 48

Технические характеристики КВД-0,8

|  |  |
| --- | --- |
| Показатели | КВД 0,8 |
| Номинальная тепловая мощность, кВт | 800 |
| Расход топлива, кг/ч | 340 |
| Потребляемая электрическая мощность, кВт | 5 |
| Рекомендуемый объем помещения для обогрева, м3 | 14500-24700 |
| Температура уходящих газов, °C | Не более 270 |
| КПД, % | Не менее 95 |
| Габаритные размеры, дл. x шир. x выс., мм | 3970x3100x4200 |
| Масса, кг | 6500 |

На основании длительного опыта эксплуатации водогрейных твердотопливных котлов серии КВД 0,8 на других предприятиях можно отметить следующие положительные моменты:

Одинаково успешно используются в качестве топлива такие отходы деревообработки, как опил, стружка, щепа. Механизированные топки серии КВД обладают высокой удельной мощностью, обеспечивают высокую полноту сгорания топлива, имеют широкий диапазон регулировки мощности, легко автоматизируются.

Обеспечивается стабильность температуры теплоносителя за счет работы системы автоматического регулирования, что позволяет использовать котлоагрегат и для систем отопления и для технологических установок (сушильных камер).

Простота в обслуживании - полная механизация и система защит и блокировок, экологическая и пожарная безопасность установки.

В соответствии с техническим заданием основное оборудование котельной поставляется в модульном варианте. Это заметно упростит монтаж и сократит срок монтажа. Срок монтажа тепломеханической части всей котельной составит 10 дней. При этом монтаж осуществляется с привлечением будущих операторов котельной, т.е. параллельно происходит и обучение персонала.

Таблица 49

Потребность в капитальных вложениях согласно проекту, тыс.р.

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование показателей | Всего по проекту |
| Капитальные вложения по утвержденному проекту, всего | 740,4 |
| в т.ч.: |  |
| строительно-монтажные работы | 30,6 |
| оборудование | 680,0 |
| прочие затраты | 29,8 |

В следующей таблице приведен расчет себестоимости сушки пиломатериалов при отоплении сушильного комплекса с тремя сушильными камерами по 70 куб. м объема загрузки от котельной на древесных отходах тепловой мощностью 1 Гкал/ч:

Таблица 50

Расчет себестоимости сушки пиломатериалов при внедрении котельной на древесных отходах

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Показатели | Фактические затраты (в год) | Примечание |
| Электроэнергия (на сушильный комплекс), р. | 466560 | Установленная мощность суш. комплекса - 45 кВт |
| Заработная плата персонала, р. | 658764 | 3 чел. x 5000 руб. |
| Тепловая энергия, р. | 436547 | Расход тепловой энергии на сушку пиломатериалов в месяц - 576 Гкал |
| Амортизационные отчисления, р. | 26568 |  |
| Итого, р. | 1588439 |  |
| Производство сухого пиломатериала (в месяц), м2 | 630 |  |

Исходные данные:

Сушильный комплекс: 3 камеры объем загрузки по 70 м2, общий объем загрузки - 210 м2.

Стоимость тепловой энергии при отоплении древесными отходами - 63 руб. 16 коп. (расчет стоимости 1 Гкал тепла в табл.).

Таким образом, себестоимость 1 м2 сушки пиломатериалов при отоплении сушильной камеры тепловой энергией, полученной от сжигания древесных отходов - 2521 руб. 33 коп. (1588439 руб. / 630 м3).

Таблица 51

Оценка экономической эффективности

|  |  |
| --- | --- |
| Показатель | Прогноз по годам |
|  | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 |
| 1.Инвестиции (капитальные вложения) | 740 |  |  |  |  |
| 2.Экономический эффект (в % экономии потерь \* на выработку теплоэнергии) | 924,2 | 1854,9 | 1 866,1 | 1922,0 | 1 998,9 |
| 3. Чистый доход | 184 | 1855 | 1866 | 1922 | 1999 |
| 4. Норма дисконта | 0,924 | 0,853 | 0,788 | 0,763 | 0,713 |
| 5.Чистый дисконтируемый доход | 170 | 1583 | 1471 | 1466 | 1425 |

Определяем срок окупаемости Т, год: 170 / 740 = 0,23 года или 2 мес.

Итоги работы: 1. Организация полностью обеспечила себя дешевой тепловой энергией для отопления бытовых и производственных помещений и для технологических установок (сушильных камер).

. Быстрая окупаемость капитальных затрат за счет снижения себестоимости продукции и минимизации затрат за потребление тепловой энергии со стороны.

. Себестоимость 1 Гкал тепла ожидается в размере 63 руб. 16 коп. И себестоимость сушки 1 куб. м пиломатериала находится в пределах 2521 руб., что заметно скажется на экономических показателях.

. Предприятие решит для себя проблему по вывозке отходов от деревообрабатывающего производства. Налоговые органы можно смело информировать, что на предприятии создано безотходное производство, и прекратить платить налоги на экологию.

. Имея значительное снижение затрат на оплату теплоносителя и на сушку пиломатериалов, можно, регулируя ценами на высококачественные пиломатериалы, уверенно конкурировать на рынке.

**2 мероприятие.** Мероприятия по организации энергосбережения в административных зданиях и производственных помещениях.

Повышение энергоемкости производства, количества техники, задействованной в производственных процессах, а также постоянный рост цен на энергоносители является серьёзным фактором, увеличивающим важность вопроса об экономии электроэнергии. Универсальных способов экономить электроэнергию на данный момент не существует, но разработаны методики, технологии и устройства, помогающие вывести энергосбережение на качественно новый уровень.

К сожалению, в настоящее время, комплекс мер направленный на снижение энергетических затрат применяется в отечественной промышленности достаточно слабо. А зря! Многочисленные экономические проблемы организаций и предприятий (недостаток оборотных средств, высокие издержки производства и накладные расходы и т.д.) и общий кризис производственной отрасли в значительной степени связаны с нерациональным использованием энергетических ресурсов и мощностей.

Организация энергосбережения включает в себя два основных вида мероприятий:

. организационные;

.технические.

