СОДЕРЖАНИ

Е

ВВЕДЕНИЕ……..4

Глава 1. Цели, содержание и методы финансового анализа.....8

1.1 Финансовый анализ, как составляющая общего экономического анализа, его цели, содержание и задачи.....8

1.2 Информационная и нормативно-правовая база финансового анализа.....26

1.3 Роль анализа финансового состояния в системе управления предприятием…….....29

Глава 2. Экономический анализ деятельности предприятия.....37

2.1 Общая характеристика предприятия ООО «ДНК».....37

2.2 Анализ финансовых результатов деятельности предприятия.....46

2.3 Анализ персонала предприятия ООО «ДНК».....60

2.4 Анализ финансового состояния предприятия ООО «ДНК».....64

Глава 3. Рекомендации по улучшению финансового состояния предприятия.....69

3.1 Снижение издержек обращения за счет заказов товаров непосредственно у производителя.....69

3.2 Применение лизинга для сокращения затрат основных средств на приобретение имущества.....75

ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....84

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ.....89

ПРИЛОЖЕНИЯ …….. 90

ВВЕДЕНИЕ

В настоящее время, с переходом экономики к рыночным отношениям, повышается самостоятельность предприятий, их экономическая и юридическая ответственность. Резко возрастает значения финансовой устойчивости субъектов хозяйствования. Все это значительно увеличивает роль анализа их финансового состояния: наличия, размещения и использования денежных средств.

Финансовое состояние является важнейшей характеристикой деловой активности и надежности предприятия. Оно определяет конкурентоспособность предприятия, его потенциал в деловом сотрудничестве, является гарантом эффективной реализации экономических интересов всех участников хозяйственной деятельности, как самого предприятия, так и его партнеров.

Такой анализ нужен, прежде всего, собственникам, а также кредиторам, инвесторам, поставщикам, менеджерам и налоговым службам. Результаты этой оценки служат визитной карточкой, рекламой, досье, позволяющими определить позицию предприятия при контактах с представителями различных партнерских групп во избежание неопределенности, связанной с принятием решений, ориентированных на будущее.

Управление финансами требует глубокого анализа, позволяющего наиболее точно оценить неопределенность ситуации с помощью современных количественных методов исследования. В связи с этим существенно возрастает приоритет и роль финансового анализа, основным содержанием которого является комплексное системное изучение финансового состояния предприятия и факторов его формирования с целью оценки степени финансовых рисков и прогнозирования уровня доходности капитала.

К основным задачам анализа финансового состояния предприятия относятся:

- оценка финансовых результатов;

- анализ финансовой устойчивости, ликвидности баланса,

платежеспособности предприятия;

- исследование состояния и динамики дебиторской и кредиторской задолженности;

- анализ эффективности вложенного капитала.

В настоящее время анализ финансового состояния предприятия подразумевает ознакомление с его основными экономическими характеристиками (и с тенденциями их изменений) и финансовой устойчивости. Причем учет финансовой устойчивости начинается не с соотношения заемных средств и их покрытия, а с определения достаточности (или недостаточности) собственного капитала для обеспечения нефинансовых (производственных) активов.

Одна из важнейших характеристик финансового состояния предприятия - размер полученной прибыли. Получение прибыли и ее максимизация - главная цель экономической деятельности любого предприятия. В то же время прибыль - это сложный расчетный показатель, значение которого находится под влиянием множества факторов: виды доходов и расходов, их оценка, момент признания конкретного расхода, степень централизованной регулируемости момента признания и величины дохода или расхода и др. На эти факторы также можно воздействовать посредством принятия определенных управленческих решений.

Управление предприятиями требует точного знания, как этот объект существовал и развивался в предыдущем периоде и каково сегодняшнее состояние хозяйственно- финансовой деятельности. Наличие полной и достоверной информации о деятельности предприятия в прошлом, о сложившихся тенденциях его функционирования и развития позволяет принять обоснованное решение об улучшении показателей хозяйственной деятельности, обосновать прогнозы и плановые показатели, программы развития и бизнес-планы. Эти положения относятся ко всем организационно- правовым формам предприятий и другим хозяйствующим объектам экономики.

Анализ представляет собой метод научного исследования явлений и

экономических процессов, в основе которого лежит изучение составных частей изучаемой системы за определенный период и в динамике. В экономике анализ применяется с целью выявления сущности, закономерностей, тенденций экономических и социальных процессов, хозяйственной деятельности на всех уровнях управления.

Анализ выступает как исходная основа прогнозирования, планирования, разработки бизнес- плана, управления экономическими объектами и протекающими в них процессами. Экономический анализ призван обосновать с научных позиций решения и действия в области экономики, социально-экономическую политику, способность к выбору лучших вариантов действий.

В условиях рыночной экономики первостепенное значение имеет изучение финансовой устойчивости предприятия. Недостаточная финансовая устойчивость может привести к неплатежеспособности предприятия, к нехватке средств для успешной текущей и инвестиционной деятельности и даже банкротству, а наличие избыточных ресурсов препятствует развитию, приводит к образованию излишних запасов и резервов, оборачиваемости капитала и уменьшению прибыли или даже к убыткам. Поэтому при помощи анализа предприятие имеет возможность установить границы финансовой устойчивости. В свете изложенных положений можно сделать вывод, что целью финансово- хозяйственной деятельности является изучение финансовой устойчивости предприятия (движения финансовых ресурсов), маневренности денежных средств и оценка насколько эффективна они используются для вложений в основные фонды и оборотные средства. Обеспечение бесперебойного процесса производства и реализации продукции, и способствовали ли денежные средства при этом достижению желаемых результатов.

Только грамотно проведенный анализ финансового состояния позволит объективно оценить деятельность предприятия в прошлом и настоящем и сделать прогнозы о его функционирования в будущем.

На основании вышеизложенного оценка финансового состояния

предприятия является актуальной темой, и заслуживает рассмотрения в данной работе.

Цель работы – дать обстоятельный анализ финансового состояния предприятия и выявить резервы его улучшения.

Поставленные цели формируют следующие задачи:

1) охарактеризовать исследуемое предприятие;

2) оценить финансовое состояние исследуемого предприятия;

3) сделать соответствующие выводы и предложения.

Объектом исследования в данной работе является ООО «ДНК».

Предметом исследования – показатели финансового состояния предприятия.

В ходе выполнения работы использовались следующие методы анализа: группировки, сравнение, анализ относительных показателей и др.

Информационной базой для работы послужила финансовая (бухгалтерская) отчетность предприятия за период 2015-2017гг.

Глава 1. Цели, содержание и методы финансового анализа

1.1 Финансовый анализ, как составляющая общего экономического анализа, его цели, содержание и задачи

Одним из важнейших условий успешного управления финансами предприятия является анализ его финансового состояния. Финансовое состояние предприятия характеризуется совокупностью показателей, отражающих процесс формирования и использования его финансовых средств. В рыночной экономике финансовое состояние предприятия по сути дела отражает конечные результаты его деятельности. Конечные результаты деятельности предприятия интересуют не только работников самого предприятия, но его партнеров по экономической деятельности, государственные, финансовые, налоговые органы и др.

Все это предопределяет важность проведения анализа финансового состояния предприятия и повышает значение такого анализа в экономическом процессе.

Финансовый анализ является частью общего экономического анализа, который состоит из двух взаимодополняемых разделов - финансового и управленческого анализа. Такое разделение обусловлено разделением системы бухгалтерского учета на управленческий и финансовый.

Предметом финансового анализа являются финансовые ресурсы и их потоки. Целью финансового анализа предприятия является оценка его финансового положения и выявление возможностей повышения эффективности деятельности.

Финансовое состояние – комплексное понятие, которое характеризуется системой показателей, отражающих наличие, размещение и использование финансовых ресурсов предприятия, это характеристика его финансовой конкурентоспособности (т.е. платежеспособности и кредитоспособности), выполнения обязательств перед государством и другими хозяйствующими субъектами.

Финансовое состояние хозяйственного субъекта отражает все стороны

деятельности, поскольку движение любых товарно-материальных ценностей и трудовых ресурсов сопровождается образованием и расходованием денежных средств.

В рыночной экономике роль финансового анализа не только усилилась, но и качественно изменилась. Это связано, прежде всего, с тем, что финансовый анализ из рядового звена экономического анализа превратился в условиях рынка в главный метод оценки всей экономики. Другими словами, финансовый анализ из придатка экономического анализа превратился в комплексный анализ всей хозяйственной деятельности любой отрасли, хозяйствующего субъекта, индивидуального предпринимателя.

Любой вид хозяйственной деятельности начинается с вложения денежных средств и, протекает через движение денежных средств и заканчивается результатами, имеющими денежную оценку.

Поэтому только финансовый анализ способен в комплексе исследовать и оценить все аспекты и результаты движения денежных средств, уровень отношений, связанных с денежным потоком, а также возможное финансовое состояние данного объекта. В конечном итоге это означает только одно, что в рыночной экономике финансовый анализ является одним из главных инструментов воздействия на экономику.

На изменение методики финансового анализа в условиях рыночной экономики повлияли такие факторы, как введение нового плана счетов бухгалтерского учета, так и приведение форм бухгалтерской отчетности и бухгалтерского учета в большее соответствие с требованиями международных стандартов. Такая методика нужна для обоснованного выбора делового партнера, определения степени финансовой устойчивости предприятия, оценки деловой активности и эффективности предпринимательской деятельности.

Основным (а в ряде случаев и единственным) источником информации о финансовой деятельности делового партнера является бухгалтерская отчетность, которая стала публичной. Отчетность предприятия в рыночной экономике базируется на обобщении данных финансового учета и является

информационным звеном, связывающим предприятие с общество и деловыми партнерами – пользователями информации о деятельности предприятия.

Возрастание роли финансового анализа в рыночной экономике связано прежде всего с главным принципом рынка: жесткостью. Рынок живет по очень жесткому закону: выживает сильнейший. А сильнейшим на рынке является тот хозяйствующий субъект, у которого хорошее финансовое состояние (т.е. у которого не только много денег, но и, главное, нет долгов) и конкурентоспособность.

Ключевыми функциями финансового анализа являются:

- объективная оценка финансового состояния, финансовых результатов деловой и рыночной активности хозяйствующего субъекта;
- выявление факторов и причин достигнутого состояния и прогноз на будущее;
- подготовка и обоснование управленческих решений в области финансовой и инвестиционной деятельности;

поиск и мобилизация резервов улучшения финансовой деятельности предприятия.

Указанные функции выражают основное содержание финансового анализа как неотъемлемой части общей системы финансового управления организацией. Она представляет собой процесс упорядоченных действий по формированию рациональной структуры управления, созданию единого информационного поля и постановке технологии учета, анализа, планирования и контроля движения денежных средств и финансовых результатов. Следует иметь в виду, что все процедуры построения общей управляющей системы должны быть подчинены идее их рационального влияния на увеличение стоимости предприятия или доходности его хозяйственных операций с минимальным уровнем коммерческого риска.

Главная цель анализа - своевременно выявлять и устранять недостатки в финансовой деятельности, находить резервы улучшения финансового состояния организации. В процессе анализа необходимо решить следующие

задачи:

- на основе изучения взаимосвязи между разными показателями производственной, коммерческой и финансовой деятельности дать оценку выполнения плана по поступлению финансовых ресурсов и их использованию с позиции улучшения финансового состояния;
- построить модели оценки и диагностики финансового состояния, провести факторный анализ, определив влияние факторов на изменение финансового состояния организации;
- спрогнозировать возможные финансовые результаты исходя из реальных условий хозяйственной деятельности, наличия собственных и заемных ресурсов и разработанных моделей оценки и диагностики финансового состояния при разнообразных вариантах использования ресурсов;
- разработать конкретные мероприятия, направленные на более эффективное использование финансовых ресурсов и укрепление финансового состояния.

Для разработки системы финансового управления на предприятии практический интерес представляет классификация финансового анализа по видам.

Полный анализ осуществляют по результатам хозяйственной деятельности предприятия за год, при оценке несостоятельности (банкротства) организации, при слиянии и поглощении компании и в других случаях, определяемых руководством.

Локальный анализ проводят при оценке эффективности системы бюджетирования и контроля в разрезе центров финансовой ответственности (центров финансового учета), при ликвидации нерентабельных подразделений и филиалов предприятия.

Методы финансового анализа выбираются аналитиками предприятия, исходя из поставленных руководством целей и задач.

При использовании различных видов анализа необходимо учитывать разнообразные факторы, такие как эффективность применяемых методов

планирования и контроля, достоверность бухгалтерской отчетности, использование различных вариантов учета активов (имущества/) и обязательств (учетная политика), уровень диверсификации хозяйственной деятельности, статичность используемых для изучения хозяйственных операций показателей и др.

К числу важнейших задач анализа следует отнести:

1) повышение научно-экономической обоснованности бизнес-планов и нормативов (в процессе их разработки);

2) объективное и всестороннее исследование выполнения бизнес-планов и соблюдения нормативов (по данным учета и отчетности);

3) определение экономической эффективности использования трудовых, материальных и финансовых ресурсов (отдельно и в совокупности);

4) контроль за осуществлением требований коммерческого расчета (в его полной и незавершенной формах);

5) выявление и измерение внутренних резервов (на всех стадиях производственного процесса);

6) испытание оптимальности управленческих решений (на всех ступенях иерархической лестницы).

Анализ финансового состояния основывается главным образом на коэффициентном методе (относительных показателях). Относительные показатели финансового состояния анализируемой организации можно сравнить:

- с общепринятыми нормами для оценки степени риска и прогнозирования возможности банкротства;

- с аналогичными данными других организаций, что позволяет выявить свои сильные и слабые стороны и потенциальные возможности;

- с аналогичными данными за предыдущие годы для изучения тенденции улучшения или ухудшения финансового состояния.

Процесс выработки и принятия управленческого решения является наиболее трудоемкой и ответственной частью управленческого труда. Его

основное содержание - сбор, хранение, передача и анализ данных о хозяйственной деятельности предприятия.

Предметом экономического анализа является финансово-хозяйственная деятельность предприятия, выраженная конкретными числовыми показателями.

Объектом экономического анализа является финансово-хозяйственная деятельность предприятий (организаций); субъектами - все, кто заинтересован в проведении экономического анализа.

Финансовый анализ представляет собой способ накопления, трансформации и использования информации финансового характера, имеющий целью:

- Оценить текущее и перспективное финансовое состояние предприятия;
- Оценить возможные и целесообразные темпы развития предприятия с позиции их финансового обеспечения;
- Выявить доступные источники средств и оценить возможность и целесообразность их мобилизации;
- Спрогнозировать положение предприятия на рынке капиталов.

Предметом финансового анализа являются финансовые ресурсы и их потоки. Целью финансового анализа предприятия является оценка его финансового положения и выявление возможностей повышения эффективности деятельности.

Основные задачи финансового анализа:

1. Своевременная и объективная диагностика финансового состояния предприятия, установление его «болевых точек» и изучение причин их образования;
2. Поиск резервов улучшения финансового состояния предприятия, его платежеспособности и финансовой устойчивости.
3. Разработка конкретных мероприятий, направленных на более эффективное использование финансовых ресурсов и укрепление финансового состояния предприятия.

4. Прогнозирование возможных финансовых результатов и разработка моделей финансового состояния при разнообразных вариантах использования ресурсов.

Анализ финансового состояния делится на внутренний и внешний. Они существенно отличаются по своим целям и содержанию.

Внутренний финансовый анализ - это процесс исследования механизма формирования, размещения и использования капитала с целью поиска резервов укрепления финансового состояния, повышения доходности и наращивания собственного капитала субъекта хозяйствования.

Внешний финансовый анализ - представляет собой процесс исследования финансового состояния субъекта с целью прогнозирования степени риска инвестирования капитала и уровня его доходности.

Управленческий анализ является многоцелевой функцией управления, так как:

- обеспечивает оценку деятельности организации на базе сравнения или сопоставления результатов финансово-хозяйственной деятельности;
- дает представление о причинах, вызвавших изменения, и о размере этих изменений;
- определяет пути дальнейшего развития и обосновывает направление регулирования производства.

Сравним характеристики финансового и управленческого анализа с помощью таблицы 1.

Таблица 1

Сравнительная характеристика финансового и управленческого анализа

Признак сравнения	Финансовый анализ	Управленческий анализ
1.Субъект анализа	Кредиторы, инвесторы, налоговые органы и др.	Администрация, собственники
2. Источники информации	Бухгалтерская отчетность	Любая необходимая информация от любых подразделений предприятия

Продолжение таблицы 1

Сравнительная характеристика финансового и управленческого анализа

Признак сравнения	Финансовый анализ	Управленческий анализ
3. Периодичность анализа	Регулярное составление отчетности	По мере необходимости
4. Доступность результатов анализа	доступ к результатам анализа открыт	Конфиденциальность

Финансовое состояние предприятия и его устойчивость в значительной степени зависят от того, каким имуществом располагает предприятие, в какие активы вложен капитал, и какой доход они ему приносят.

Сведения о размещении капитала, имеющегося в распоряжении предприятия, содержатся в активе баланса. По этим данным можно установить, какие изменения произошли в активах предприятия, какую часть составляет недвижимость, а какую - оборотные средства.

В процессе функционирования предприятия величина активов и их структура претерпевают постоянные изменения. Наиболее общее представление об этих изменениях можно получить с помощью основных методов вертикального и горизонтального анализа бухгалтерской отчетности и с помощью расчетных коэффициентов.

Вертикальный анализ показывает структуру средств предприятия и их источников. Горизонтальный анализ отчетности заключается в построении одной или нескольких аналитических таблиц, в которых абсолютные показатели дополняются относительными темпами роста (снижения). Горизонтальный и вертикальный анализ взаимодополняют друг друга при рассмотрении и описании показателей анализируемого предприятия.

Одним из важнейших факторов эффективности основной деятельности предприятий является эффективность использования основных средств. Главными задачами анализа основных средств являются:

- установление степени обеспеченности предприятия основными средствами;

- изучение состава и динамики основных средств, произошедших за отчетный период.

По данным таблицы рассчитываются следующие показатели:

- доля активной части основных фондов (машины, оборудование и транспортные средства);

- коэффициент поступления рассчитывается как соотношение стоимости поступивших за отчетный период основных средств к общей стоимости основных средств на конец года;

- коэффициент обновления, который рассчитывается как соотношение новых основных средств, поступивших в отчетном периоде к общей стоимости основных средств на конец года;

- коэффициент выбытия определяется отношением стоимости выбывших за отчетный период основных средств к первоначальной стоимости основных средств на начало года;

- коэффициент прироста рассчитывается как отношение стоимости прироста основных средств к их стоимости на начало периода;

- коэффициент износа определяется как соотношение износа основных средств к их первоначальной стоимости;

- коэффициент годности является обратным дополнением этого показателя;

Целью анализа структуры капитала является оценка основных соотношений элементов собственного и заемного капитала, тенденции их изменения. Особое внимание при оценке структуры источников образования имущества предприятия нужно уделить способу их размещения в активе. В этом проявляется неразрывная связь анализа активной и пассивной частей баланса.

Анализируя имущественное положение предприятия необходимо сказать о таком показателе, как чистый оборотный капитал. Он определяется как разница между текущими активами и текущими пассивами.

Следующим шагом в данной работе является анализ дебиторской и

кредиторской задолженности,

Целью анализа оборачиваемости дебиторской задолженности предприятия является определение скорости оборота этих средств, составление рекомендаций по более эффективному их использованию.

Для оценки оборачиваемости дебиторской задолженности используются следующие показатели:

- коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности рассчитывается как отношение выручки от реализации к сумме дебиторской задолженности;
- период погашения дебиторской задолженности определяется как отношение количества дней периода к оборачиваемости дебиторской задолженности ;
- доля дебиторской задолженности в общем объеме текущих активов.

Аналогично выполняется анализ кредиторской задолженности, который необходим для оценки рациональности формирования источников финансирования деятельности предприятия и его рыночной устойчивости.

Сопоставление этих показателей является одним из этапов анализа предприятия (соотношение оборачиваемости дебиторской задолженности к оборачиваемости кредиторской задолженности).

Анализ ликвидности предприятия.

Одним из показателей, характеризующих финансовое положение предприятия, является его платежеспособность, то есть возможность наличными денежными ресурсами своевременно погашать свои платежные обязательства.

Оценка платежеспособности по балансу осуществляется на основе характеристики оборотных активов, которая определяется временем, необходимым для превращения их в денежные средства. Чем меньше времени требуется для инкассации данного актива, тем выше его ликвидность.

Ликвидность баланса - возможность субъекта хозяйствования обратить активы в наличность и погасить свои платежные обязательства, а точнее это

степень покрытия долговых обязательств предприятия его активами, срок превращения которых в денежную наличность соответствует сроку погашения платежных обязательств. Она зависит от степени соответствия величины имеющихся платежных средств величине краткосрочных долговых обязательств.

Понятия «платежеспособность» и «ликвидность» очень близки, но второе более емкое. От степени ликвидности баланса зависит платежеспособность предприятия.

В то же время ликвидность характеризует как текущее состояние расчетов, так и перспективу. Предприятие может быть платежеспособным на отчетную дату, но иметь неблагоприятные возможности в будущем, и наоборот.

Анализ ликвидности баланса заключается в сравнении средств по активу, сгруппированных по степени убывания ликвидности, с краткосрочными обязательствами по пассиву, которые группируются по степени срочности их погашения.

Все имущество по степени ликвидности подразделяется на:

1. абсолютно ликвидные активы (А1) - денежные средства и краткосрочные финансовые вложения;

2. легкореализуемые активы (А2) - готовая продукция, товары, отгруженные и дебиторская задолженность, платежи по которой ожидаются в течение 12 мес. после отчетной даты;

3. медленнореализуемые активы (А3) - запасы сырья, материалов, незавершенное производство, дебиторская задолженность, платежи по которой ожидаются более, чем через 12 мес.;

4. труднореализуемые активы (А4) - внеоборотные активы.

Все источники средств предприятия также подразделяются на группы:

1. наиболее срочные обязательства (П1) - кредиторская задолженность, расчеты по дивидендам, прочие краткосрочные обязательства;

2. краткосрочные пассивы (П2) - краткосрочные кредиты и займы,

подлежащие погашению в течение 12 мес. после отчетной даты;

3. долгосрочные пассивы (П3) - долгосрочные кредиты и прочие долгосрочные пассивы;

4. постоянные пассивы (П4) - собственный капитал и резервы за минусом убытков, доходы будущих периодов, резервы предстоящих расходов и платежей.

Баланс считается абсолютным ликвидным, если имеют место следующие неравенства:

$А1 \geq П1$; $А2 \geq П2$; $А3 \geq П3$; $А4 \leq П4$

Для оценки ликвидности и платежеспособности рассчитывают:

- коэффициент общей ликвидности, который определяется отношением текущих активов к краткосрочным обязательствам;

- коэффициент текущей ликвидности – отношение разницы между текущими активами и дебиторской задолженностью, платежи по которой ожидаются более чем через 12 месяцев к краткосрочным обязательствам;

- коэффициент срочной ликвидности – отношением суммы денежных средств, краткосрочных финансовых вложений и дебиторской задолженности, платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев;

- коэффициент абсолютной ликвидности определяется отношением суммы денежных средств и краткосрочных финансовых вложений к сумме краткосрочных обязательств;

- ликвидность средств в обращении, рассчитывается как отношение суммы денежных средств, краткосрочных финансовых вложений и дебиторской задолженности, платежи по которой ожидаются в течение 12 мес.;

- коэффициент материального покрытия, рассчитывается отношением материальных оборотных средств к краткосрочным обязательствам;

Величина собственного оборотного капитала. Она определяется как стоимость текущих активов за минусом стоимости собственных акций, выкупленных у акционеров, задолженности учредителей по взносам в уставный капитал, дебиторской задолженности.

Маневренность собственного оборотного капитала. Она определяется как отношение суммы денежных средств к величине собственного оборотного капитала.

Показатель маневренности собственного оборотного капитала для нормально функционирующего предприятия обычно меняется в пределах от 0 до 1.

Доля оборотных средств. Она определяется соотношением стоимости текущих активов за минусом стоимости собственных акций, выкупленных у акционеров, задолженности учредителей по взносам в уставный капитал, дебиторской задолженности.

Доля собственного оборотного капитала в общей сумме текущих активов определяется как отношение величины собственных оборотных средств к сумме оборотных, активов.

Доля собственных оборотных средств в покрытии запасов определяется как отношение собственного оборотного капитала к стоимости запасов.

Коэффициент покрытия запасов. Он рассчитывается как отношение «нормальных источников покрытия запасов».

3. Анализ финансовой устойчивости.

Финансовая устойчивость предприятия - это такое состояние финансовых ресурсов, их распределение и использование, которое обеспечивает развитие предприятия на основе роста прибыли и капитала при сохранении платежеспособности в условиях допустимого уровня риска.

Оценка финансовой устойчивости проводится на основании сравнения фактических показателей финансовой устойчивости за период с их нормативной величиной. Анализ финансовой устойчивости включает в себя расчет и оценку следующих показателей:

- коэффициент автономии рассчитывается как отношение собственного капитала к валюте баланса;

- коэффициент задолженности рассчитывается как отношение заемного капитала к собственному;

- уровень инвестированного капитала рассчитывается как отношение суммы долгосрочных и краткосрочных финансовых вложений к общей величине активов;

- уровень функционирующего капитала рассчитывается как отношение разницы между общей стоимостью активов и долгосрочными и краткосрочными финансовыми вложениями к общей стоимости активов.

4. Анализ эффективности и интенсивности использования капитала предприятия

Бизнес в любой сфере деятельности начинается с определенной суммы денежной наличности, за счет которой приобретается необходимое количество ресурсов, организуется процесс производства и сбыт продукции. Капитал в процессе своего движения проходит последовательно три стадии кругооборота: заготовительную, производственную и сбытовую. Чем быстрее капитал сделает кругооборот, тем больше предприятие получит и реализует продукции при одной и той же сумме капитала за определенный отрезок времени. Задержка движения средств на любой стадии ведет к замедлению оборачиваемости капитала, требует дополнительного вложения средств и может вызвать значительное ухудшение финансового состояния предприятия.

Достигнутый в результате ускорения оборачиваемости капитала эффект выражается в увеличении суммы прибыли, так как обычно к исходной денежной форме он возвращается с приращением.

Для характеристики интенсивности использования капитала рассчитывается коэффициент его оборачиваемости (отношение выручки от реализации продукции к среднегодовой стоимости капитала).

Взаимосвязь между показателями рентабельности совокупного капитала и его оборачиваемостью выражается следующим образом[1]:

$$\frac{Балансовая\ прибыль}{Среднегодовая\ сумма\ активов} = \frac{Балансовая\ прибыль}{Выручка\ от\ всех\ видов\ продаж} \cdot \frac{Выручка\ от\ всех\ видов\ продаж}{Среднегодовая\ сумма\ активов} \quad 1$$

[1] Савицкая Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия : учебник / под ред. Г.В. Савицкой. 3-е изд., перераб. и доп. М.: ИНФРА-М, 2016. 420 с.

Иными словами, рентабельность совокупных активов (ROA) равна произведению рентабельности оборота ($R_{об}$) и коэффициента оборачиваемости капитала ($K_{об}$).

Факторный анализ рентабельности капитала может выявить слабые и сильные стороны предприятия. Расчет влияния факторов на изменение уровня рентабельности капитала можно произвести методом абсолютных разниц:

- за счет коэффициента оборачиваемости капитала

$$Д\ ROA = Д\ Коб \times Роб0 \qquad 2$$

- за счет рентабельности оборота

$$Д\ ROA = Д\ Коб1 \times Д\ Роб \qquad 3$$

Получение достаточно высокой прибыли на средства, вложенные в предприятие, зависит главным образом от изобретательности, мастерства и мотивации руководства. Следовательно, показатель ROA является хорошим средством для оценки качества управления.

Анализируя эффективность функционирования предприятия необходимо провести факторный анализ доходности собственного капитала.

Вся деятельность предприятия должна быть направлена на увеличение суммы собственного капитала и повышения уровня его доходности. Рассчитывается она отношением суммы чистой прибыли к среднегодовой сумме собственного капитала (40. С.345).

$$ROE = \frac{Сумма\ чистой\ прибыли\ отчетного\ года}{Среднегодовая\ сумма\ собственного\ капитала} \qquad 4$$

Нетрудно заметить, что рентабельность собственного капитала (ROE) и

рентабельность совокупного капитала (ROA) тесно связаны между собой:

$$ROE = Д_{чп} \times ROA \times МК, \quad 5$$

где, $Д_{чп}$ - доля чистой прибыли в общей сумме балансовой прибыли;

МК - мультипликатор капитала, т.е. объем активов, опирающихся на фундамент собственного капитала. Он выступает как рычаг, увеличивающий мощь собственного капитала или (13)

$$\frac{Чистая\ прибыль}{Собственный\ капитал} = \frac{Чистая\ прибыль}{Балансовая\ прибыль} \cdot \frac{Балансовая\ прибыль}{Совокупные\ активы} \cdot \frac{Совокупные\ активы}{Собственный\ капитал} \quad 6$$

Данная взаимосвязь показывает зависимость между степенью финансового риска и прибыльностью собственного капитала.

Расширить факторную модель ROE можно за счет разложения на составные части показателя ROA[2]:

$$ROE = Д_{чп} \times МК \times К_{об} \times R_{рп} \quad 7$$

5. Анализ деловой активности

Для анализа деловой активности могут быть рассчитаны различные показатели, характеризующие эффективность использования материальных, трудовых и финансовых ресурсов. Основными из них являются показатели:

- фондоотдачи – отношение выручки от реализации к стоимости основных средств или только их активной части.

Изменение выручки от реализации под влиянием изменения фондоотдачи и стоимости основных средств следующее:

$$ДРП = Уf_1E_1 / Уf_0E_0, \qquad ДРП = Уf_1E_1 - Уf_0E_0 \quad 8$$

[2] Тренев Н.Я. Управление финансами. М.: Финансы и статистика, 2016. 382 с.

На изменение показателя фондоотдачи оказывают влияние такие факторы, как доля активной части в общем объеме основных фондов и фондоотдача активной части основных фондов (40. С.349).

$$f = BP / Fa \times Fa / F \qquad 9$$

Изменение фондоотдачи под совокупным влиянием этих факторов следующее:

$$Дf = fa_1 \times da_1 / fa_0 \times da_0 \qquad 10$$

- Фондоемкость – выражение, обратное показателю фондоотдачи.

Финансовое положение предприятия находится в непосредственной зависимости от того, насколько быстро средства, вложенные в активы, превращаются в деньги. На длительность нахождения средств в обороте влияют факторы внешнего и внутреннего характера. К числу первых следует отнести сферу деятельности предприятия, отраслевую принадлежность, масштабы предприятия, экономическую ситуацию в стране и связанные с ней условия хозяйствования. К внутренним факторам относится ценовая политика предприятия, структура активов, методика оценки запасов.

Оценка оборачиваемости активов дает возможность определить факторы, влияющие на скорость оборота капитала, вложенного в основную деятельность предприятия.

Для оценки оборачиваемости оборотного капитала используются следующие показатели:

- Коэффициент оборачиваемости текущих активов, который рассчитывается, как отношение выручки от реализации к стоимости текущих активов.

- Период оборачиваемости текущих активов рассчитывается как

отношение количества дней в периоде к коэффициенту оборачиваемости.

- Коэффициент закрепления определяется отношением оборотного капитала к выручке от реализации.

- Величина высвобождения оборотного капитала рассчитывается по следующей формуле (40. С. 350):

$$ДСО = СО_1 - СО_0 \times К_{ур}, \quad 11$$

где ДСО – величина экономии (-) или привлечения (+) оборотного капитала;

$СО_1$, $СО_0$ – оборотный капитал в текущем и базисном периодах;

$К_{ур}$ – коэффициент роста выручки (в относительных единицах).