Организационные мероприятия по энергосбережению:

) Назначение ответственного за организацию и проведение мероприятий по энергосбережению, доведение до назначенного лица единого плана действий по организации энергосбережения;

) Периодическая организация энергетических обследований с созданием и внесением изменений в энергетический паспорт, а также корректировкой плана по энергосбережению;

) Оптимизация работы системы освещения, исключение нерационального использования, регулярное проведение очистки и регулировки светильников, децентрализация выключения;

) Своевременная проверка и корректировка договоров с энергоснабжающими организациями;

) Проведение агитационной работы среди персонала, возможно введение системы поощрений за высокие результаты в энергосбережении;

) Для повышения информированности, применить информационные плакаты, таблички;

) Повышение общего уровня технической культуры, нацеленной на энергосбережение.

Технические мероприятия по энергосбережению в системе освещения:

. Исполнение освещения в соответствии с действующими нормами, недопущение избытка или недостатка освещенности;

. Замена ламп накаливания на энергосберегающие (компактные люминесцентные, светодиодные лампы), экономия электроэнергии составит до 70%, от ранее потребляемой ими;

. Замена люминесцентных ламп, на люминесцентные лампы повышенной энергетической эффективности, экономия до 5%;

. Замена пускорегулирующей аппаратуры (ПРА) низкого класса энергоэффективности, на более энергоэффективную ПРА, экономия до 10%;

. Сегментация контуров освещения, с возможностью выключения как отдельного сегмента, так всего освещения, экономия до 10%.

Энергосбережение в результате модернизации.

Самым эффективным методом энергосбережения был и остается метод технической модернизации, внедрения новых технологий. Несомненно, самый затратный, но приводящий в некоторых случаях к сокращению энергозатрат, более чем на 50%.

Существует немало устройств, которые позволяют добиться уменьшения потерь при работе оборудования, основными из которых являются частотно-регулируемые приводы (устройств плавного пуска).

Даже самые скромные подсчёты показывают, что при использовании этих устройств уровень энергосбережения увеличивается примерно на 15-20%. Принцип действия основан на регуляции режима работы исполнительного оборудования путём подачи выходного напряжения различной частоты на контролируемые устройства. Применение преобразователей частоты (ПЧ в дальнейшем) позволят получить следующие преимущества:

оптимизация рабочего режима контролируемого устройства (станка, оборудования механизма) и, как правило, увеличение его срока службы. Не подверженное излишним нагрузкам оборудование будет находиться в более хорошем техническом состоянии;

более удобное управление двигателем оборудования, в том числе равномерный запуск и плавная остановка, а также возможность обратной подачи вращения вала (реверса) двигателя. Сюда же можно отнести удобство регулирования, частотой вращения, подавая напряжение различной частоты. Это положительно сказывается на техническом состоянии оборудования.

защита двигателя от перегрузок электрической сети, или, наоборот, от недостаточного напряжения. Это очень важный положительный момент, потому что предотвращает повреждение оборудования связанного с низким качеством напряжения, что является актуальным.

Как видим, использование энергосберегающего оборудования и энергосберегающих технологий ведет не только к прямому уменьшению потребления электроэнергии, но и обеспечивает дополнительные преимущества. Особо актуально использование энергосберегающего оборудования на энергоемких предприятиях, где нерациональное потребление электроэнергии ведёт к огромным финансовым потерям. Также разумным является использование энергосберегающих технологий в плане повышения качества электроэнергии, что положительно отражается на качестве работы оборудования, на сроке его службы.

Таблица 52

Оценка экономической эффективности при применении частотно-регулируемых приводов (устройств плавного пуска).

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Показатели | Единицы измерения | Числовые значения |
| Расход электроэнергии | кВтч/год | 2235 |
| Стоимость оборудования | тыс.р. | 153 |
| Стоимость монтажа | тыс.р. | 37 |
| Капиталовложения | тыс.р. | 190 |
| Цена электроэнергии | руб./гкал | 3,8 |
| Суммарный эффект от 15 до 20% | Гкал | 335,25 |
| Суммарный экономический эффект (с учетом снижения затрат на ремонт технологического оборудования) | тыс.р. | 1273,95 |

Как правило, эффекты от мероприятий энергосбережения рассчитывают:

как стоимость сэкономленных энергоресурсов или доля стоимости от потребляемых энергоресурсов, в т.ч. на единицу продукции;

в натуральном выражении (кВт.ч., Гкал и т.д.);

эффекты повышения конкурентоспособности (снижение потребления энергоресурсов на единицу производимой продукции, энергоэффективность производимой продукции при ее использовании).

Таблица 53

Оценка экономической эффективности

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатель | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 |
| 1.Инвестиции (капитальные вложения) | 190 |  |  |  |  |
| 2.Экономический эффект (в % экономии потерь на потребление электроэнергии) | 637,0 | 1278,4 | 1286,1 | 1 324,7 | 1 377,6 |
| 3. Чистый доход | 447 | 1278 | 1286 | 1325 | 1378 |
| 4. Норма дисконта | 0,924 | 0,853 | 0,788 | 0,763 | 0,713 |
| 5.Чистый дисконтируемый доход | 413 | 1091 | 1014 | 1011 | 982 |

Определяем срок окупаемости Т, год: 413/ 190 = 2,17 года или 2 года 2 мес.

**3 мероприятие. Производство нового вида продукции как один из факторов повышения прибыльности.** Слово «паллеты» не так привычно для слуха наших соотечественников, но что такое поддоны в той или иной степени знают все. О том, зачем они нужны, осведомлен каждый предприниматель, который сталкивается с вопросами перевозки грузов, начиная с «относительно небольших партий». Незаменимым способом транспортировки различных видов продукции является перевозка на европаллетах. Для перемещения и хранения продукции издавна использовались самые разнообразные конструкции и изобретения, но проще, долговечнее и удобнее деревянных паллет, пока ничего не придумали.

Сегодня, в любой стране мира, даже самые консервативные отрасли промышленности используют этот метод транспортировки, извлекая его логистические и экономические выгоды.

Покупатели поддонов предъявляют высокие требования к оптимизации всех погрузочно-разгрузочных работ и защите перевозимых артикулов. Несложные по конструкции деревянные паллеты позволяют компактно и удобно размещать на своей поверхности грузы различных габаритов.