- Величину прироста объема реализованной продукции за счет ускорения оборачиваемости оборотного капитала можно определить, применяя метод цепных подстановок:

$$ДV_р = (К_1 - К_0) \times СО_1, \quad 12$$

где $К_1$, $К_0$ - коэффициенты оборачиваемости оборотного капитала за отчетный и базовый периоды;

$СО_1$ - оборотный капитал в отчетном периоде

- Влияние оборачиваемости оборотного капитала на приращение прибыли можно рассчитать по формуле (40. С. 355):

$$ДР = Р_0 \times (К_1 / К_0) - Р_0 , \quad 13$$

где ДР - прибыль в базисном периоде (балансовая прибыль по форме №2).

К обобщающим показателям относятся следующие показатели:

- Ресурсоотдача (коэффициент оборачиваемости авансированного

капитала).

- Коэффициент устойчивости экономического роста. рассчитывается как отношение суммы собственного капитала и долгосрочных обязательств к общей сумме активов;

- коэффициент обеспеченности внеоборотных активов собственным капиталом рассчитывается как отношение внеоборотного капитала к собственному;

- соотношение оборотного и внеоборотного капитала. Оно показывает изменение структуры имущества в разрезе его основных групп;

- коэффициент маневренности собственного капитала. Рассчитывается как отношение собственного оборотного капитала к сумме собственного капитала;

- уровень чистого оборотного капитала рассчитывается как отношение чистого оборотного капитала к общей величине активов.

1.2 Информационная и нормативно-правовая база финансового анализа

В условиях рыночной экономики бухгалтерская отчетность хозяйствующих субъектов становится основным средством коммуникаций, важнейшим элементом информационного обеспечения финансового анализа.

Основное требование к информации, представленной в отчетности заключается в том, чтобы она была полезной для пользователей, то есть, чтобы эту информацию можно было использовать для принятия обоснованных управленческих решений. Чтобы быть полезной, информация должна отвечать следующим требованиям:

- уместность (информация должна быть значима и оказывать влияние на решение, принимаемое ее пользователем);

- достоверность, правдивость информации, документальная обоснованность;

- нейтральность (содержание финансовой отчетности не делает акцента

на удовлетворение интересов одной группы в ущерб другой);

- доступность (все заинтересованные пользователи данной информации могут понять содержание отчетности без специальной подготовки);

- сопоставимость с аналогичной информацией о деятельности других фирм.

Однако с другой стороны в ходе формирования отчетной информации должны соблюдаться определенные ограничения:

1. Оптимальное соотношение затрат на составление отчетности и выгод, получаемых предприятием от представления данных заинтересованным пользователям;

2. Принцип осторожности (консерватизма) предполагает, что документы, входящие в отчетность не должны допускать заниженной оценки обязательств и завышенной оценки активов и прибыли, в связи с этим в международной практике все активы выражаются в наименьшей из существующих оценок;

3. Конфиденциальность требует, чтобы отчетная информация не содержала данных, которые могут нанести ущерб конкурентным позициям предприятия.

В бухгалтерскую отчетность организаций (за исключением бюджетных) входят:

- Бухгалтерский баланс (форма № 1);
- Отчет о прибылях и убытках (форма № 12);
- Справка к отчету о финансовых результатах и их использовании;
- Отчет о движении капитала (форма № 3);
- Отчет движении денежных средств (форма № 4);
- Приложение к балансу (форма № 5);
- Аудиторское заключение, подтверждающее достоверность бухгалтерской информации, если в соответствии с законодательством организация подлежит обязательному аудиту;
- Пояснительная записка, которая должна содержать существенную

информацию об организации, ее финансовом положении, сопоставимости данных за отчетный период по отношению к предшествующему и тому подобное.

К настоящему времени в России формально сложилась определенная концепция в регулировании учета и отчетности. Департаментом методологии бухгалтерского учета и отчетности Министерства Финансов РФ разработана система нормативного регулирования бухгалтерского учета в России. Основу этой системы составляют законы и другие нормативные акты, отражающие налоговый аспект учета. Прежде всего это Законы «О налоге на прибыль предприятий и организаций», «О налоге на добавленную стоимость», Положение о составе затрат на производство и реализацию продукции и тому подобное.

С позиции методологии бухгалтерского учета основу описанной системы регулирования составляют документы второго уровня; именно их разработке уделяется особое внимание.

Регулятивы и все другие нормативные акты по ведению бухгалтерского учета в той или иной степени затрагивают составление отчетности. Составление отчетности в определенной мере регулируется и некоторыми приказами МинФина РФ, которые по сути дела лишь уточняют отдельные разделы, как правило, о составе и содержании отчетных форм, о процессе публикации отчетности, о процедуре составления сводной (консолидированной) отчетности.

Основными нормативными актами в области бухгалтерского учета являются:

- Гражданский Кодекс ч. 1 и ч.2;
- Налоговый Кодекс ч. 1 и ч.2;
- Закон «Об акционерных обществах» с изменениями и дополнениями;
- Закон «О бухгалтерском учете»;
- Положение по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации;

- Положения по бухгалтерскому учету №1-15;
- План счетов бухгалтерского учета с изменениями;
- Положение о составе затрат по производству и реализации продукции, включаемых в себестоимость, порядке формирования финансовых результатов, учитываемых при налогообложении прибыли и другие.

1.3 Роль анализа финансового состояния в системе управления предприятием

Финансовое состояние — уровень сбалансированности отдельных структурных элементов активов и капитала организации, а также уровень эффективности их использования. Оптимизация финансового состояния предприятия является одним из основных условий успешного ее развития в предстоящей перспективе. В то же время кризисное финансовое состояние организации создает серьезную угрозу ее банкротства.

Содержание финансового анализа определяется его целями, объектами исследования и предметом. По существу, содержание дает ответ на вопросы, что исследуется, как и для чего проводится анализ.

Целью анализа финансовой отчетности является получение ключевых (наиболее информативных) параметров, дающих объективную и наиболее точную картину финансового состояния и финансовых результатов деятельности предприятия. Цель анализа достигается в результате решения определенного взаимосвязанного набора аналитических задач.

Аналитическая задача представляет собой конкретизацию целей анализа с учетом организационных, информационных, технических и методических возможностей проведения анализа.

Объект анализа — это то, на что направлен анализ. В зависимости от поставленных задач объектами анализа финансовой отчетности могут быть: финансовое состояние организации, или финансовые результаты, или деловая активность организации и т.д.

Субъектом анализа является человек, занимающийся аналитической работой и подготавливающий аналитические отчеты (записки) для руководства,

то есть аналитик.

Финансовый анализ решает следующие задачи:

1) оценивает структуру имущества организации и источников его формирования;

2) выявляет степень сбалансированности между движением материальных и финансовых ресурсов;

3) оценивает структуру и потоки собственного и заемного капитала в процессе экономического кругооборота, нацеленного на извлечение максимальной или оптимальной прибыли, повышение финансовой устойчивости, обеспечение платежеспособности и т.п.;

4) оценивает правильное использование денежных средств для поддержания эффективной структуры капитала;

5) оценивает влияние факторов на финансовые результаты деятельности и эффективность использования активов организации;

6) осуществляет контроль за движением финансовых потоков организации, соблюдением норм и нормативов расходования финансовых и материальных ресурсов, целесообразностью осуществления затрат.

В сегодняшних условиях для большинства предприятий характерна «реактивная» форма управления деятельностью, т.е. принятие управленческих решений как реакция на текущие проблемы. Такая форма управления порождает ряд противоречий между:

— интересами предприятия и фискальными интересами государства;

— ценой денег и рентабельностью производства;

— рентабельностью собственного капитала и рентабельностью финансовых рынков;

— интересами производства и финансовой службы и т. д.

Анализ финансовой отчетности выступает как инструмент для выявления проблем управления финансово-хозяйственной деятельностью, для выбора направлений инвестирования капитала и прогнозирования отдельных показателей.

Одной из задач реформирования предприятия является переход к управлению финансово-хозяйственной деятельностью на основе анализа экономического состояния с учетом постановки стратегических целей деятельности предприятия, адекватных рыночным условиям, и поиска путей их достижения. Результаты финансово-хозяйственной деятельности предприятия интересуют как внешних рыночных агентов (потребителей и производителей, кредиторов, акционеров, инвесторов), так и внутренних (работников административно-управленческих подразделений, руководителей предприятия и др.).

Чтобы обеспечивать выживаемость предприятия в современных условиях, управленческому персоналу необходимо, прежде всего, уметь реально оценивать финансовое состояние как своего, так и его существующих и потенциальных контрагентов. Для этого необходимо:

а) владеть методикой оценки финансового состояния предприятия;

б) иметь соответствующее информационное обеспечение;

в) иметь квалифицированный персонал, способный реализовывать данную методику на практике.

Методика финансового анализа включает три взаимосвязанных блока:

а) анализ финансовых результатов деятельности предприятия;

б) анализ финансового состояния предприятия;

в) анализ эффективности финансово-хозяйственной деятельности предприятия.

По мнению А. Д. Шеремета основной целью финансового анализа является получение небольшого числа 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 кредиторами и дебиторами. При этом аналитика и управляющего (менеджера) может интересовать как текущее финансовое состояние предприятия, так и его проекция на ближайшую и более отдаленную перспективу, т.е. ожидаемые параметры финансового состояния.

Стратегический финансовый анализ — процесс изучения влияния факторов внешней и внутренней среды на результативность осуществления финансовой деятельности организации с целью выявления особенностей и возможных направлений ее развития в перспективном периоде.

К числу основных, стратегических, задач развития любой организации в условиях рыночной экономики относятся:

— оптимизация структуры капитала предприятия и обеспечение его финансовой устойчивости;

— максимизация прибыли;

— обеспечение инвестиционной привлекательности предприятия;

— создание эффективного механизма управления предприятием;

— достижение прозрачности финансово-хозяйственного состояния предприятия для собственников (участников и учредителей), инвесторов, кредиторов;

— использование предприятием рыночных механизмов привлечения финансовых средств.

Оптимальность принимаемых управленческих решений зависит от разных направлений политики развития деятельности предприятия:

— от качества экономического анализа;

— от разработки учетной и налоговой политики;

— от выработки направлений кредитной политики;

— от качества управления оборотными средствами, кредиторской и дебиторской задолженностью;

— от анализа и управления затратами, включая выбор амортизационной политики.

Значение финансового анализа организации здесь трудно переоценить, поскольку именно он является той базой, на которой строится разработка экономической стратегии предприятия. Анализ опирается на показатели промежуточной и годовой бухгалтерской отчетности. Предварительный анализ целесообразно проводить перед составлением бухгалтерской (финансовой)

отчетности, когда еще имеется возможность изменить ряд статей баланса. На основе данных итогового анализа финансово-хозяйственного состояния осуществляется выработка почти всех направлений экономической (в том числе и финансовой) политики предприятия. От того, насколько качественно он проведен, зависит эффективность принимаемых управленческих решений.

Качество же самого финансового анализа зависит от применяемой методики, достоверности данных финансовой отчетности, а также от компетентности лица, принимающего управленческое решение.

Экономический анализ, как известно, используется для исследования экономических процессов и экономических отношений, возникающих у организаций. Экономические отношения возникают на всех стадиях воспроизводственного процесса, на всех уровнях хозяйствования. При этом однородные экономические отношения, характеризующие одну из сторон общественного бытия, представленные в обобщенном абстрактном виде, образуют экономическую категорию.

Финансы, выражая реально существующие в обществе производственные отношения, имеющие объективный характер и специфическое общественное назначение, выступают в качестве экономической категории.

Распределение и перераспределение стоимости с помощью финансов обязательно сопровождается движением денежных средств, принимающих специфическую форму финансовых ресурсов. Они формируются у субъектов хозяйствования и государства за счет различных видов денежных доходов, отчислений и поступлений, а используются на расширенное воспроизводство, материальное стимулирование работников, на социальные нужды и т.п.

Рассмотрим финансовую модель хозяйственной деятельности организации. Она иллюстрирует формирование вложенного капитала из капитала собственного и заемного. Капитал может быть вложен или в основные, или в оборотные активы, или — если имеются некоторые излишки — направлен на внешние инвестиции.

Часть, превращенная в оборотный капитал, тратится на сырье и

материалы и на преобразование их в готовые изделия и товары, а также на обращение всего этого в деньги. Перетекание денег к поставщикам прерывается кредиторами точно так же, как и дебиторский «барьер» замедляет возврат поступающих в оборот денег. Процесс преобразования закупленных материалов в конечный продукт предполагает расходование денег на оплату труда, аренду помещений, налоги, страхование, коммунальные платежи и т.д. Некоторая часть основных активов полностью используется в форме амортизации. Кроме этого в организации существует много административных расходов, которые также требуют денег.

Продажа готовой продукции (работ, услуг) и товаров может осуществляться посредством прямых платежей или в кредит. В последнем случае дебиторы замедляют процесс притока денежных средств в организацию. Если организация инвестировала деньги во внешние проекты, то проценты от вложений приходят из-за «границы» оборотного капитала в форме доходов от прочей внереализационной деятельности. Наконец, некоторая часть денежных средств будет утрачена по причине уплаты налогов, процентов за кредит и других финансовых расходов.

Денежный оборот является отражением отношений между участниками процесса производства. Финансовая деятельность как часть хозяйственной деятельности включает в себя все денежные отношения, связанные с производством и реализацией продукции, воспроизводством основных и оборотных средств, образованием и использованием доходов.

Но не только временные границы определяет альтернативность целей финансового анализа. Они зависят также и от задач субъектов финансового анализа, т.е. конкретных пользователей финансовой информации.

Собственники анализируют финансовые отчеты для повышения доходности капитала, обеспечения стабильности положения фирмы. Кредиторы и инвесторы анализируют финансовые отчеты, чтобы минимизировать свои риски по вкладам и займам. Можно твердо говорить, что качество принимаемых решений целиком зависит от качества аналитического

обоснования решения.

Финансовый анализ подразделяется на внутренний и внешний. Внутренний анализ затрагивает коммерческую тайну и секреты хозяйствующего субъекта, поэтому он является, по существу закрытым анализом.

Каждый хозяйствующий субъект разрабатывает свои нормы и нормативны экономической деятельности, систему их оценки и регулирования, информация о которых составляет его коммерческую тайну. Поэтому данные анализа степени достижения этих норм и нормативов, основанные на оперативной отчетности, не должны выходить за пределы хозяйствующего субъекта и не должны предъявляться ни кому (в том числе проверяющим органам), если хозяйствующий объект не хочет стать банкротом.

Внешний анализ проводится в целях сравнения результатов финансовой деятельности хозяйствующего субъекта с другими объектами. По существу внешний анализ – открытый анализ, так как он проводится по данным бухгалтерской и статистической отчетности, выходящей за пределы хозяйствующего субъекта. Эти данные могут быть использованы для анализа без ущерба финансово-коммерческой деятельности хозяйствующего субъекта, так как они не являются его коммерческой тайной.

Финансовый анализ является прерогативой высшего звена управленческих структур предприятия, способных влиять на формирование финансовых ресурсов и потоки денежных средств. Эффективность или неэффективность частных управленческих решений, связанных с определением цены продукта, размера партии закупок сырья или поставок продукции, замены оборудования или технологии, и другие решения должны пройти оценку с точки зрения общего успеха фирмы, характера её экономического роста и роста общей финансовой эффективности. Финансовый анализ как метод познания экономических процессов и явлений занимает важное место в системе управления предприятием.

Итак, в первой главе приведены теоретические основы финансового

анализа, который является частью общего экономического анализа, который состоит из двух разделов - финансового и управленческого анализа. Было дано определение финансового анализа, его цели, задачи, предмет и объект. Произведено сравнение его двух взаимодополняемых разделов. Дано содержание экономического анализа, его цели и задачи, которые должны быть достигнуты и решены в процессе исследования, объект и субъект.

Были также изучены информационная и нормативно-правовая база финансового анализа, перечислены требования, которым должна отвечать информация, определенные ограничения, которые должны соблюдаться при формировании отчетной информации, документы, входящие в бухгалтерскую отчетность и основные нормативные акты в области бухгалтерского учета.

Глава 2. Экономический анализ деятельности предприятия

2. 1 Общая характеристика предприятия ООО «ДНК»

ООО «ДНК» является обществом с ограниченной ответственностью. Общество является юридическим лицом и действует на основании Устава и законодательства РФ.

ООО «ДНК» существует на рынке услуг с августа 1993 года.