Паллеты были изобретены и модернизированы, и пользовались колоссальной популярностью в военные годы. Из США эта конструкция «разошлась» по странам Европы и стала неотъемлемой частью грузового оборота. Поскольку товаропоток между странами постоянно увеличивается, производство паллет не стоит на месте. Универсальность современных поддонов позволяет их использовать не только для перевозки грузов, но и для эффективного хранения. Существуют паллеты с ушками и специальными ручками, предназначенными для их транспортировки специальными погрузчиками, бочковые паллеты с выемками под днища, поддоны для перевозки и хранения продукции химического производства.

Изготовление паллетов дает возможность действенно подходить к решению вопроса совершенствования транспортирования и погрузочных мероприятий на самых разных объектах. Сдвиг поддонов происходит следующими методами: грузоподъемниками, гидроподъемными тележками, а также вручную. Поддоны очень надежны и эргономичны. По истечении времени поддоны отправляются на вторсырье. Но все-таки необходимо сделать выбор: из пластмассы либо же из древесины? Стоимость древесных паллет на порядок выше, но они и обладают наилучшими изоляционными, эксплуатационными и эргономическими функциями. Кроме того, пластиковые паллеты более скользкие, а сегодняшние открытия дают возможность поддонам из древесины занимать первое место. Качественная установка стропил и современные технологии подводят к тому, что обрезная сухая доска становится нечувствительной к расслоению, к негативному влиянию повышенной влажности и грызунов.

Бизнес-план производства нового вида продукции паллетов (европоддонов)

Резюме проекта

Настоящий бизнес-план предусматривает внедрение линии для производства нового вида продукции - паллетов (стандартный паллет и европаллет) из древесины.

Цель инвестиционного проекта - диверсификация производства, расширение ассортимента, повышение качества производимой продукции.

1. Финансирование проекта:

- собственные средства 350 тыс.р. (25,9%)

заемные средства 1000 тыс.р. (74,1%)

средства государственной поддержки проектом не предусмотрены

2. Стоимость проекта 1350 тыс.р.

3. Сроки реализации проекта 5 лет (янв. 2012 - дек. 2016 гг.)

. Чистый дисконтированный доход 1189,7 тыс.р.

. Срок окупаемости проекта 1 год 1 мес.

Бизнес-план инвестиционного проекта выполнен на основе информации, предоставленной инженерной службой и техническим отделом ООО «БАКС», а также содержащейся в средствах массовой информации, литературных источниках.

Таблица 54

Производство основной продукции

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Продукция | Выявленная Годовая потребность | Запланировано к производству в год | Доля освоения, % |
| Поддон деревянный 1200х1000, ГОСТ 9078-84 | 3012 | 2810 | 93,3 |
| Поддон деревянный 1200х800, ГОСТ 9557-87 | 2592 | 2540 | 98 |
| Поддон нестандартный 1200х1200 E-PAL | 2102 | 1850 | 88 |
| Итого | 7706 | 7200 | 93% |

Для запуска производства необходима закупка специального оборудования (бывшего в употреблении), перечень которого представлен в табл.

Таблица 55

Перечень основного оборудования, необходимого для организации производства продукции

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Наименование оборудования | Количество, шт. | Балансовая стоимость, тыс.р. |
| Станок для автоматической сбивки стандартных и европоддонов KOMBI-FLEX R-1000 б/у | 1 | 680 |
| Компрессор | 1 | 7,5 |
| Всего |  | 687,5 |
| В том числе НДС |  | 104,9 |

Преимущества автоматической сбивки поддонов:

.Минимум человеческого фактора (только при укладке досок).

.Минимальное требуемое количество операторов (2 человека).

. Быстрая сбивка поддонов (13 секунд). В смену сбивается от 700 до 1000 поддонов, что составляет 1-1,5 еврофуры.

. Возможность работать с крупными заводами, которые для хранения и перевозки своей продукции используют поддоны. Заводы работают только с теми предприятиями, у которых машинная сбивка поддонов, т.к. только машинная сбивка обеспечивает абсолютно ровную геометрию и не останавливает работу линии упаковки готовой продукции на поддоны. Ручная же сбивка поддонов не гарантирует ровной геометрии.

. Гвозди забиваются гидравликой, что обеспечивает абсолютно надежное крепление в поддоне и не требует ручной дозабивки гвоздей.

. Гвозди вбиваются в заранее настроенные места, что обеспечивает качество сбивки поддона.

. Станок занимает небольшое пространство в помещении (длина 3,5м\*ширина 2,5м\*высота 3,6м), что позволяет остальную площадь использовать для складирования поддонов. Ручная же сбивка поддонов требует гораздо больше места в помещении.

Преимущества данного станка:

. Возможность его приобрести, экономя существенную сумму по сравнению с приобретением нового станка (цена нового 1,3 млн. руб.).

. Улучшение качества поддонов для предприятий, использующих ручной способ производства поддонов.

. Уменьшение себестоимости поддона, за счет более высокой производительности, по сравнению с ручной сбивкой поддонов.

. Возможность расширить свой бизнес по производству и продаже поддонов.

. Станок фактически новый, прошел «обкатку», на нем произведено 12 000 поддонов (17 еврофур), что составляет 2 недели его работы в 1 смену.

В дополнение к станку: контракт с ЗАО «МПБК «Очаково» с возможностью поставки 3000-5000 поддонов в месяц.

Техническая характеристика станка KOMBI-FLEX R-1000:

Пневматическая система: 7 бар сжатый сухой воздух: 300 л/мин

Производительность станка: 13 секунд для производства 1 поддона (800 × 1200), не включая времени загрузки материала оператором.

Станок в стандартной комплектации:

узел сбивки ножек

узел сбивки верхнего настила

регулируемый шаблон для сбивки паллеты

регулируемый шаблон для сбивки ножек

гидравлическая установка

Панель оператора для контроля за производством

Программа сохранения позиционирования гвоздей

Система забивки гвоздей:

Механическая, гидравлическая балка для забивки гвоздей

ящика для гвоздей IMH-9

головок (молотков) для забивки гвоздей

Выбор шаблона для сбивки:

Опционально четырехзаходный с шашками

Опционально двухзаходный стрингерный

Опционально четырехзаходный типа perimeter

В левую часть станка R-1000 на сбивку ножек вручную подаются шашки и доски. Готовые ножки укладываются в сборочную часть станка справа, сверху укладываются доски, и станок R-1000 сбивает одновременно 3 ножки и верхний настил. Затраты на основные материалы представлены в табл.56.

Таблица 56

Затраты на основные материалы на производство продукции

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование сырья материалов | Расход на единицу продукции, 1 ед. | Годовая потребность в сырье и материалах | Цена за единицу сырья | Стоимость сырья и материалов, тыс. р. |
| Материалы |  |  |  |  |
| Обрезная доска | 0,03 | 216,0 | 2,1 | 453,6 |
| Брус (заготовка для поддонов) | 0,01 | 72,0 | 1,6 | 115,2 |
| Гвоздь барабанный | 9 | 64,8 | 1,99 | 128,95 |
| Итого |  | - |  | 697,75 |

Таблица 57

Инвестиции (в период реализации проекта)

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Статьи затрат | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 |
| 1. Капитальные вложения по утвержденному проекту, подлежащие выполнению | 457,5 |  |  | - |  |
| 2. Капитальные вложения в объекты сбыта |  |  |  |  |  |
| 3. Приобретение оборотных средств | 697,8 | 702,6 | 709,6 | 716,7 | 725,3 |
| 4. Другие инвестиции в период освоения и эксплуатации производственных мощностей | - |  |  | 0 |  |
| 5. Итого - объем инвестиций  | 1155,25 | 702,64 | 709,59 | 716,69 | 725,29 |

План производства и продаж

Планирование объемов производства ООО «БАКС» осуществляется исходя из производственных мощностей. Производственные мощности ограничены трудовыми ресурсами, производственными площадями, природной составляющей. Планирование продаж осуществляется по факту получения выручки предприятия от продажи продукции. Предприятие начинает производство в январе 2012 г. План продаж представлены в табл.58.

Таблица 58

Программа производства и реализации продукции, тыс.р.

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Статьи затрат | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 |
| Объем производства: |  |  |  |  |  |
|  - в натуральном выражении, шт.  | 7 200 | 7 236 | 7 272 | 7 309 | 7 346 |
| - в стоимостном выражении, тыс.р. | 697,8 | 704,0 | 710,2 | 287,0 | 289,6 |
| Объем реализации в натуральном выражении, всего шт. | 7 200 | 7 236 | 7 272 | 7 309 | 7 346 |
| Цена реализации за единицу продукции, руб. | 220,0 | 222,0 | 224,0 | 226,0 | 228,0 |
| Выручка от реализации продукции, тыс.р. | 1 584,0 | 1 606,2 | 1 628,8 | 1 651,7 | 1 674,9 |
| в том числеНДС | 241,6 | 245,0 | 248,5 | 252,0 | 255,5 |

Ценообразование

Прибыльность бизнеса зависит от доходов, которые генерирует компания. Для обеспечения спроса на продукцию ООО «БАКС» регулирует качество (путем составления оптимальных рецептур) и цену. Формирование цены на продукцию ООО «БАКС» основывается на затратном и рыночном подходе. Цена покрывает затраты на производство, при этом значительно ниже цены конкурентов.

Торговая наценка для продукции формируется с учетом спроса на рынке. Средняя розничная цена на продукцию составляет 220 рублей за 1 паллет.

Для организации производства необходимо создать 2 новых рабочих места.

Таблица 59

Численность работающих, расходы на оплату труда и отчисления на социальные нужды

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Статьи затрат | Ед. измерения | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 |
| 1. Численность работающих, всего | чел | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 |
| 2. Расходы на оплату труда и отчисления на социальные нужды | тыс.р. | 379,8 | 393,1 | 379,2 | 409,5 | 424,6 |
| в том числе |  |  |  |  |  |  |
| Оплата труда | тыс.р. | 301,0 | 311,5 | 300,5 | 324,5 | 336,5 |
| Отчисления на социальные нужды | тыс.р. | 78,9 | 81,6 | 78,7 | 85,0 | 88,2 |

Финансовый план

Финансовые результаты реализации (план по прибыли) инвестиционного проекта показывают распределение выручки, полученной от продажи продукции, и объем чистой прибыли по кварталам и годам.

Таблица 60

Финансовые результаты производственной и сбытовой деятельности, тыс.р.

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 |
| Общая выручка от реализации продукции  | 1584,0 | 1606,2 | 1628,8 | 1651,7 | 1674,9 |
| НДС, акцизы и аналогичные обязательные платежи от реализации выпускаемой продукции  | 241,6 | 245,0 | 248,5 | 252,0 | 255,5 |
| Выручка от реализации продукции за минусом НДС, акцизов и аналогичных обязательных платежей  | 1342,4 | 1361,2 | 1380,3 | 1399,7 | 1419,4 |
| Общие затраты на производство и сбыт продукции (услуг)  | 1077,6 | 1095,8 | 1088,8 | 1126,2 | 1149,9 |
| в том числе: |  |  |  |  |  |
| НДС, акцизы и аналогичные обязательные платежи, уплачиваемые из затрат на материалы, топливо, энергию  | 164,4 | 167,2 | 166,1 | 171,8 | 175,4 |
| Амортизационные отчисления  | 91,5 | 91,5 | 91,5 | 91,5 | 91,5 |
| Налоги, включаемые в себестоимость, всего | 78,9 | 81,6 | 78,7 | 85,0 | 88,2 |
| ЕСН | 78,9 | 81,6 | 78,7 | 85,0 | 88,2 |
| Финансовый результат (прибыль)  | 94,46 | 92,33 | 121,32 | 97,04 | 89,81 |
| Налоги, относимые на финансовый результат (прибыль), всего | 7,3 | 6,5 | 5,8 | 4,9 | 3,1 |
| в том числе: |  |  |  |  |  |
| налог на имущество | 7,3 | 6,5 | 5,8 | 4,9 | 3,1 |
| Погашение процентов за кредит | 60,0 | 60,0 | 30,0 | 25,0 | 17,0 |
| Налогооблагаемая прибыль  | 27,2 | 25,8 | 85,5 | 67,1 | 69,7 |
| Налог на прибыль | 18,9 | 18,5 | 24,3 | 19,4 | 18,0 |
| Чистая прибыль  | 68,3 | 67,4 | 91,3 | 72,7 | 68,7 |
| Платежи в бюджет  | 182,3 | 184,5 | 191,2 | 189,5 | 189,3 |

Для учета приведения будущих доходов к текущей стоимости осуществляется с помощью дисконтирования денежных потоков. Исходя из условия альтернативности инвестиций, безрисковая ставка принята равной 8,25% годовых, что следует из ставки рефинансирования ЦБ РФ (с 3.05.2011 г.). Таким образом, ставка дисконта, рассчитанная методом кумулятивного построения на основе безрисковой ставки с учетом рисков, связанных с инвестированием, составляет 8,25%.