ООО ведет свою хозяйственную деятельность в соответствии с Гражданским кодексом и законом «Об обществах с ограниченной ответственностью» от 8 февраля 1998 г. и Уставом.

Вид деятельности - торговля, оказание услуг (послепродажный сервис, доставка грузов по заявке клиента).

Рассматриваемое предприятие является коммерческой организацией, ее деятельность направлена на систематическое получение прибыли от продажи товаров и оказания услуг.

ООО «ДНК» осуществляет расчеты с покупателями по безналичной и наличной формам оплаты.

Целью деятельности организации является осуществление торговой деятельности, направленной на получение прибыли, а также завоевания популярности и доверия покупателей.

Предприятие начинало свою деятельность с продвижения и продажи продукции фирмы "Kraton» (ручной электрический инструмент, станки, машины, расходный материал для инструмента). Тогда ООО «ДНК» имело только 1 розничный магазин и 1 оптовый склад.

Потом сеть магазинов и оптовых складов значительно расширилась. В настоящее время в состав сети «Стройка» входят уже 21 торговое предприятие, причем не только на территории Хабаровского края, но и за его пределами (г. Комсомольск-на-Амуре, Владивосток, Находка, Уссурийск, Екатеринбург, Ростов-на-Дону, Новосибирск, Москва).

Сеть магазинов ООО «ДНК» продолжает расти, идет строительство новых магазинов и супермаркетов в Хабаровском, Приморском крае, Еврейской

автономной области.

Помимо продвижения и продажи торговой марки «Kraton», предприятие сотрудничает со множеством поставщиков, например, «Black&Decker», «Bosch», «DeWalt», «Festool", «Kardena", Амур-джел, «Ореол», Санг Хабаровск и другими.

Организационная структура и регулирования в ООО «ДНК» представляет собой смешанную систему. В отдельных структурных подразделениях организационная структура представлена как иерархическая система, основанная на подчиненности субъектов управления низшего звена высшему, которое, в свою очередь, является объектом управления со стороны органа более высокого уровня.

В других подразделениях структуру можно описать как дивизиональную (см. приложение 1), которая представляет собой разновидность иерархической структуры, но имеет некоторые отличия.

Необходимо отметить, что необходимость изменения вида структуры управления чаще всего связана с ростом организации, диверсификацией её деятельности и усложнением взаимодействий с внешней средой. Конкуренция ООО «ДНК» заставляет руководителей концентрировать всё больше внимания и усилий на конечных результатах, т.е. на продукции, услугах и потребителях. Основу структуры управления ООО «ДНК» составляет выделение в составе организации производственных отделений (подразделений) как самостоятельных объектов управления, но в тоже время администрация оставляет за собой право жесткого контроля по общекорпоративным вопросам стратегии развития, научно-исследовательских разработок, инвестиций и т.п. Поэтому этот тип структуры можно охарактеризовать как сочетание централизованной координации с децентрализованным управлением (децентрализация при сохранении координации и контроля). Из приложения 1 видно, что ключевыми фигурами на уровне штабных служб отделения ООО «ДНК» являются не руководители функциональных подразделений, а менеджеры, возглавляющие производственные отделения. Такой подход

обеспечивает более тесную связь организации с потребителями товаров и услуг, существенно ускоряя его реакцию на изменения, происходящие во внешней среде. В результате этого расширяются границы оперативно-хозяйственной самостоятельности отделения, которые используют предоставленную им свободу для повышения эффективности работы.

В тоже время дивизиональная структура управления ООО «ДНК» приводит к росту иерархичности, т.е. вертикали управления. Они требуют формирование промежуточных уровней менеджмента для координации работы подразделений. Дублирование функций управления на разных уровнях в конечном итоге приводит к росту затрат на содержание управленческого аппарата. В самих производственных отделениях управление строится по линейно-функциональному типу (приложение 1).

Рассмотрим, как на деятельность ООО «ДНК» влияет внешняя среда прямого воздействия.

Рассмотрим роль поставщиков в динамике за 3 года.

Продукция торговой марки «Kraton», производитель Китай (ручной инструмент, ручной электрический инструмент, станки, машины, расходный материал к инструменту, садовый инвентарь, сварочное оборудование, фрезы) занимает лидирующее положение в общем объеме поставок и является ключевой продукцией предприятия ООО «ДНК». Продукция торговой марки «Kraton» изготавливается в КНР по заказам ООО «ДНК» с определением сроков. В заказ включается определенное количество электроинструмента (дрели, пилы, шлифмашины, лобзики, перфораторы, отбойные молотки и т.д.), садового инвентаря (мотопомпы, триммера, косы бензиновые, тележки и т.д.), сварочного оборудования, станков и т.д. Заказ формируется по срокам и количеству. Инструменты этого производителя отличаются низкой себестоимостью, хотя розничная цена приравнивается к средней. Объемы продаж постоянно растут, что приносит повышение прибыльности за счет торговых надбавок. Исходя из данных таблицы 2.1 разница поставляемой продукции в 2016 году по сравнению с 2015 годом возросла на 487100 тыс. руб.

Это можно объяснить возрастанием спроса у конечного потребителя на продукцию данного производителя и низкой себестоимостью продукцию данной марки. В 2017 году по отношению к 2016 году происходит также возрастание на 272875 тыс.руб., но по сравнению с уровнем 2015-2016 годов происходит более медленными темпами, в 1,18 раза, это объясняется некоторым снижением спроса и появлением продукции марки «Kraton» у конкурентов.

Продукция торговой марки «Bosch», производитель Германия, ООО «Роберт Бош» (ручной электрический, профессиональный и бытовой инструмент, расходный материал к электроинструменту, садовый электрический инструмент). Продукция торговой марки «Bosch» поступает в сеть магазинов «Стройка» от производителя посредством транспортной компании через г. Москву. Эта группа продукции отличается более высокой себестоимостью и качеством, по классу инструмента стоит выше остальных. Исходя из данных таблицы 2.1 разница поставляемой продукции в 2016 году по сравнению с 2015 годом возросла на 131559 тыс. руб. Это объясняется тем, что продукция данной марки отличается более высоким качеством, производительностью, сроками гарантии. В сравнении уровня 2017 года по отношению к 2016 году возрастание на 258891 тыс. руб., что показывает увеличение продаж на 1,26 раза по отношению к 2015-2016 годам. Это можно объяснить перераспределением спроса с продукции по более низкой цене и качеству на продукцию более качественную и дорогостоящую.

Поставщик ООО «Амур Джел» является посредником между производителем и ООО «ДНК». ООО «Амур Джел» поставляет электротовары (лампы, розетки, выключатели, светильники, удлинители). Производителем электротоваров является КНР. Поставщик ООО «Амур Джел» сотрудничает с производителем продукции на основе договорных отношений и получает определённые скидки на оптовые поставки, затем после получения продукции от производителя ООО «Амур Джел» распространяет продукцию на территории Хабаровского края и за его пределами, осуществляя при этом

транспортную доставку по заявкам клиента за счёт чего формируется торговая надбавка. Продукция пользуется постоянным спросом у конечного потребителя, объемы поставок растут. Так, в 2016 году по сравнению с 2015 годом разница в величине поставок составила 21339 тыс. руб. Это можно объяснить низкой ценой на продукцию. Возрастание в 2017 году по отношению к 2016 году произошло на 143909 тыс.руб., это на 6,74 раза больше чем в 2015-2016 годах. Такое значительное повышение можно объяснить повышением спроса т.к. продукция отличается высоким качеством и расширением ассортимента.

Поставщик ИП Родыгина является официальным представителем лако-красочной продукции торговой марки «Ореол», «Эмпилс», «Рассвет» производитель г. Ростов-на-Дону (эмали, лаки, краски, шпаклевки и пр.). ИП Родыгина на правах дистрибьютора осуществляет розничную и оптовую продажу продукции по заявкам клиента. ООО «ДНК» получает продукцию у ИП Родыгиной по своим ценам т.к. имеет скидки от общих объёмов заказываемой продукции. Проанализировав данные поставок, выявлено некоторое непостоянство. Так, в 2016 г. по отношению к 2015 году, наблюдается возрастание на 41975 тыс. рублей, а в 2017 по сравнению с 2016 годом - снижение на 22537 тыс.руб. это объясняется нерегулярностью поставок со стороны поставщика и в результате появление продукции-заменителя другого производителя.

ООО «Хармакс АМ» как и ООО «Амур Джел» является посредником. Компания поставляет в ООО «ДНК» ручной инструмент для отделочных работ (кисти, валики, шпателя, уровни и пр.). В последнее время наблюдается снижение сумм поставок на 26887 тыс. руб. в 2016 г. по отношению к 2015 году и в 2017 году по отношению к 2016 году на 122010 тыс.руб. Это объясняется снижением ассортимента у поставщика, непостоянностью поставок и увеличением отпускных цен.

В общем анализе по предприятию в ООО «ДНК» наблюдается увеличение поставок разной продукции, что приводит к расширению

ассортимента, привлечению и увеличению количества конечного потребителя и соответственно увеличению доходности предприятия.

Таблица 2

Поставщики ООО «ДНК» (тыс. руб.)

Поставщики	2015 г.	2016 г.	2017 г.
Kraton	1038256	1525356	1798231
Роберт Бош	864123	995682	1254573
ООО «Амур Джел»	532897	554236	698145
ИП Родыгина	398546	440521	417984
ООО «Хармакс АМ»	1147461	1120574	998564

Исходя из приведенных данных в таблице можно сделать следующие выводы: по таким поставщикам как Kraton, Роберт Бош, ООО «Амур Джел» происходит увеличение поставок, это происходит за счёт возрастания спроса у конечного потребителя, расширения ассортимента поставляемой продукции, высоким качеством определенных видов товаров (ООО Роберт Бош), высокой производительностью инструмента (ООО Роберт Бош), низкой себестоимостью продукции (Kraton) и более выгодными условиями поставок. Для данного предприятия такие поставщики являются наиболее выгодными для дальнейшего сотрудничества. Имеет место вопрос о перераспределении некоторой доли средств для развития долгосрочного сотрудничества. По остальным поставщикам ИП Родыгина и ООО «Хармакс АМ» наблюдается непостоянство и снижение объёма поставок. Это происходит из-за не отрегулированного графика поставок, увеличения отпускных цен, снижением ассортимента у поставщиков. В следствие вышеперечисленного предприятию рекомендуется отрегулировать обязательства по данным поставщикам, а также внести необходимые изменения в договорах об условиях поставок.

Для анализа конкурентных позиций ООО «ДНК» можно выделить несколько факторов - уровень цен, широта ассортимента, сбытовая сеть, возможность удовлетворения комплексного спроса, предоставление дисконта, имидж фирмы. Обозначим их как ключевые факторы успеха (КФУ). Примем за единицу значимость каждого фактора и оценим его влияние на завоевание лидирующих позиций в общей доли рынка г. Хабаровска.

По 10—балльной шкале оценим каждый фактор по отношению к предприятию ООО «ДНК» и его конкурентам (таблица 2).

В показателе - уровень цен оценим наиболее выгодные низкие цены для конечного потребителя. Исходя из оценки цен на продукцию наиболее низкие цены в торговой сети «Домовой».

Широта ассортимента - объем ассортиментного перечня, здесь оцениваем возможность удовлетворения спроса всех слоев населения, широкий выбор и взаимосвязь товаров. На первом месте по этим критериям стоит ООО «ДНК». Сбытовая сеть - рынок сбыта, наличие розничных и оптовых предприятий, возможность сбыта путем товарообмена, взаиморасчетов. По итогам таблицы видно, что по этому фактору также выигрывает ООО «ДНК».

Возможность удовлетворения комплексного спроса - оценим присутствие в ассортименте продукции одного предназначения, т.е. сопутствующая продукция. По этому фактору лидером выступает сеть предприятий «Домовой».

Предоставление дисконта - возможность получения скидок по дисконтным картам, и при каких условиях они выдаются. Наиболее лучшие условия получения скидок в сети магазинов «Баярд», «Домовой». Из проведенного опроса выявлено, что наибольшей популярностью пользуется сеть магазинов «Домовой»

Имидж фирмы определены путем опроса покупателей.

Исходя их данных таблицы 2 по ключевым факторам успеха предприятия (КФУ) можно сделать следующие выводы:

1.По фактору «сбытовая сеть» предприятие ООО «ДНК» занимает лидирующее положение и составляет 8,1 балла по 10 бальной шкале.

2.По фактору «широта ассортимента» и «возможность удовлетворения комплексного спроса» предприятие конкурирует с сетью «Домовой» и сетью «Баярд».

3.Основным конкурентом ООО «ДНК» по ключевым факторам успеха

является сеть магазинов «Домовой», а по факторам «уровень цен», «возможность удовлетворения комплексного спроса», «предоставление дисконта» и «имидж фирмы» сеть магазинов «Домовой» занимает значительно лидирующее положение, что составляет разницу в 3,3 балла по общей взвешенной сумме.

Таблица 3

Анализ конкурентов

КФУ	Значимость	ООО «ДНК»	Сеть «Инструменты»	Сеть «Баярд»	Сеть «Домовой»
Уровень цен	0,9	8/7,2	7/6,3	8/7,2	9/8,1
Широта ассортимента	0,8	8/7,2	7/5,6	8/6,4	9/7,2
Сбытовая сеть	0,9	9/8,1	7/6,3	7/6,3	7/6,3
Возможность удовлетворения комплексного спроса	0,9	8/7,2	6/5,4	8/7,2	10/9
Предоставление дисконта	0,6	7/4,2	7/4,2	8/4,8	8/4,8
Имидж фирмы	0,9	7/6,3	7/6,3	8/7,2	9/8,1
Сумма общая взвешенная		40,2	34,1	39,1	43,5

Также необходимо отметить, что ООО «ДНК» занимает значительную долю на рынке (около 30%).

Анализ потребителей проводился на основе данных, полученных в результате анкетирования. Анкетирование проводилось среди жителей Приморского и Хабаровского края в возрасте от 25 до 54 лет. Опрос проводился в различных магазинах сети «Стройка» города.

Данные исследования позволили сделать следующие выводы. Всего было опрошено 920 человек.

Степень знакомства потребителей с продукцией ООО «ДНК» очень высока - лишь 1 % потребителей из участвовавших в анкетировании не знакомы с компанией.

Вместе с тем, основным потребителем продукции можно назвать мужчин возрасте от 32 до 45 лет со средними доходами. Среди этой группы респондентов более 80 % отвечавших называли себя основными покупателями подобных изделий в семье. Кроме того, 62 % респондентов из других групп указывали, что основной покупатель строительных товаров в их семье - «мама, жена».

При выборе строительных изделий 20 % прислушиваются к мнению знакомых и друзей, 18 % обращают внимание на статьи и выступления не рекламного характера, 12 % - верят рекламе, 11 % - торговым работникам, большее же количество потребителей предпочитают сами попробовать товар, не доверяя оценку их качества никому. Это позволяет сделать вывод о том, что наиболее предпочтительным методом продвижения является проведение презентаций.

Кредитор (банк) - организация, которая после анализа кредитоспособности заемщика, заключает с ним кредитный договор и ведет учет его задолженности.

В своей деятельности ООО «ДНК» пользуется кредитными услугами таких банков, как Сбербанк, Регионбанк, Банк Москвы. В 2017 году наиболее велика доля кредитов, взятых в Сбербанке (78%), далее идет Банк Москвы (12%), затем «Регионбанк» (10%). В предыдущие годы доля кредитов в Сбербанке была примерно на уровне 95%.

Организационная структура и регулирования в ООО «ДНК» представляет собой смешанную систему. В отдельных структурных подразделениях организационная структура представлена как иерархическая система, в других подразделениях структуру можно описать как дивизиональную с элементами линейно-функциональной.

Предприятие сотрудничает со множеством поставщиков, например, «Black&Decker», «Bosch», «Kraton», «DeWalt», «Festool", «Kardena", Амур-джел, «Ореол», «Санг - Хабаровск», ИП Родыгина, ООО «Хармакс АМ» и другими.

ООО «ДНК» занимает значительную долю на рынке (около 30%). Степень знакомства потребителей с продукцией ООО «ДНК» очень высока - лишь 1 % потребителей из участвовавших в анкетировании не знакомы с компанией.