Исходными данными определения эффективности инвестиционного проекта служат данные плана денежных поступлений и выплат. Необходимым условием реализуемости проекта является положительное значение показателя денежного потока для каждого интервала времени.

Таблица 61

План денежных поступлений и выплат

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 |
| Деятельность по производству и сбыту продукции (услуг) |  |  |
| Денежные поступления, всего | 1 584,0 | 1606,2 | 1628,8 | 1651,7 | 1674,9 |
| в том числе: |  |  |  |  |  |
| а) поступления от продажи продукции (услуг)  | 1 584,0 | 1606,2 | 1628,8 | 1651,7 | 1674,9 |
| Денежные выплаты, всего | 1 268,1 | 1287,9 | 1285,0 | 1322,3 | 1346,4 |
| в том числе: |  |  |  |  |  |
| затраты по производству и сбыту продукции (услуг)  | 1 077,6 | 1095,8 | 1088,8 | 1126,2 | 1149,9 |
| платежи в бюджет  | 190,6 | 192,1 | 196,2 | 196,1 | 196,5 |
| Сальдо потока от деятельности по производству и сбыту продукции  | 315,9 | 318,4 | 343,9 | 329,4 | 328,5 |
| Поступление средств, всего  | 350,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 |
| в том числе: |  |  |  |  |  |
| а) денежные средства на начало реализации проекта | 350,0 |  |  |  |  |
| Выплаты, всего  | 457,5 |  |  |  |  |
| Сальдо потока от инвестиционной деятельности  | -107,5 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 |
| Сальдо потока по производственной и инвестиционной деятельности  | 208,4 | 318,4 | 343,9 | 329,4 | 328,5 |
| Сальдо потока нарастающим итогом | 208,4 | 526,7 | 870,6 | 329,4 | 657,9 |
| Поступление средств, всего | 1 000,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 |
| в том числе: |  |  |  |  |  |
| кредиты | 1 000,0 |  |  | 0,0 |  |
| Выплата средств, всего  | 340,0 | 260,0 | 230,0 | 225,0 | 217,0 |
| в том числе: |  |  |  |  |  |
| уплата процентов за предоставленные средства (кроме процентов по краткосрочным кредитам) | 140,0 | 60,0 | 30,0 | 25,0 | 17,0 |
| из них: |  |  |  |  |  |
| по кредитам коммерческих банков (по каждому кредиту в отдельности) | 140,0 | 60,0 | 30,0 | 25,0 | 17,0 |
| погашение основного долга, всего | 200,0 | 200,0 | 200,0 | 200,0 | 200,0 |
| Сальдо потока по финансовой деятельности  | 660,0 | -260,0 | -230,0 | -225,0 | -217,0 |
| Общее сальдо потока  | 868,4 | 58,4 | 113,9 | 104,4 | 111,5 |
| Сальдо потока нарастающим итогом | 868,4 | 926,7 | 1040,6 | 1145,0 | 1256,5 |
| Коэффициент дисконтирования | 1,000 | 0,924 | 0,853 | 0,853 | 0,728 |
| Дисконтированное сальдо суммарного потока | 868,4 | 53,9 | 97,2 | 89,1 | 81,2 |
| Накопленное дисконтированное сальдо суммарного потока (ЧДД) | 868,4 | 922,3 | 1019,4 | 1108,5 | 1189,7 |

Срок окупаемости представляет собой период времени с начала реализации проекта по данному бизнес-плану до момента, когда разность между накопленной суммой чистой прибыли с амортизационными отчислениями и объемом инвестиционных затрат приобретет положительное значение.

Срок окупаемости проекта составляет 1,07 года (1 год 1 мес.).

**Оценка рисков**

При анализе рисков было выявлено, что на эффективность работы влияют множество факторов. Одним из самых важных является увеличение стоимости сырья, которое может привести к увеличению себестоимости продукции. Все основные риски перечислены в табл.62 .

Таблица 62

Возможные риски

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Возможные риски | Влияние на ожидаемую прибыль | Меры по снижению влияния риска |
| 1.Экономические риски связаны с неплатежеспособностью потребителя, неустойчивостью спроса, снижения цен конкурентами. | Уменьшение дохода | Постоянная работа с клиентами, совершенствование товара, гибкая ценовая политика, повышение качественных параметров продукции |
| 2. Увеличение цен на сырье | Увеличение затрат | Заключение долгосрочных договоров на покупку сырья, установление в контракте фиксированных цен на длительное время |
| 3.Производственные риски | Снижение доходности | Четкое календарное планирование работ, лучшая организация проводимых работ |
| 4.Финансовый риск | Снижение дохода | Основная мера по снижению риска заключается в разработке инвестиционно-финансовой стратегии, целью которой является попадание в зону прибыльного функционирования. |
| 5. Природные риски (лесные пожары, ограничение доступа к сырью) | Снижение дохода, увеличение затрат | - |

Точка безубыточности соответствует объему реализации, начиная с которого выпуск продукции должен приносить прибыль. Рассчитанный объем реализации (выпуска) продукции сопоставляется с проектной мощностью создаваемого предприятия.

Точка безубыточности рассчитывается как отношение величины постоянных расходов к разности цены продукции и величины переменных расходов, деленной на объем реализации продукции.