В своей деятельности ООО «ДНК» пользуется кредитными услугами таких банков, как Сбербанк, Регионбанк, Банк Москвы.

2.2 Анализ финансовых результатов деятельности предприятия

Финансовый анализ является существенным элементом финансового менеджмента и аудита. На основе финансовых показателей ООО «ДНК» можно сделать вывод о том, насколько эффективно работает предприятие.

Финансовое состояние предприятия является важнейшей характеристикой деловой активности и надежности предприятия. Оно определяется имеющимися в распоряжении предприятия имуществом и источниками его финансирования, а также финансовыми результатами деятельности предприятия. Анализ хозяйственной деятельности является важным элементом в системе управления предприятием, действенным средством выявления внутрихозяйственных резервов, основой разработки научно обоснованных планов-прогнозов и управленческих решений и контроля за их выполнением с целью повышения эффективности функционирования предприятия.

Результаты такого анализа необходимы, прежде всего, собственникам, кредиторам, инвесторам, поставщикам, налоговым службам, менеджерам и руководителям предприятий.

Ключевой целью финансового анализа является получение определенного числа основных параметров, дающих объективную и обоснованную характеристику финансового состояния предприятия. Это относится, прежде всего, к изменениям в структуре активов и пассивов, в расчетах с дебиторами и кредиторами, в составе прибылей и убытков.

В Приложении 2 представлена аналитическая форма баланса

предприятия, позволяющая оценить динамику основных показателей отчетности.

Проанализируем также состав и структуру актива и пассива баланса (Приложение 2).

В структуре актива баланса на конец анализируемого периода долгосрочные активы составили 30336 тыс. руб., а текущие активы 91227 тыс. руб., что составило от общего объёма баланса 24,95 % и 75,05 % соответственно.

Суммарный актив баланса предприятия за анализируемый период увеличилась на 59771 тыс. руб. или на 96,73 % , что косвенно может свидетельствовать о расширении хозяйственного оборота.

На изменение структуры актива баланса повлияло, главным образом, изменение суммы текущих активов (Приложение 2).

На изменение структуры актива баланса повлиял рост суммы долгосрочных активов на 3600 тыс. руб. или на 13,46 % и рост суммы текущих активов на 56171 тыс. руб. или на 160,23 %. С финансовой точки зрения это свидетельствует о положительных результатах , так как имущество становиться более мобильным.

На изменение структуры актива баланса повлияло, главным образом, изменение суммы текущих активов.

Изменения в составе долгосрочных активов в анализируемом периоде связаны с изменением следующих составляющих:

- сумма основных средств в анализируемом периоде уменьшилась на 3724 тыс. руб. или на 15,04 %;
- сумма долгосрочных инвестиций увеличилась на 7440 тыс.руб. или на 603,41 %;
- сумма незавершенных инвестиций уменьшилась на 116 тыс. руб. или на 15,59 %.

Увеличение долгосрочных инвестиций, если они направлены на увеличение основных средств, может считаться положительным моментом, это

увеличение произошло.

В составе текущих активов произошли следующие изменения:

- сумма денежных средств увеличилась в рассматриваемом периоде на 767 тыс. руб. или на 221,04 %;
- величина краткосрочной дебиторской задолженности увеличилась на 20331 тыс.руб. или на 4316,56 %;
- величина товарно- материальных запасов увеличилась на 50646 тыс. руб. или на 282,72 %;
- величина расходов будущих периодов уменьшилась на 1841 тыс. руб. или на 71,03 %.

Доля оборотных активов в структуре имущества предприятия изменилась в рассматриваемом периоде на 18,31 % и составила 75,05 %.

Увеличились остатки денежных средств , что может свидетельствовать о нерациональной финансовой политике предприятия .

Формирование имущества предприятия может осуществляться как за счёт собственных, так и за счёт заёмных средств, значения которых отображаются в пассиве баланса. Для определения финансовой устойчивости предприятия и степени зависимости от заёмных средств необходимо проанализировать структуру пассива баланса (Приложение 2).

На конец анализируемого периода доля собственного капитала, основного источника формирования имущества предприятия, в структуре пассивов уменьшилась и составила 28,30 %. При этом коэффициент соотношения суммарных обязательств и собственного капитала на протяжении анализируемого периода имел тенденцию к росту и увеличился на 1,23 % , составив 2,15 %.

Это может свидетельствовать об относительном падении финансовой независимости предприятия, и следовательно, о повышении финансовых рисков, т.к. основным источником формирования имущества являются заемные средства.

В абсолютном выражении величина собственного капитала увеличилась

на 2272 тыс. руб. т.е. на 7,07 %.

Проанализируем какие составляющие собственного капитала повлияли на это изменение:

• нераспределенная прибыль увеличилась на 2272 тыс. руб. или на 99,96 %;

В структуре собственного капитала на конец анализируемого периода удельный вес:

• акционерного капитала составил 58,31%;

• добавочного капитала составил 28,48 %;

• нераспределенной прибили составил 13,21 %;

Сумма долгосрочных обязательств на конец анализируемого периода увеличилась на 838,09 % и составила 6970 тыс. руб.

Величина текущих обязательств в анализируемом преиоде составила 80185 тыс. руб. и увеличилась на 177,33 %.

Увеличение текущих обязательств связано с изменением следующих составляющих:

• сумма краткосрочных займов составила 60052 тыс. руб. и увеличилась на 296,28 %;

• сумма кредиторской задолженности составила 20133 тыс. руб. и увеличилась на 46,33 %;

Анализ структуры финансовых обязательств говорит о преобладании краткосрочных источников в структуре заёмных средств, что является негативным фактором, который характеризует неэффективную структуру баланса и высокий риск утраты финансовой устойчивости.

Сокращение краткосрочных источников в структуре заёмных средств в анализируемом периоде является позитивным фактором, который свидетельствует об улучшении структуры баланса и понижении риска утраты финансовой устойчивости.

В структуре кредиторской задолженности на конец анализируемого периода удельный вес:

- счетов и векселей к оплате составил 56,94%;
- налогов к оплате составил 6,18 %;
- дивидендов к выплате составил 1,45 %;
- прочей кредиторской задолженности составил 35,43%;

Сопоставление сумм дебиторской и кредиторской задолженности на начало анализируемого периода предприятие дебиторская задолженность превышала кредиторскую, т.е. предприятие имело активное сальдо.

На конец анализируемого периода предприятие имело активное сальдо задолженности, т.е. предприятие имело возможность предоставлять дебиторам кредит, превышающий средства, полученные в виде отсрочек платежей кредиторам.

Основными результатами деятельности предприятия являются выручка, прибыль, рентабельность, но все эти показатели неразрывно связаны с таким понятием как себестоимость. Себестоимость - это совокупность затрат (издержек) предприятия на производство и реализацию продукции (работ, услуг). Себестоимость включает в себя - материальные затраты, затраты на оплату труда, отчисления на социальные нужды, амортизация, прочие затраты (налоги, сборы, платежи).

Для того чтобы проанализировать себестоимость проданных товаров, работ, услуг воспользуемся данными таблицы 4.

Таблица 4

Динамика основных показателей прибыли (тыс. руб.)

Показатели	2015	2016	2017
Выручка от реализации товаров, продукции, услуг	273744	379658	383936
Себестоимость проданных товаров, работ, услуг	251733	352567	356095
Прибыль (убыток) от продаж	16328	18216	19089
Коммерческие расходы	1511	3874	3658
Управленческие расходы	4172	5001	5094

В результате горизонтального анализа «Отчета о прибылях и убытках» предприятия за 2015-2017 гг. удалось установить следующее.

Выручка от реализации за период 2015-2017 гг. увеличилась с 273744 тыс. руб. до 383936 тыс. руб. или увеличилась на 110192 тыс. руб. (40,25%). Хотя нужно отметить, что основной темп прироста пришелся на период 2015-2016 г.г.(105914 тыс. руб.). А период 2016 - 2017 г.г. дал превышение на 4278 тыс. руб. Основное влияние на такие отклонения оказывают:

1. Остатки готовой продукции на складе (затоваренность).
2. Остатки товаров отгруженных, но неоплаченных.
3. Снижение покупательской способности.

То есть в период 2015 - 2016 г.г. покупательская способность была более высокой, нежели в период 2016 - 2017 г.г., это и повлияло на остатки товаров на складах и на величину отгруженных товаров, но неоплаченных.

Величина себестоимости изменилась с 251733 тыс. руб. до 356095 тыс. руб. или на 41,46%. Себестоимость продукции (работ, услуг) рассматривают как часть стоимости этой продукции, включающий потребленные средства и предметы труда, услуги других предприятий, оплату труда работников и т.д., выраженные в денежной форме. Этот показатель характеризует, во что предприятию обходится сбыт продукции (работ, услуг). Величина себестоимости в денежном выражении изменилась на 104362 тыс. руб. На такой рост себестоимости главным образом повлияли следующие факторы:

1. Возросли затраты при транспортировке грузов от производителя до конечного потребителя, так называемые транспортные расходы, которые объясняются повышением тарифов на ж/д. и автоперевозки.

2. Также возросли расходы на хранение товаров на складах, содержание складских помещений требует определенных затрат на электроэнергию и отопление, как известно тарифы также возросли.

3. Оплата труда работников, участвующих в процессе хозяйственной деятельности предприятия требуют некоторой корректировки т.к сумма прожиточного минимума постоянно растёт.

Таким образом, учитывая все вышеперечисленные факторы можно сказать, что на величину себестоимости оказывают влияние достаточно важные

с экономической точки зрения факторы, а когда растёт себестоимость, растёт и розничная цена предлагаемых товаров и услуг. А это значительно влияет на покупательский спрос, снижает его и тем самым влияет на остатки готовой продукции на складах, их увеличение и затоваренность.

Проанализировав величину выручки и себестоимости можно сделать следующие выводы. Можно сказать, что выручка и себестоимость неразрывно связаны между собой, растёт себестоимость, значит, растёт выручка.

Величина себестоимости в период с 2015 - 2016г.г. растёт на 100834 тыс. руб., выручка растёт на 105914 тыс.руб. В период с 2016 - 2017 г.г. себестоимость растёт на 3528 тыс. руб., выручка растёт на 4278 тыс. руб. Общий прирост себестоимости 104362 тыс. руб., выручки 110192 тыс. руб. т. е взаимозависимость двух показателей себестоимости и выручки можно объяснить тем, что предприятие приобретая продукцию у предприятия -изготовителя по более высоким отпускным ценам вынуждено регулировать свою ценовую политику т.е. увеличивать на эту же сумму свои свободные цены.

Сравнение темпов изменения абсолютных величин выручки и себестоимости свидетельствует скорее об увеличении объемов реализации, чем о снижении эффективности основной деятельности, что во многом характерно для деятельности торгового предприятия. Это говорит об отсутствии инициативы сокращения себестоимости закупаемого товара при одновременном увеличении выручки, т.е. предприятие проводит одну и ту же ценовую, ассортиментную политику и не меняет поставщиков на протяжении трех лет, что в условии меняющегося рынка не может означать гибкости и адаптивности механизма работы.

Из динамики валовой прибыли и общехозяйственных расходов видим, что расходы росли по мере роста валовой прибыли. Такая динамика вполне понятна в связи с ростом объема продаж.

Данная динамика подобным образом повлияла и на величину прибыли от продаж: если в 2016 году (для которого характерна резкая динамика) прирост

данной величины составил 11,56%, то в 2017 году имел место более низкий прирост - 4,79%, в целом за 3 года прибыль от продаж выросла на 19,91%.

Следовательно, величина прибыли за 2015 год составила (см. таб. 2.3.):

273744 тыс.руб. - 1511 тыс.руб.- 251733 тыс. руб.- 4172 тыс.руб. = 16328 т.руб.

За 2016 год:

379658 т. руб. - 3874 тыс. руб. - 352567 тыс. руб. -5001 тыс.руб. = 18216 т. руб.

За 2017 год:

383936 тыс.руб. - 3658 тыс.руб. - 356095 тыс.руб. - 5094 тыс.руб. = 19089 т. руб.

Исходя из проведенных исчислений можно сказать, что величина прибыли в динамике за 3 года растёт, причет прирост 2015 - 2016 г.г. составил 1888 тыс. руб., что значительно превышает рост 2016 - 2017 г.г. -873 тыс. руб. Это можно объяснить следующим образом. Реализация товаров торговым предприятием ООО «ДНК» преимущественно по свободным розничным ценам. Однако ценовую политику на рынке в значительной степени формируют производители или зарубежные поставщики, избирая ту или иную маркетинговую стратегию. Поэтому торговому предприятию просто необходимо учитывать ценовую политику производителя. А так как на структуру и величину прибыли оказывают влияние множество факторов (величина выручки, себестоимость, расходы затраты на осуществление торговой деятельности, отпускные цены производителей продукции, покупательская способность, конкуренция и т.д.), поставщики поднимают цены, следовательно свободная розничная цена растёт, покупательская способность падает, предприятие вынужденно не расширять свои товарные запасы и прибыль падает. Именно это и произошло в период 2016 - 2017 г.г. Именно этот период для производителя был не самым благоприятным, произошёл скачок цен на энергоносители, на тарифы ж/д и автоперевозок, следствии чего производители вынуждены поднимать отпускные цены.

Период же 2015 - 2016 г. г. был более равномерным и не отличался значительными изменениями в ценовой политике предприятия - изготовителя.

На основе данных таблицы 5 можно проанализировать некоторые статьи, формирующие состав прибыли.

Таблица 5

Статьи показателей прибыли 2015 - 2017 гг. (тыс. руб.)

Показатели	2015	2016	2017
Валовая прибыль	22011	27091	27841
Внереализационные доходы	143	10396	9348
Внереализационные расходы	6889	22786	21473
Прибыль (убыток) до налогообложения	6445	3552	2500
Текущий налог на прибыль	2163	3289	3278
Чистая прибыль (убыток)	4282	263	-778

Анализ динамики показателей прибыли показал следующее. Валовая прибыль на конец анализируемого периода составила 27841 тыс. руб., прирост по сравнению с 2015 г. составил 5830 тыс. руб. На величину валовой прибыли главным образом повлиял рост внереализационных доходов и расходов.

Величина доходов от внереализационных операций имела тенденцию к росту и составила на конец анализируемого периода 9348 тыс. руб. При этом расходы на внереализационную деятельность на конец периода были на уровне 21473 тыс. руб., и превысили доходы на 12 125 тыс. руб. Результаты сравнения темпов изменения доходов и расходов, связанных с внереализационной деятельностью, свидетельствуют об уменьшении ее прибыльности.

Величина чистой прибыли (убытка) имеет тенденцию к уменьшению. Так в 2015 г. она составляла 4282 тыс. руб., а на конец анализируемого периода чистая прибыль имеет отрицательное значение (убыток) -778 тыс. руб. Главным образом на величину чистой прибыли повлиял рост текущего налога на прибыль, который возрос в период с 2015 по 2017 год. на 1115 тыс. руб.

Рисунок содержит динамику таких показателей прибыли, как прибыль (убыток) до налогообложения, текущий налог на прибыль и чистая прибыль (убыток).

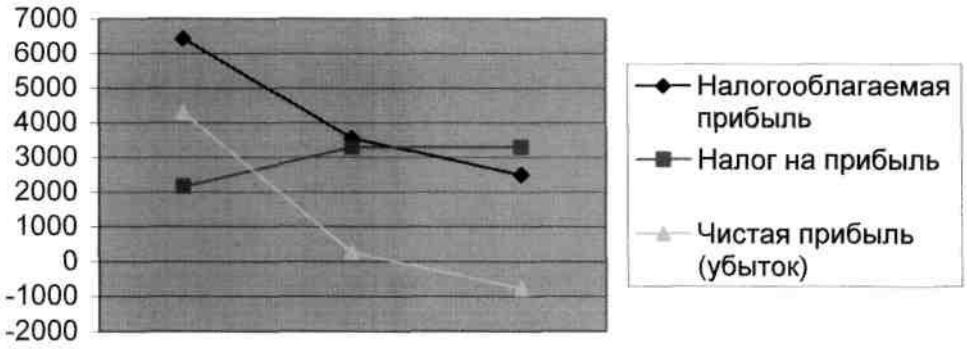

Рисунок 1 Динамика налогооблагаемой прибыли, налога на прибыль и чистой прибыли (убытка)

В результате убыточности финансовой и внереализационной деятельности предприятия прибыль до налогообложения в исследуемом периоде имела негативную динамику: от 6445 тыс. руб. в 2015 году показатель уменьшился до 2500 тыс. руб. в 2017 году (на 61,21%).

Выплата налога на прибыль способствовала сокращению чистой прибыли и преобразованию положительного конечного результата в отрицательный. На конец анализируемого периода предприятие имело чистую прибыль в размере (-778,00) тыс. руб. Собственные средства, полученные в результате финансово-хозяйственной деятельности, уменьшились.

В ходе исследования динамики прибыли было выявлено, что на процесс формирования прибыли в исследуемом периоде большое влияние оказала убыточная финансовая и внереализационная деятельность.

В целом за период в структуре прибыли произошли следующие изменения: повысилась доля коммерческих расходов, снизился удельный вес прибыли от продаж, значительно возросла доля результатов операционной (финансовой) и внереализационной деятельности, значительно сократилась доля налогооблагаемой прибыли и чистой прибыли.

За период в структуре валовой прибыли преобладала прибыль от продаж (от основной деятельности), и в конце периода ее доля осталась высокой. Это свидетельствует об эффективности коммерческой деятельности предприятия.

Ввиду того, что операционная и внереализационная деятельность фирмы имели большое значение в структуре прибыли, полученный от этой

деятельности убыток имел серьезные последствия для финансовой результативности деятельности предприятия.

Распределение чистой прибыли - одно из направлений внутрифирменного планирования, значение которого в условиях рыночной экономики возрастает.

Порядок распределения и использования прибыли на исследуемом предприятии зафиксирован в Уставе предприятия и определяется положением, разработанным экономической службой и утвержденным генеральным директором предприятия.

В соответствии с Уставом, предприятие составляет ежеквартальные сметы расходов, финансируемых из прибыли, а также формирует фонды специального назначения: фонд накопления и фонд потребления.

Смета расходов, финансируемых из прибыли, включает расходы на развитие производства, социальные нужды трудового коллектива, на материальное поощрение работников и благотворительные цели.

К расходам, связанным с развитием производства, относятся затраты по совершенствованию технологии и организации деятельности, модернизации оборудования, затраты, связанные с техническим перевооружением и реконструкцией, расширением деятельности предприятия. В эту же группу расходов включаются расходы по погашению долгосрочных ссуд банков и процентов по ним.

Распределение прибыли на социальные нужды включает расходы по эксплуатации социально-бытовых объектов, находящихся на балансе предприятия, финансирование строительства объектов непроизводственного назначения, организации и развития подсобного сельского хозяйства, проведения оздоровительных, культурно-массовых мероприятий и т.п.

К затратам на материальное поощрение относятся единовременные поощрения за выполнение особо важных производственных заданий, выплата премий за создание, освоение и внедрение новой техники, расходы на оказание материальной помощи рабочим и служащим, единовременные пособия ветеранам труда, уходящим на пенсию, надбавки к пенсиям, компенсациям работникам удорожания стоимости питания в столовых, буфетах предприятия в

связи с повышением цен и др.

Вся прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия, чаще всего подразделяется на две части. Первая увеличивает имущество предприятия и участвует в процессе накопления. Вторая характеризует долю прибыли, используемой на потребление. При этом необязательно всю прибыль, направляемую на накопление, предприятие использует полностью. Остаток прибыли, не использованной на увеличение имущества, имеет важное резервное значение и может быть в последующие годы направлен для покрытия возможных убытков, финансирования различных затрат.

Нераспределенная прибыль в широком смысле как прибыль, использованная на накопление, и нераспределенная прибыль прошлых лет, может свидетельствовать о финансовой устойчивости предприятия, о наличии источника для последующего развития.

О распределении прибыли на исследуемом предприятии за три последних года можно сказать только то, что в течение рассматриваемого периода оно не имело места.

В 2015 году была получена чистая прибыль в размере 4282 тыс. руб. Этой суммой был пополнен собственный капитал предприятия. Прибыль, полученная в 2016 году в размере 263 тыс. руб. также не распределялась. В 2017 году получен убыток в размере 778 тыс. руб. Таким образом, прибыль на протяжении последних трех лет не распределялась.

Подробно проследим динамику и структуру нераспределенной прибыли в собственном капитале предприятия (рис. 2-3).

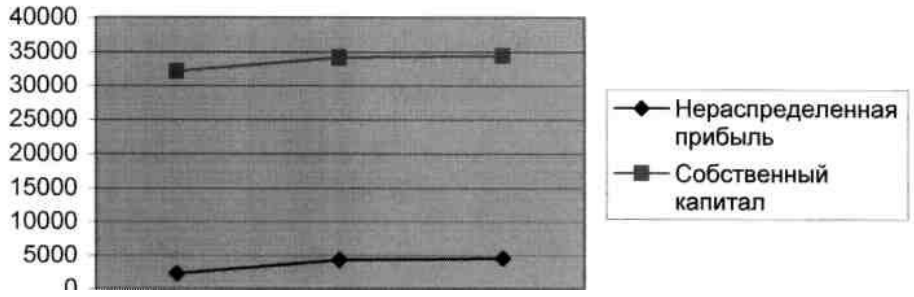

Рисунок 2 Динамика нераспределенной прибыли и собственного капитала

Как видно из графиков, собственный капитал увеличивался за счет нераспределенной прибыли. Если в 2015 году ее доля в собственном капитале составляла 7,1%, то в 2017 году - уже 13,2%.

Можно предположить, что за счет пополнения собственного капитала нераспределенной прибылью предприятие стремится повысить уровень своей финансовой устойчивости, а также приобрести дополнительный источник для последующего развития. Это может способствовать улучшению сложившейся ситуации, ведь при анализе финансовой устойчивости было выявлено, что собственный капитал нерентабелен, а его уровень располагается ниже нормативного.

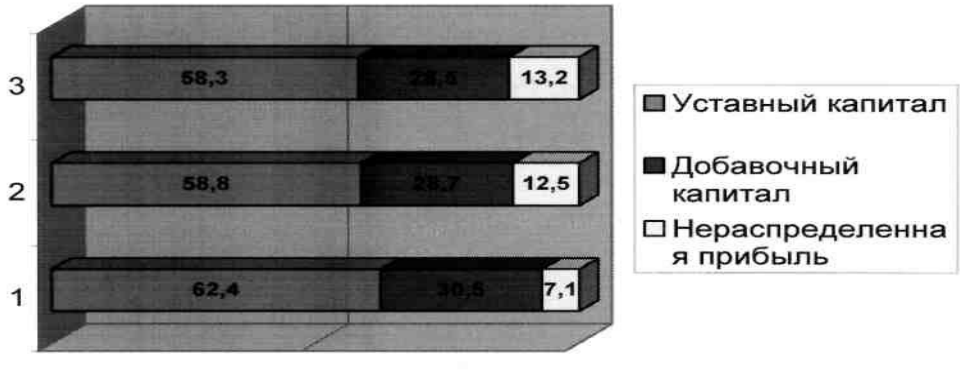

Рисунок 3 Структура собственного капитала по годам (1 - 2015 год, 2 - 2016 год, 3 - 2017 год)

Описанный путь использования прибыли обладает рядом других преимуществ. Так, например, создается дополнительный источник формирования имущества предприятия, который может быть использован для различных целей, в отличие от способа распределения прибыли по фондам специального назначения; сумма нераспределенной прибыли увеличивает размер собственного капитала, что повышает уровень финансовой надежности предприятия и обеспечивает ему инвестиционную привлекательность.

Однако стоит отметить, что, получая прибыль, предприятие не использует ее целесообразно, т.е. эффективность распределения прибыли, достигаемая за счет возможности планирования структуры ее использования, теряется. От недостатка прибыли в фонде потребления «страдает» персонал предприятия. Он не получает той выгоды, которую бы

обеспечило предприятие, планируя использование части конечного финансового результата на материальное поощрение своих сотрудников, оплаты, производимые им сверх фонда заработной платы, различные социально-культурные нужды и т.д.

Таким образом, в случае получения прибыли в следующем отчетном году представляется целесообразным распределить результат следующим образом: 20% полученной прибыли направить в фонд потребления для удовлетворения нужд трудового коллектива предприятия, тогда как за счет других 80% пополнить собственный капитал. Желательно составить смету расходов, производимых из возобновленного фонда потребления, на каждый квартал.

Прибыль представляет собой эффект от хозяйственной деятельности, а для её оценки рассчитывают эффективность хозяйствования в виде показателей рентабельности, путём сопоставления прибыли или чистого потока денежных средств к затратам или ресурсам. В нашем случае можно рассчитать рентабельность продаж как соотношение прибыли к выручке (Р = П/ С х 100 %, где Р - рентабельность, П - прибыль, В- выручка).

Рассмотрим показатель рентабельности продаж в динамике за 3 года.

Для 2015 года рентабельность продаж составила:

16328 тыс. руб. / 273744 тыс. руб. х 100 % = 0,059 %.

Для 2016 года рентабельность продаж составила:

18216 тыс. руб. / 379658 тыс. руб. х 100 % = 0,049 %

Для 2017 года рентабельность продаж составила:

19089 тыс. руб. / 383936 тыс. руб. х 100 % = 0,046 %.

Как видно из расчётов рентабельность продаж имеет тенденцию к уменьшению. Обобщение практических данных свидетельствует, что одной из главных причин снижения рентабельности продаж является рост затрат на приобретение и реализацию продукции.

Следовательно, предприятию, нужно выполнить подробный анализ себестоимости и выяснить причины снижения этого показателя. Для решения этой проблемы необходимо постоянно совершенствовать механизм управления

затратами и оценки возможности замены предприятий - изготовителей с более выгодными условиями реализации, хранения, расчётами за готовую продукцию и отпускными ценами.

2.3 Анализ персонала предприятия ООО «ДНК»

В таблице 6 представлены данные о численности сотрудников компании ООО «ДНК».

Таблица 6

Данные о численности сотрудников, денежных средств, направленных на оплату труда работников и производительности труда

Наименование показателя	2015 год	2016 год	2017 год
Среднесписочная численность работников, чел.	1498	1519	1528
Доля сотрудников, имеющих высшее профессиональное образование, %	18	18,5	16,9
Объем денежных средств, направленных на оплату труда, тыс. руб.	18000	18220	19000
Объем денежных средств, направленных на социальное обеспечение, тыс. руб.	6408	6509	6690
Средняя заработная плата, тыс. руб.	9,8	10,3	12

Основную категорию персонала ООО «ДНК» занимают продавцы. Их доля в общей численности кадров компании колеблется в пределах 70%. Однако в 2017 году произошло снижение числа продавцов на 10%. Но связано это не с сокращением объемов работы, а с тем, что уволившимся сотрудникам не подыскали замену. Доля специалистов 21%. Руководители занимают 9% от общей численности персонала. За 2016 - 2017 года наблюдается наиболее высокий темп роста (133 %) в категории специалистов, число руководителей возросло на 15%.

Все это говорит о некотором изменении структуры персонала: на фоне снижения общей численности персонала по всем категориям происходит снижение доли служащих и увеличение доли специалистов и руководителей.

Квалификационный уровень работников во многом зависит от возраста, стажа работы, образования и т.д. Поэтому в процессе анализа необходимо изучить изменения в составе сотрудников по этим признакам.

Образование и возраст сотрудников представлены в Приложении 5.

Таким образом, проведя сравнение, выясняется, что в компании растет число сотрудников моложе 25 лет (на 2 % за год), однако уменьшается удельный вес сотрудников следующей возрастной категории - 25-35 лет (с 26% в 2016 году до 24 % в 2017 году). Аналогичная ситуация и в категории 35-55 лет, ее удельный вес сокращается. А вот сотрудников старше 55 лет становится в структуре больше. Рост составил 4 % за год.

Получается, что в ООО «ДНК» присутствует тенденция и к омоложению персонала (до 25 лет), и к старению (старше 55 лет). Противоречивая ситуация.

Также видно, что в организации присутствует тенденция к увеличению числа сотрудников с начальным или средним профессиональным образованием (вместо 32 % в 2016 году, 37 % — в 2017 году). Немного увеличился удельный вес тех, кто имеет послевузовское образование, но изменение очень незначительно (с 0,5 % до 0,9 %).

Персонал любой компании не является чем-то застывшим: он находится в постоянном движении вследствие приема на работу одних и увольнения других.

Число принятых или выбывших работников за соответствующий период времени есть оборот персонала. Он может быть необходимым, который составляют те, кто уволился или был уволен по объективным причинам (призыв на военную службу, сокращение штата вследствие изменения масштаба деятельности, структуры организации, системы управления ею, выход на пенсию и т.д.), и излишним, связанным с субъективными причинами (уход по собственному желанию, увольнения за нарушения трудовой дисциплины). Излишний оборот характеризует текучесть кадров.

В таблице 7 представлены сведения о численности ООО «ДНК» в сравнении с число принятых и уволенных.

Таблица 7

Сведения о численности

Наименование показателя	2015 г	2016 г	2017 г
Среднесписочная численность работников, чел.	1498	1519	1528
Принято за год	600	668	672
Коэффициент по приему работников, %	40	44	44,1
Уволено за год	590	665	653
Коэффициент по выбытию, %	39,3	43,7	43

Из таблицы 7 ясно, что 2017 год по сравнению с 2016 годом был более устойчивым к изменениям персонала. В 2017 году коэффициент по приему работников вырос с 44 до 44,1 %, а вот коэффициент по выбытию снизился с 43,7 до 43%. Вообще же ситуация в фирме складывается очень сложная. Величина коэффициентов по приему и по выбытию очень велика. Получается, что коллектив предприятия ежегодно обновляется практически наполовину. Тенденция явно неблагоприятная.

На предприятия очень большая текучесть кадров. Руководству нужно искать, в чем причины такой ситуации.

Основная масса работников в ООО «ДНК» относится к типу мотивации, мотивационное ядро которых основано на высокой (в их понимании) заработной плате. Их мотивы направлены на избежание сокращения получаемых благ (льгот, система которых в ООО «ДНК» хорошо отработана).

Должностные обязанности по управлению мотивацией трудовой деятельности работников предприятия распределены между руководителями.

В приложении 4 представлен перечень стимулирующих средств в организации и их закрепление за конкретным сотрудником.

Все вышеперечисленные социальные гарантии и компенсации для сотрудников ООО «ДНК» закреплены в коллективном договоре организации.

Однако наряду с перечисленными позитивными моментами, есть и негативные.

В частности, отпуск в ООО «ДНК» составляет 28 календарных дней, однако оплачивается из них всего 14. Больничные листы оплачиваются в

размере 50% от положенного.

Полагаем, что именно эти моменты являются одними из ключевых факторов того, что в компании наблюдается высокая текучесть кадров.

В компании ведется статистика причин увольнения сотрудников. Случай увольнения каждого работника анализируется руководителем того отдела или подразделения, из которого уволился работник, с ним ведется подробная беседа о причинах увольнения и возможностях их устранения. Эти причины (взяты за 5 лет работы) сгруппированы и приведены ниже по тексту, каждый сотрудник может называть сразу несколько причин, поэтому итоговая сумма не равна 100%.

Причины текучести кадров в ООО «ДНК» и их относительная важность:

1. Невозможность справиться с работой - 6,19 %
2. Не устраивает заработная плата - 86,60 %.
3. Стресс - 8,25 %.
4. Нет интереса к работе, нет смысла в работе - 23,71 %.
5. Нет перспектив, карьерного роста - 46,39 %.
6. Конфликты в группе - 7,22 %.
7. Конфликты с руководителем - 12,37 %.
8. Конфликты в семье - 22,68 %.
9. Незнание своих обязанностей -5,15%.
10. Неорганизованность работы - 3,09 %.
11. Необходимость работать по другой специальности - 18,56 %.
12. Перегруженность работой - 25,77 %.
13. Недогруженность работой - 1,03 %.
14. Не смог адаптироваться на новом месте - 9,28 %.
15. Не довольство премиями - 45,36 %.
16. Неудобное местонахождение предприятия - 13,40 %.
17. Болезни- 14,43%.
18. Не достаточная квалификация членов группы или руководителя - 2,06%.