Точка безубыточности (порог рентабельности) - это тот объем продукции, при котором у предприятия нет прибыли, но нет и убытков. Расчет точки безубыточности (ТБ) осуществляется по формуле:

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| ТБ | = | Постоянные издержки | (28) |
|  |  | ---------------------------------------------------------------------- |  |
|  |  | Цена продукции на единицу продукции - Переменные издержки |  |

Таблица 63

Точка безубыточности, уровень безубыточности и резерв безопасности инвестиционного проекта

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатель | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 |
| Объем продаж в натуральном выражении, тыс.шт. | 7,2 | 7,2 | 7,3 | 7,3 | 7,3 |
| Цена ед.продукции (р.) | 220,0 | 222,0 | 224,0 | 226,0 | 228,0 |
| Выручка от продаж (тыс.р.) | 1 584,0 | 1606,2 | 1628,8 | 1651,7 | 1674,9 |
| Полные текущие издержки на производство продукции (расходы на производство и сбыт продукции - производственные затраты плюс амортизация, налоги и иные отчисления, относимые как на себестоимость, так и на финансовые результаты, кроме налога на прибыль) (тыс.р.) | 1 247,9 | 1268,9 | 1259,0 | 1302,7 | 1329,6 |
| Постоянные издержки (тыс.р.) | 478,6 | 491,1 | 476,5 | 505,9 | 519,2 |
| Условно-переменные издержки (тыс.р.) | 769,3 | 777,8 | 782,5 | 796,8 | 810,3 |
| Условно-переменные издержки на ед. продукции (руб.) | 106,8 | 107,5 | 107,6 | 109,0 | 110,3 |
| Объем продаж в точке безубыточности в натуральном выражении, тыс.шт. | 4,2 | 4,3 | 4,1 | 4,3 | 4,4 |
| Уровень резерва безопасности, % | 41,3 | 40,7 | 43,7 | 40,8 | 39,9 |
| Уровень безубыточности | 0,59 | 0,59 | 0,56 | 0,59 | 0,60 |

Из данных табл. 63 следует, что точка безубыточности по данному инвестиционному проекту составляет 4,2 тыс.шт., что существенно ниже запланированного объема производства и продаж в натуральном выражении (7,2 тыс.шт.).

Таким образом, можно сделать вывод, что данный инвестиционный проект эффективен и может быть рекомендован к внедрению на производство в ООО «БАКС».

Проанализируем возможную чистую прибыль от реализации продукции при разных условиях: при условии внедрения разработанных мероприятий и без. Рост остальных показателей прогнозируем на уровне 5%.

Таблица 64

Прогноз чистой прибыли

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование показателя | Значение, тыс.р. |
|  | При условии внедрения мероприятий | Без внедрения мероприятий |
|  | 2 полугодие 2011 г. | 2012 г. | 2 полугодие 2011 г. | 2012 г. |
| Выручка от реализации продукции | 10514 | 21611 | 10514 | 21028 |
| Себестоимость произведенной продукции | 8348 | 16697 | 8464 | 16928 |
| Валовая прибыль | 2166 | 4914 | 2050 | 4100 |
|  Коммерческие расходы | 349 | 698 | 349 | 698 |
| Управленческие расходы | 1312 | 2623 | 1312 | 2623 |
| Прибыль от продаж | 505 | 1593 | 390 | 779 |
| Проценты к получению | 4 | 7 | 4 | 7 |
| Проценты к уплате | 129 | 397 | 129 | 257 |
| Прочие доходы | 202 | 403 | 202 | 403 |
| Прочие расходы | 227 | 454 | 227 | 454 |
| Прибыль до налогообложения | 355 | 1152 | 239 | 478 |
| Налог на прибыль (20%) | 71 | 230 | 48 | 96 |
| Чистая прибыль | 284 | 922 | 191 | 383 |

Чистая прибыль при реализации разработанных мероприятий в 2012 г. составит 922 тыс.р., это выше в 2,4 раза, чем без их внедрения. Следовательно, внедрение данных мероприятий выгодно для предприятия.

Во втором полугодии 2011 г. предприятие может получить 284 тыс.р. чистой прибыли и направить на погашение кредитов.

Таблица 65

Прогноз показателей рентабельности, %

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатели | Без внедрения мероприятий | С учетом внедрения мероприятий | Отклонение |
| Рентабельность продаж | По прибыли от продаж | 2,4 | 7,4 | 5,0 |
| Рентабельность совокупных активов | По прибыли до налогообложения | 4,4 | 11,6 | 7,3 |
| Рентабельность заемного капитала | По чистой прибыли | 6,4 | 12,4 | 6,0 |
| Рентабельность производственных фондов | По прибыли до налогообложения | 17,9 | 24,1 | 6,2 |
| Рентабельность основной деятельности | По прибыли до налогообложения | 2,2 | 5,8 | 3,6 |

Анализ прогнозных показателей рентабельности дает основание заключить, что при условии внедрения разработанных мероприятий уровень эффективности деятельности и отдача на вложенный капитал организации повысится. Следовательно, реализация указанных мероприятий является целесообразной.

**Заключение**

Организация, осуществляющая коммерческую деятельность, создается для получения прибыли. Другими словами, коммерческая организация - это юридическое лицо, которое привлекает капитал для осуществления своей деятельности и обеспечивает его прирост за счет получаемой чистой прибыли.

Процесс получения организацией дохода - это комплексный производственно-хозяйственный и финансово-экономический процесс, в результате которого у организации постоянно появляются обязательства, по которым она должна в определенный срок совершить платеж (уплатить налоги, заплатить за материалы, вернуть взятый кредит, заплатить проценты за пользование кредитами), поставить продукцию или оказать услуги по договору с другой организацией. Если организация работает с прибылью (в том числе и от внереализационной деятельности), то выручка от реализации продукции позволяет ей своевременно выполнить свои обязательства.

Однако в деятельности организации может возникнуть ситуация, в которой она по разным причинам не может в достаточном объеме и своевременно получить доходы, покрывающие расходы. В этом случае организация вместо прибыли может получить убытки, что приводит к утрате части собственного капитала и, как следствие, к проблеме неплатежей по обязательствам организации. Убытки представляют собой прямую утрату капитала (собственного или части заемного).

Принятие решений о развитии предприятия, выбор стратегических и тактических ориентиров должен быть основан на четкой оценке состояния предприятия и возможных путей реализации намеченных целей.

Проводя финансовый анализ, необходимо помнить, что базой устойчивого финансового положения организации в течение длительного времени является получаемая прибыль. При оптимизации финансового состояния организации необходимо стремиться, прежде всего, к обеспечению прибыльности деятельности.