19. Не устраивает соц. пакет - 52,58 %.

Таким образом, видим, что увольняющиеся сотрудники ООО «ДНК» недовольны, прежде всего, размером зарплаты, соц. пакетом, отсутствием перспектив.

2.4 Анализ финансового состояния предприятия ООО «ДНК»

Оценим финансовое состояние предприятия. В целом, финансовое состояние предприятия можно охарактеризовать и проанализировать с помощью ряда показателей ликвидности, платежеспособности, финансовой устойчивости (см. Приложение 3).

Одним из показателей, характеризующим финансовое положение предприятия, является его платежеспособность, т.е. возможность своевременно погашать свои платежные обязательства наличными ресурсами. Оценка платежеспособности осуществляется на основе характеристики ликвидности оборотных активов, которая определяется временем, необходимым для превращения их в денежные средства. Чем меньше требуется времени для инкассации данного актива, тем выше его ликвидность.

Коэффициент общей ликвидности (коэффициент текущей ликвидности), характеризует достаточность оборотных средств у предприятия , которые могут быть использованы им для погашения своих краткосрочных обязательств, его величина составляет от 1 до 2, рассчитывается как отношение текущих активов(оборотные средства) к текущим пассивам (текущие обязательства). В рассматриваемом периоде с 2015 по 2017 гг. этот показатель уменьшился с 1,212 и до 1,166 или на 3,82 %. (Приложение 3).

Отрицательная тенденция изменения этого показателя за анализируемый период уменьшила вероятность погашения текущих обязательств за счет производственных запасов, готовой продукции, денежных средств, дебиторской задолженности и прочих оборотных активов.

Коэффициент срочной ликвидности (коэффициент быстрой ликвидности), отражает прогнозируемые платежные возможности предприятия при условии своевременного проведения расчётов с дебиторами, его величина

от 1 и выше. Коэффициент срочной ликвидности увеличился в анализируемом периоде с 0,012 и до 0,332 или на 2 667,16%.

Низкое значение коэффициента является показателем высокого финансового риска и плохих возможностей для привлечения дополнительных средств со стороны из-за возникающих затруднений с погашением текущих задолженностей.

Коэффициент абсолютной ликвидности, отражающий долю текущих обязательств, покрываемых исключительно за счет денежных средств, увеличился в анализируемом периоде с 0,0120 и до 0,0150 (при рекомендуемом значении от 0,2 до 0,5) или на 25,35%. За анализируемый период способность предприятия к немедленному погашению текущих обязательств за счет денежных средств выросла.

Базовым показателем служит коэффициент общей ликвидности. За анализируемый период этот показатель имеет тенденцию к уменьшению, это говорит об общем ухудшении ситуации с обеспечением оборотными средствами и необходимости принятия серьёзных мер по управлению ими.

Финансовая устойчивость отражает уровень риска деятельности предприятия в зависимости от заёмного капитала. В качестве оценочных коэффициентов используют коэффициент автономии (финансовой независимости), определяющий степень независимости предприятия от внешних источников финансирования и характеризующий долю собственных средств в балансе, уменьшился в анализируемом периоде с 0,520 и до 0,318 (рекомендуемый интервал значений с 0,5 до 0,8) или на 38,94%. Снижение коэффициента говорит о понижении финансовой независимости предприятия.

Доля заемного капитала в балансе предприятия увеличилась в анализируемом периоде с 0,480 и до 0,682 или на 42,19%. Таким образом, за анализируемый период у предприятия наблюдается тенденция к увеличению использования заемного капитала.

Коэффициент соотношения суммарных обязательств и собственного капитала (определяющий количество привлеченных предприятием заемных

средств на один рубль вложенных в активы собственных средств) в анализируемом периоде составил 2,149 (рекомендуемый интервал значений от 0,25 до 1,0), т.е. увеличился на 1,23 или на 132,86%). (Приложение 3).

Для того, чтобы оценить является ли предприятие платежеспособным нужно применить значения двух коэффициентов - коэффициент текущей ликвидности (К1, норматив = 2) и коэффициент обеспечения собственными средствами (К2, норматив = 0,1). К1 на конец анализируемого периода (2017 г.) составил 1,66. К2 этот показатель отражает, то что доля собственных оборотных средств в общей сумме оборотных средств должна быть не менее 10 % по нормативу, рассчитаем как соотношение источников собственных оборотных средств(3 раздел пассива баланса - 1 раздел актива баланса) к оборотным средствам (2 раздел актива баланса). В результате на конец анализируемого периода (2017 г) получим 0,04.

Если К1 и К2 находятся в пределах нормативного значения, то предприятие признаётся платежеспособным, а структура баланса удовлетворительной. Если же хотя бы один показатель ниже норматива, то структура баланса признается неудовлетворительной, а предприятие на данный момент неплатежеспособным. В нашем случае прослеживается несоответствие нормативам, следовательно, на конец 2017 года предприятие являлось неплатежеспособным.

Рентабельность продаж, отражающая долю чистой прибыли в объеме продаж, уменьшилась и составила -0,20%.

Рентабельность собственного капитала предприятия, определяющая эффективность использования вложенных в предприятие средств уменьшилась, что является отрицательным фактом, и составила -2,15%.

Рентабельность текущих активов (отражающая эффективность использования оборотных активов и показывающая, какую прибыль приносит единица оборотного капитала предприятия) уменьшилась, что является отрицательной тенденцией, и составила - 0,95%.

Рентабельность внеоборотных активов (отражающая эффективность

использования внеоборотных активов и показывающая, какую прибыль приносит единица внеоборотного капитала предприятия) уменьшилась, что является негативным фактом, и составила -2,47%. (Приложение 3).

Подведем итоги главы.

Баланс «ДНК» нельзя назвать «хорошим», поскольку роста собственного капитала не наблюдается, дебиторская задолженность не находится в равновесии с кредиторской.

Доходы торговой организации в отчетном году увеличились на 44,5 %. Доходы от прочей операционной деятельности, а также доходы от внереализационных операций выросли на 12,7 % и 122 % соответственно.

Наибольшее влияние на рост рентабельности от продаж в 2017 году оказал рост выручки (11%), а наименьшее - себестоимость (-7,7%).

Валовой доход увеличился в 2017 году по сравнению с 2016 годом на 265 млн. руб. (на 26,13 млн. руб. вследствие роста товарооборота на 36 млн. и на 0,36 млн. руб. за счет увеличения уровня на 0,3%).

Прибыль от продаж увеличилась на 2 млн. руб. (на 2,1456 млн. руб. за счет роста товарооборота, на 0,72 млн. руб. за счет увеличения уровня валового дохода, снизилась на 0,96 млн. руб. за счет роста уровня издержек обращения).

Безубыточный объем продаж увеличился в 2017 году по сравнению с аналогичным периодом 2016 года на 117,3 млн. руб., что является скорее отрицательной тенденцией, так как ниже точка безубыточности тем меньше риск ведения дела и шире области получения прибыли.

Основную категорию персонала ООО «ДНК» занимают продавцы. Их доля в общей численности кадров компании колеблется в пределах 70 процентов. Однако в 2017 году произошло снижение числа продавцов на 10%. Но связано это не с сокращением объемов работы, а с тем, что уволившимся сотрудникам не подыскали замену.

В 2017 году коэффициент по приему работников вырос с 44 до 44,1 %, а вот коэффициент по выбытию снизился с 43,7 до 43%. Вообще же ситуация в фирме складывается очень сложная. Величина коэффициентов по приему и по

выбытию очень велика. Получается, что коллектив предприятия ежегодно обновляется практически наполовину. Тенденция явно неблагоприятная.

На предприятия очень большая текучесть кадров.

Основная масса работников в ООО «ДНК» относится к типу мотивации, мотивационное ядро которых основано на высокой (в их понимании) заработной плате. Их мотивы направлены на избежание сокращения получаемых благ (льгот, система которых в ООО «ДНК» хорошо отработана).

В компании ведется статистика причин увольнения сотрудников.

Увольняющиеся сотрудники ООО «ДНК» недовольны, прежде всего, размером зарплаты, соцпакетом, отсутствием перспектив.

Глава 3. Рекомендации по улучшению финансового состояния предприятия

3.1 Снижение издержек обращения за счет заказов товаров непосредственно у производителя

Резервы увеличения суммы доходов коммерческой фирмы определяются по каждому виду продукции. Основными их источниками являются увеличение объема реализации продукции, снижение ее себестоимости, повышение качества товарной продукции, реализация ее на более выгодных рынках сбыта и т.д. (рисунок 4).

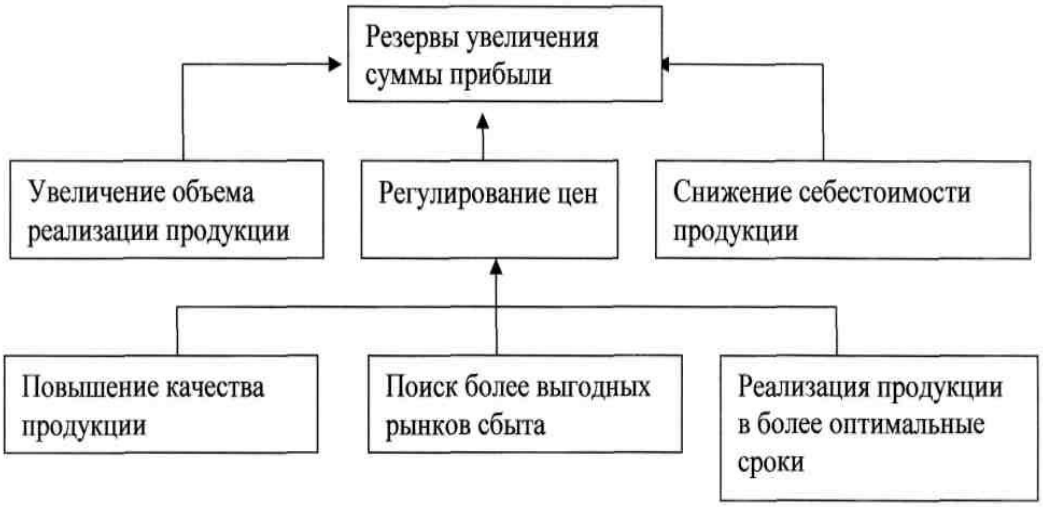

Рисунок 4 Основные направления поисков резервов увеличения прибыли от реализации продукции

Полагаем, что для снижения себестоимости продукции необходимо снижать издержки обращения.

Для увеличения объема реализации продукции - налаживать маркетинговые мероприятия. Для регулирования цен –совершенствовать ценообразование.

Для компании «ДНК» особенное значение имеет вопрос снижения издержек обращения. Ведь, как показал анализ, прибыль от продаж в 2017 году сократилась на 0,96 млн. руб. за счет роста издержек обращения. То есть организация не досчиталась почти 1 млн. руб.

В рыночных условиях хозяйствования, когда организация осуществляет

свою деятельность в целях получения прибыли, возникает необходимость управления ею. Поэтому встает задача определения не только явных издержек обращения, но и неявных затрат, а также предстоящих издержек и издержек упущенных возможностей (недополучение прибыли).

Анализ издержек обращения направлен на выявление возможностей повышения эффективности работы торгового предприятия за счет рационального использования трудовых, материальных и финансовых ресурсов в процессе осуществления актов купли-продажи товаров и организации торгового обслуживания потребителей. В конкурентной борьбе предприятий за максимально высокую прибыль необходимо проводить систематический анализ фактических издержек с целью недопущения случаев их неэффективного расходования.

Полный анализ издержек обращения в «ДНК» необходимо производить не реже одного раза в квартал, текущий - ежемесячно. Для достижения поставленной цели необходимо ежедневно проводить сравнительный анализ фактических издержек обращения с предельно допустимыми, нормативными, прогнозными, а также с индексами объемов продаж, валовых доходов, прибылью.

Изучение издержек обращения «ДНК» позволяет дать более правильную оценку показателей прибыли и рентабельности, генеральных, текущих и стратегических целей.

Задачами полного анализа издержек обращения «ДНК» является определение:

- ожидаемых (фактических) уровней выполнения плана издержек обращения и суммы затрат по общему уровню и по отдельным статьям расходов;
- динамики и степени выполнения плана по издержкам;
- размера и темпа изменения фактического (ожидаемого) уровня издержек обращения по сравнению с плановым уровнем;
- величины экономии или перерасхода средств по общему уровню и

отдельным статьям;

• изменений размера влияния основных факторов на отклонение фактических затрат от плановых;

• изменений в издержках обращения подведомственных предприятий;

• издержкоемкости отдельных видов товаров; размера различий в сравнении с издержками конкурентов.

План издержек обращения должен разрабатываться торговым предприятием «ДНК» самостоятельно и представляет собой важнейший раздел финансового плана. Планирование издержек обращения осуществляется по этапам, в последовательности:

1) расчет максимально возможной суммы издержек для обеспечения безубыточной работы торгового предприятия;

2) выработка основных направлений обеспечения режима экономии издержек обращения;

3) расчет плана издержек обращения по общему объему и в разрезе отдельных статей.

В ходе проведения предпланового анализа издержек обращения выявляются тенденции изменения за предплановый период их суммы и уровня, состава и структуры, сопоставляются темпы изменения затрат и розничного товарооборота.

Плановая сумма издержек обращения должна соответствовать соотношению:

ИО min < ИО пл < ИО max Только такое соотношение плановых, минимальных и максимальных издержек обращения обеспечит высокую культуру обслуживания покупателей и безубыточную (или прибыльную) работу торгового предприятия.

Работа торгового предприятия «ДНК» будет безубыточной в случае равенства между доходами и затратами[3]:

[3] Савицкая Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия : учебник / под ред. Г.В. Савицкой. 3-е изд., перераб. и доп. М.: ИНФРА-М, 2016. 420 с.

ИО пер + ИО пост = ВД - НДС, 14

где: ИО пер - переменные издержки обращения;

ИО пост - постоянные издержки обращения;

ВД - сумма валового дохода;

НДС - налог на добавленную стоимость.

После определения границ, в пределах которых должны быть запланированы издержки обращения, приступают к выработке основных направлений по обеспечению на торговом предприятии режима экономии, что подразумевает систему форм и методов планомерного сокращения затрат относительно получаемого полезного результата.

Реализация мероприятий в «ДНК», направленных на обеспечение режима экономии, обеспечивает снижение уровня издержек обращения. Эти мероприятия могут быть связаны с совершенствованием:

•торгово-технического процесса;

• структуры товарооборота и процесса нормирования товарных запасов;

• использования материально-технической базы торгового предприятия;

• организации и оплаты труда работников торгового предприятия.

Таким образом, планирование издержек обращения позволяет установить для торгового предприятия планируемый размер ожидаемой прибыли в зависимости от выбранной стратегии и финансовых ресурсов, для чего необходимо систематически проводить текущий и фактический анализ издержек обращения.

Полагаю, что для сокращения уровня издержек обращения, «ДНК» необходимо использовать возможности закупки товаров непосредственно у производителей, тем самым можно снизить торговую надбавку.

В условиях формирования рыночных отношений предприятия получили большие возможности вовлечения в оборот дополнительных ресурсов путем закупки товаров непосредственно у производителей. В связи с этим, возрастает значимость инициативы и предприимчивости работников отдела закупок в изыскании дополнительных материальных ресурсов.

Прямые закупки у производителей имеют ряд преимуществ:

• увеличиваются источники закупок товаров, и предоставляется возможность их выбора;

• сокращаются пути и сроки доставки товаров;

• появляется возможность оперативно воздействовать на производителя в целях обновление ассортимента и повышения качества товаров;

• сокращается число посредников;

• снижается степень коммерческого риска; сохраняется стабильный уровень цен на реализуемую продукцию.

Полагаю, что для сокращения издержек обращения нужно налаживать контакты и заключать договоры о поставке с производителями продукции.