В процессе проведения финансового анализа направленного на выявление причин ухудшения состояния ООО «БАКС» и рычагов его оптимизации установили следующее.

Проблемы и затруднения, возникающие в финансовом состоянии предприятия, в конечном итоге имеют два основных проявления. Их можно сформулировать как низкая ликвидность (дефицит денежных средств) и недостаточная отдача на вложенный в предприятие капитал (низкая рентабельность). Индикаторами низкой ликвидности являются неудовлетворительные показатели ликвидности, кредиторская задолженность, задолженности перед бюджетом, персоналом и кредитующими организациями. О недостаточной отдаче на вложенный в предприятие капитал свидетельствуют низкие показатели рентабельности. При этом наибольший интерес проявляется к рентабельности собственного капитала как индикатору удовлетворения интересов собственников организации. Можно выделить две основные составляющие, которые относятся к области управления результатами деятельности организации - это управление оборотными средствами (оборотным капиталом), управление инвестиционной политикой. Потенциальная возможность ООО «БАКС» сохранять (достигать) приемлемое финансовое состояние определяется объемом получаемой прибыли. Основные составляющие, от которых зависит объем прибыли предприятия, - это цены и объемы реализации продукции, уровень производственных издержек и доходы от прочих видов деятельности.

В данной работе были разработаны конкретные мероприятия, направленные на повышение прибыльности деятельности анализируемой организации, а именно за счет сокращения затрат производства путем более эффективного использования имеющихся ресурсов. А также разработан бизнес - план по производству нового вида продукции, востребованного на рынке грузоперевозок поддонов (паллетов). Оценка эффективности бизнес - плана показала, что проект является эффективным и может быть рекомендован в производство.

# **Библиографический список**

1. Гражданский Кодекс Российской Федерации (с изм. и доп.);

2. Налоговый кодекс Российской Федерации (с изм. и доп.);

. Постановление Правительства РФ № 367 от 25 июня 2003 «Об утверждении Правил проведения арбитражными управляющими финансового анализа».

. Приказ Минэкономразвития РФ от 21.04.2006 «Об утверждении методики проведения федеральной налоговой службой учета и анализа финансового состояния и платежеспособности стратегических предприятий и организаций».

. Приказ ФСФО России от 23.01.2001 № 16 «Об утверждении методических указаний по проведению анализа финансового состояния организаций».

6. Приказ Минфина РФ от 22 июля 2003 г. N 67н «О формах бухгалтерской отчетности организаций» (с изменениями от 31 декабря 2004 г., 18 сентября 2006 г., 8 ноября 2010 г.).

7. Приказ Минфина РФ от 2 июля 2010 г. N 66н «О формах бухгалтерской отчетности организаций».

. Приказ Минфина РФ от 29.07.1998 N 34н «Об утверждении Положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности» (ред. от 26.03.2007).

9. Положение по бухгалтерскому учету «Доходы организации» (ПБУ 9/99) утверждено приказом Минфина России от 06.05.1999 № 32н (изменениями от 30.12.1999 № 107н, от 30.03.2001 № 27н, от 18.09.2006 № 116н, от 27.11.2006 № 156н, от 25.10.2010 № 132н, от 08.11.2010 № 144н).

10. Положение по бухгалтерскому учету «Расходы организации» (ПБУ 10/99) (утверждено приказом Минфина России от 06.05.1999 № 33н, (с изменениями от 30.12.1999 № 107н, от 30.03.2001 № 27н, от 18.09.2006№ 116н, от 27.11.2006 № 156н, от 25.10.2010 № 132н, от 08.11.2010 № 144н).

11. Методические положения по оценке финансового состояния предприятия и установлению неудовлетворительной структуры баланса: утверждены распоряжением Федерального управления России по делам о несостоятельности (банкротстве) от 12 августа 1994 г. № 31-р.

12. Федеральный закон № 28-ФЗ «Об энергосбережении» от 15 мая 2011 г.

. Федеральный закон № 261-ФЗ «Об энергосбережении и о повышении энергетической эффективности и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» от 23 ноября 2009 г.

. Распоряжение Правительства РФ от 01.12.2009 N 1830-р «Об утверждении плана мероприятий по энергосбережению и повышению энергетической эффективности в Российской Федерации».

. Указ № 889 от 4 июня 2008 года «О некоторых мерах по повышению энергетической и экологической эффективности российской экономики».

16. Абрютина М.С. Оценка финансовой устойчивости и платежеспособности российских компаний / М.С. Абрютина // Финансовый менеджмент. - 2010- № 6. - С. 28-34.

17. Антикризисный менеджмент: учеб. Пособие для ВУЗов / Под. ред. проф. Грязновой А.Г. - М.: Ассоциация авторов и издателей "ТАНДЕМ". Издательство ЭКМОС, 2009. - 288 с.

18. Антикризисное управление. Теория и практика: учеб. пособие для ВУЗов, обучающихся по специальностям экономики и управления / В.Я. Захаров, А.О. Блинов, Д.В. Хавин. − М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2010. - 418 с.

19. Баранов К.С. Оценка финансовой устойчивости предприятия по РПБУ и МСФО / К.С. Баранов // Международный бухгалтерский журнал. - 2009. - №10. - С.13-22.

20. Беляевский К.К. Маркетинговое исследование: информация, анализ, прогноз. - Учеб пособие / И.К. Беляевский. - М:. Финансы и статистика, 2010. - 320 с.

21. Береславская В.А., Костромин В.Е. Финансы предприятий: Учеб. пособие / В.А. Береславская, В.Е. Костромин. - Йошкар-Ола: МарГТУ, 2006.

. Бухгалтерская и налоговая отчетность ООО «БАКС» (Формы № 1,2) за 2008-2010 годы.

23. Давиденко П.А. Комплексное использование отходов древесины в мебельной и деревообрабатывающей промышленности. М. Изд-во «Лесная промышленность» - 2008, 186 с.

24. Гинзбург А.И. Экономический анализ: Учебник для вузов. - 2-е изд., перераб. и доп. / А.И. Гинзбург. - СПб.: Питер. - 2007. - 528с.

25. Ионова А.Ф. Финансовый анализ: Учебник / А.Ф. Ионова, Н.Н. Селезнева. - М.: Велби. - 2007. - 623с.

. Ковалев В.В. Финансовый анализ: методы и процедуры / В.В. Ковалев. - М.: Финансы и статистика. - 2010. - 560 с.

. Ковалев В.В. Финансы организаций (предприятий): Учебник / В.В. Ковалев. - М.: Велби. - 2008. - 352с.

28. Крейнина М.Н. Операционный левередж как инструмент планирования прибыли от продаж. // Финансовый менеджмент, № 1, 2010, с. 3-12

29. Кузнецова Л.Г., Кутузова, Н.В. Платежеспособность и ликвидность: уточнение понятий / Л.Г. Кузнецова, Н.В. Кутузова // Деньги и кредит. - 2009. - №8. - С. 26-29.

30. Левшин, Г.В. Анализ финансовой устойчивости организации с использованием различных критериев оценки / Г.В. Левшин // Экономический анализ: теория и практика. - 2010.- №4. - С.58-64.

31. Литвин М.И. Прогнозирование прибыли на основе факторной модели. // Финансовый менеджмент, № 6, 2010, с.3-10

32. Лихачева О.Н., Щуров С.А. Долгосрочная и краткосрочная политика предприятия: Учеб. Пособие. - М.: Вузовский учебник, 2007 - 288 с.

33. Мазурина Т.Ю. Об оценке финансовой устойчивости предприятий / Т.Ю. Мазурина // Финансы. - 2005.- № 10. - С.70-71.

34. Маркарьян Э.А. Экономический анализ хозяйственной деятельности: Учебник / Э.А. Маркарьян. - М.: Феникс, 2005. - 560с.

35. Новодворский В.Д., Клестова Н.В., Шпак А.В. Прибыль предприятия: бухгалтерская и экономическая. // Финансы, № 4, 2009, с. 64-68

36. Новопашина Е.А. Практика оценки финансового состояния хозяйствующего субъекта с учетом мирового опыта: Учебное пособие / Е.А. Новопашина. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2008.

37. Остапенко, В., Подъяблонская, Л., Мешков, В. Финансовое состояние предприятия: оценка, пути улучшения / В.Остапенко, Л.Подъяблонская, В.Мешков // Экономист. 2009. - № 7. - С. 37-42.

38. Павлов И.П., Иванов Д.Г. О финансовой устойчивости / И.П. Павлов, Д.Г. Иванов // Финансы. - 2010.- №1. - с.86.

39. Павлова Л.Н. Финансовый менеджмент: Учебник / Л.Н. Павлова. - М.: ЮНИТИ-ДАНА. - 2009. - 269с.

. Петрова О.В., Рапопорт А.М. Использование отходов деревообработки за рубежом. Обзорная информация. Серия V.М.- М.: ЦНИИТЭИМС - 2005, -224 с.

. Подолякин В.И. Основы экономики организации: стоимость и структура капитала: Учебное пособие / В.И. Подолякин. - Иваново: ИГТА, 2009. - 397 с.

. Поздеев В.Л. Методы оценки финансовой устойчивости предприятий / В.Л. Поздеев // Экономический анализ: теория и практика. - 2009. - № 24. - С. 54-58.

. Попов А.А., Гаврилова, А.Н. Финансы организаций (предприятий): Учебник для вузов. - з-е изд., перераб. и доп. / А.А. Попов, А.Н. Гаврилова. - М.: КноРус. - 2008. - 608с.

44. Савицкая, Г.В. Экономический анализ. / Г.В. Савицкая. - М.: Новое знание, 2010. - 679с.

45. Скляренко В.К., Казакова Р.П. Методы планирования прибыли предприятия. // Справочник экономиста, № 2, 2011, с. 11-16

46. Стоянова Е.С. Финансовый менеджмент. Теория и практика: Учебник для вузов / Е.С. Стоянова. -6-е изд.- Перспектива.- 2009. - 656с.

47. Суворова А.П. Параметрическая модель оценки и прогнозирования финансовой устойчивости организации / А.П. Суворова, Н.Ю. Судакова // Аудит и финансовый анализ. - 2009. - № 1. - С. 19-31.

. Управление финансами (финансы предприятий) / Под ред. А.А. Володина: Учебник для вузов. - М.: Инфра-М. - 2008.- 504с.

49. Управление финансовым состоянием организации (предприятия): Учебное пособие для вузов / Под ред. Крылова Э.И., Власовой В.М., Ивановой И.В. - М: Эксмо. - 2010. - 416с.

50. Уткин, Э.А. Антикризисное управление. - М.: ЭКМОС, 2010. -658 с.

51. Фащевский, В.Н. Об анализе платежеспособности и ликвидности предприятия / В.Н.Фащевский // Бухгалтерский учет. - 2011. - № 11. -С. 27-28.

52. Фащевский, В.Н. Финансы предприятий: особенности и возможности укрепления / В.Н.Фащевский // Экономист. - 2011. - № 3. - С. 36.

53. Финансовый менеджмент: теория и практика: учебник / под ред. Е.С. Стояновой. - М.: изд-во Перспектива, 2009. - 405с.

54. Щербаков В.А. Оценка стоимости предприятия (бизнеса): Учебное пособие для студентов, аспирантов, преподавателей вузов. / В.А. Щербаков, Н.А. Щербакова. - М.: ОМЕГА-Л, 2009. - 285с.

55. Щетинин Е.Ю. К анализу эффективности бизнеса в условиях высокой изменчивости его финансовых активов / Е.Ю. Щетинин // Финансы и кредит. - 2009. - №14. - С. 39-41.

56. Шеремет, А.Д., Сайфулин, Р.С. Методика финансового анализа / А.Д.Шеремет, Р.С.Сайфуллин. - М.: ИНФРА-М, 2010. - 264 с.

57. Шишкин, А.К., Микрюков, В.А., Дышкант, И.Д. Учет, анализ, аудит на предприятии: Учебн. пособие для ВУЗов / А.К.Шишкин, В.А.Мирюков, И.Д.Дышкант. - М.: Аудит, ЮНИТИ, 2007. - 496 с.

58. Экономический анализ: Учеб. пособие/ Б.И. Герасимов, Т.М. Коновалова, С.П. Спиридонова. - Тамбов: ТГТУ, 2009. - 364 с.

59. Сайт http://www.lin.ru - Законодательство и инвестиции.