Для того, чтобы провести необходимый анализ экономии предприятия ООО «ДНК» при покупке продукции непосредственно у производителя возьмём конкретного поставщика ООО «Хармакс АМ», который является для ООО «ДНК» посредником в поставке продукции. На рынке сбыта г. Хабаровска и Хабаровского края можно найти массу предложений для приобретения продукции подобного рода (инструмент для отделочных работ). После изучения определенного сегмента рынка остановлюсь на предприятии ООО «Стройкомплект», у которого, на мой взгляд есть ряд преимуществ. А именно:

1. Сокращение путей и сроков доставки. Местонахождение производителя г. Биробиджан, в отличие от поставщика ООО «Хармакс Ам» производитель находится в г. Новосибирск.

2. Появление возможности оперативных, строчных доставок под конкретного клиента.

3. Появление стабильности поставок.

4. Расширение ассортимента.

В данном случае на состав и сумму издержек обращения будут влиять расходы по оплате транспортирования грузов, по содержанию помещений для хранения материальных ценностей, по оплате труда работников по доведению материальных ценностей от изготовителей до потребителей, среднее

расстояние транспортирования грузов, средняя стоимость перевозки.

В среднем предприятию на 1 месяц бесперебойных продаж необходимо продукции данного производителя в сумме около 55000 тыс. руб. Исходные данные для расчётов приведены в таблице 8.

Таблица 8

Сравнительный анализ экономии предприятия при покупке продукции у ООО «Хармакс АМ» и у ООО «Стройкомплект»

Наименование затрат	ООО «Хармакс АМ»	ООО «Стройкомплект»
Среднее расстояние (км.)	700	260
Средняя стоимость перевозки (руб. на 1 км.)	6,5	7,5
Содержание помещений для хранения (тыс.руб. на 1 месяц)	1500	
Оплата погрузочно-разгрузочных работ (руб. на 1 поставку)	500	500
Итого расходов (тыс. руб.)	6550	2450

Исходя из данных таблицы 8 можно сделать следующие выводы и расчёты:

Разница среднего расстояния прежнего и предлагаемого поставщика составит 700 - 260 = 440 км. Это значительно сокращает расходы на перевозку груза.

1. Сумма израсходованного топлива затраченная на перевозку составит для прежнего поставщика: 700 х 5,8 = 4550 тыс. руб. ; для предлагаемого: 260 х 7,5 = 1950 тыс. руб.

3. Затраты на хранение продукции в данном случае будут присутствовать только при поставках со склада поставщика - посредника и составят 1500 тыс.руб. на общий объем грузооборота на один месяц.

4. Оплата грузоразгрузочных работ в сумме будет одинаковой и составит 500 руб. за одну поставку.

5. Итоговые результаты влияния всех факторов составят для прежнего поставщика: 4550 + 1500 + 500 = 6550 тыс. руб.; для предлагаемого: 1950 + 500 = 2450 тыс. руб.

6. Разница между итогами следующая: 6550 - 2450 = 4100 тыс. руб.

Исходя из проведенных расчётов можно сделать следующие выводы. Работа с непосредственными производителями снижает затраты на транспортировку груза на 4100 тыс. руб. за один месяц, в год эта сумма составит 49200 тыс. руб. Такая значительная экономия средств дает возможность предприятию ООО «ДНК» вложить сэкономленные средства на приобретение продукции данного производителя в среднем на сумму месячной потребности торгового предприятия.

В виду того, что издержки обращения снизятся на 2,8 %, на такую же величину будет меньше и сумма торговой надбавки. В итоге, цена на товары, предлагаемые компанией «ДНК» будет более конкурентоспособной.

Торговая надбавка определяется продавцом исходя из конъюнктуры рынка (сложившегося спроса и предложения). В торговую надбавку включают издержки обращения, в том числе транспортные и другие расходы розничных торговых организаций и предприятий, а также налог на добавленную стоимость.

Торговые надбавки (доход от торговой деятельности) используются предприятиями для возмещения издержек обращения и других затрат, связанных с осуществлением его хозяйственной деятельности и образованием прибыли от реализации. Тем самым предприятия обеспечивают самоокупаемость текущей хозяйственной деятельности и создают условия для самофинансирования в предстоящем периоде (создавая фонды развития материально-технической базы, пополняя собственные оборотные средства и т.п.).

3.2 Применение лизинга для сокращения затрат основных средств на приобретение имущества

Расширение рынка сбыта для предприятия ООО «ДНК» предполагает охват наиболее широкого сегмента рынка сбыта, как на территории Хабаровского края, так и за его пределами. В планах предприятия стоит вопрос о расширении сети торговых розничных и оптовых предприятий. В условиях

сложившегося экономического кризиса это остаётся невозможным. Для того, чтобы открыть новое торговое предприятие необходимо приобретение здания или осуществить его строительство. Строительство процесс слишком трудоёмкий, учитывая высокую стоимость строительных материалов, расходы на оплату строительных бригад, приобретение или аренда квалифицированной техники, разработка и оплата проекта и т.д. Остаётся приобретение подходящего здания на собственные средства, чего естественно не хватает, либо приобретение в кредит. В настоящее время в условиях сложившегося экономического кризиса многие предприятия прибегают к одной из форм кредита - лизингу. В условиях кризиса, когда возможность получения долгосрочного кредита приближена к нулю, лизинг становится наиболее выгодным способом инвестирования. Суть его состоит в предоставлении заемщику долгосрочного кредита в виде аренды имущества. Для предприятия, не имеющего достаточного количества оборотных средств, лизинг - практически единственная приемлемая и реальная возможность приобретения имущества.

Лизингом называется одна из форм кредита, при которой происходит передача объекта собственности в долгосрочную аренду с последующим правом выкупа или возврата. Лизинг, или финансовая аренда, - выгодный и удобный финансовый инструмент, сочетающий в себе преимущества аренды, банковского кредита и приобретения имущества в рассрочку. Лизинг делает покупку имущества более доступной и экономично выгодной.

В отличие от кредита, лизинг позволяет использовать существенные налоговые льготы - уменьшить размер налога на прибыль за счет отнесения лизинговых платежей на себестоимость, применить ускоренную амортизацию и экономить на налоге на имущество. Имущество уже является финансовым обеспечением договора, поэтому не требуется привлечения дополнительных гарантий и залога, а также других видов финансового обеспечения.

В отличие от прямой покупки, лизинг не требует «замораживания» крупных денежных средств, которые могут быть направлены на дальнейшее

развитие бизнеса. Таким образом, появляется возможность инвестировать достаточные средства в ключевые направления бизнеса, тем самым получая дополнительные конкурентные преимущества на своем рынке.

Получаемая предприятием экономия на налогах при использовании лизинга превышает экономию при покупке. Лизинг позволяет экономить денежные средства за счет налоговых преференций (налог на прибыль, зачет НДС, налог на имущество). Лизинг является единственным способом применить ускоренную амортизацию с коэффициентом до 3. Договор лизинга составляется, как правило, на 2-3 года, что примерно соответствует сроку окупаемости предмета лизинга.

Лизинг или кредит. В чём отличие. Сравнительная характеристика лизинга и кредита:

1. Условия и цены. При лизинге - имущество лизинговая компания (лизингодатель), которая передает его лизингополучателю. При кредите - имущество приобретает клиент самостоятельно, после получения кредита в банке.

2. Налог на имущество. При лизинге - в случае если имущество находится на балансе у лизингодателя, компания лизингополучатель избегает уплаты налога на имущество (ст. 374 НК). При кредите - так как фирма приобретает имущество в собственность, то основные средства отражают в счете 01 и перечисляют налог на имущество(ст. 375 НК).

3. НДС. При лизинге - так как лизинговые платежи включают в себя НДС, то в дальнейшем компания может зачесть его из бюджета (ст. 171,172 НК). Вся сумма НДС, которую лизингополучатель в результате заплатит в составе лизинговых платежей и потом зачтет, всегда будет больше, чем НДС, уплаченный в составе стоимости оборудования при покупке в кредит. При кредите - кредитные деньги полученные от банка, НДС не облагаются (подп.3, п.3 ст. 149 НК). Сумму налога, предъявленную поставщиком имущества, можно принять к вычету(п.1 ст. 171 НК) - соответственно, после того, как

оборудование будет принято на учет и фирма получит от поставщика счет-фактуру (ст. 172 НК).

4. Амортизация. При лизинге - к имуществу, учитывающемуся на балансе предприятия, можно применить коэффициенты ускоренной амортизации (п. 7 ст. 259 НК). При кредите - после приобретения имущества и постановке его на учёт, фирма начисляет амортизацию по нему в обычном порядке (ст. 259 НК).

Ранее предприятию ООО «ДНК» приходилось приобретать имущество в собственность посредством кредита. Экономический отдел производил необходимые расчёты на приобретение имущества стоимостью в 72 млн. руб. Если предположить, что необходимое имущество обойдётся предприятию ООО «ДНК» в такую же сумму, то можно рассчитать экономию на налогах при использовании лизинга. Предположим, что предприятию необходимо приобрести здание (имущество) стоимостью 72 млн.руб. Для покупки его можно получить кредит под 14 % годовых. Линейная норма амортизации 12 %. Ставка налога на прибыль - 35 %, срок договора 2 года, срок полезного использования объекта 6 лет, процент комиссионного вознаграждению лизингодателю 10 % годовых, процентная ставка по кредиту, использованному лизингодателем на приобретение имущества- 12%, дополнительные услуги лизингодателя, предусмотренные договором лизинга, всего - 4 млн. руб., в том числе: оказание консалтинговых услуг по использованию (эксплуатации) имущества -1,5 млн.руб.; командировочные расходы - 0,5 млн. руб.; обучение персонала - 2 млн. руб.; ставка налога на добавленную стоимость (НДС) - 18%.

Лизинговые платежи осуществляются равными долями ежеквартально, 1-го числа 1-го месяца каждого квартала. Расчёт среднегодовой стоимости имущества приведен в таблице 9

Таблица 9

Расчет среднегодовой стоимости имущества (млн. руб.)

Период	Стоимость имущества на начало года	Сумма амортизационных отчислений	Стоимость имущества на конец года	Среднегодовая стоимость имущества
1 -й год	72	12	60	66
2-ой год	60	12	48	54

Расчет общей суммы лизинговых платежей по годам

1-й год:

АО = 72 / 6 лет =12 млн. руб. (Амортизационные отчисления)

ПК = 66 млн. руб. х 12% / 100% = 7,92 млн. руб. (% по кредиту)

КВ = 66 млн. руб. х 10% / 100% = 6,6 млн. руб.(комиссионное вознаграждение)

ДУ = (1,5 + 0,5 + 2,0) млн. руб. / 2 года = 2,0 млн. руб./год. (дополнительные условия).

В = (12 + 7,92 + 6,6 + 2,0) млн. руб. = 28,52 млн. руб. (величина использования кредитных ресурсов).

НДС = 28,52 млн. руб. х 18% / 100% = 5,1336 млн. руб.

ЛП1 = (12 + 7,92 + 6,6 + 2,0 + 5,1336) млн. руб. = 33,6536 млн. руб. (лизинговые платежи за 1-й год).

2-й год:

АО = 72 млн. руб. / 6 лет =12 млн. руб. (Амортизационные отчисления)

ПК = 54 млн.руб. х12% / 100% = 6,48 млн. руб. . (% по кредиту)

КВ = 54 млн. руб. х 10%)/ 100% = 5,4 млн. руб. (комиссионное вознаграждение)

ДУ = (1,5 + 0,5 + 2,0) млн. руб. / 2 года = 2,0 млн. руб./год. (дополнительные условия).

В = (12 + 6,48 + 5,4 + 2,0) млн. руб. = 25,88 млн. руб. (величина использования кредитных ресурсов).

НДС = 25,88 млн. руб. х 18% / 100% = 4,6584 млн. руб.

ЛП2 = (12 + 6,48 + 5,4 + 2,0 + 4,6584) млн. руб. = 30,5384 млн. руб.

(лизинговые платежи за 2-й год).

Общая сумма лизинговых платежей за весь срок договора лизинга:

ЛП1 + ЛП2 = 33,6536 + 30,5384 = 64,192 млн. руб.

Размер лизинговых взносов:

64,192 млн. руб. : 2 года : 4 квартала = 8,024 млн. руб./квартал.

График уплаты лизинговых платежей (по 8,024 млн. руб.):

01.01.2016, 01.04.2016, 01.07.2016, 01.10.2016, 01.01.2017, 01.04.2017, 01.07.2017,01.10.2017.

Состав затрат лизингополучателя за период в два года приведен в таблице 10

Таблица 10

Состав затрат лизингополучателя

№	Наименование затрат	Сумма млн. руб.	%
1	**Амортизационные отчисления (возмещение стоимости имущества)**	24	37,4
2	**Оплата процентов за кредит**	14,4	22,4
3	**Комиссионное вознаграждение**	12	18,7
4	**Оплата дополнительных услуг**	4	6,2
5	**Налог на добавленную стоимость**	9,792	15,3
	Итого	64,192	100,0

Теперь при наличии данных по лизинговым платежам и платежам по кредиту на приобретения имущества стоимостью в 72 млн. руб. можно произвести расчёт экономии на налогах, расчёт приведен в таблице 11.

Таблица 11

Расчёт экономии на налогах, (млн. руб.)

Показатель	1 -й год	2-ой год	всего	Расчёт
Лизинг				
1 .Лизинговые платежи	33,6536	30,5384	64,192	
2.Экономия на налогах	11,78	10,69	22,47	Стр.1 х 0,35
Кредит				
3. Амортизация 12%	12	12		

Продолжение таблицы 11

Расчёт экономии на налогах, (млн. руб.)

Показатель	1 -й год	2-ой год	всего	Расчёт
4. Проценты за кредит	5,040	5,040		Стр. 6х0,14
5.Погашение кредита	36	36		
6.Долг на начало	36	36		
7.Экономия на налогах	5,96	5,96	11,92	(Стр.3+Стр.4)х0,35

На сумму лизинговых платежей увеличивается себестоимость, и следовательно, снижается налогооблагаемая прибыль. Получаемая предприятием экономия на налогах при использовании лизинга превышает экономию при покупке. Разница составит 22,47 млн. руб. - 11,92 млн. руб. = 10,55 млн. руб. Сэкономленные на налогах средства могут быть направлены на приобретение новой продукции, торгового оборудования, оргтехники, оплату наёмного персонала, оплату энергоснабжения, которые являются необходимым условием при открытии нового торгового предприятия.

Расчет экономического эффекта.

Рассмотрим экономическую эффективность предложенных мероприятий.

Под экономической эффективностью понимают отношение экономического эффекта, полученного за определенный период времени от вложенного капитала, к величине вложенного капитала, который обеспечил получение данного эффекта. Экономический эффект - это полезный результат экономической деятельности, измеряемый обычно разностью между денежным доходом от деятельности и денежными расходами на ее осуществление.

Экономический эффект от вложенных денежных средств представляет собой чистый доход, полученный в результате вложения средств.

Ожидаемые затраты и объем продаж от внедрения данных мероприятий представлены в таблице 12. В 3 графе таблицы приведен ожидаемый доход, который предполагается получить после внедрения мероприятий. Снижение издержек обращения планируется в размере 2,7 %, так как именно такой примерно является разница в уровне издержек обращения при покупке у производителя и у посредника, в суммарном выражении это составит 49200 тыс. руб.

Экономия на налогах при использовании лизинга на приобретение имущества составит 22,47 млн. руб., при условии если предприятие на начальной стадии приобретения понесет затраты в сумме 21,6 млн. руб. (30 % от общей стоимости приобретаемого имущества).

Таблица 12

Ожидаемые затраты и прибыль от внедрения мероприятий

Мероприятие	Ожидаемые затраты, руб. в год	Ожидаемый доход, руб. в год	Примечание
Налаживание связей с производителями	29400 тыс.руб.	49200 тыс. руб.	Высокая эффективность
Приобретение имущества с применением лизинга	21,6 млн. руб.	22,47 млн.руб.	Высокая эффективность

Экономический эффект от предложенных мероприятий это разность между ожидаемым доходом и ожидаемыми затратами. А именно:

1. Налаживания связей с производителями составит 49200 тыс. руб. -29400 тыс. руб. = 19800 тыс.руб.

2. Применение лизинга составит 22,47 млн. руб. - 21,6 млн. руб. = 0,87 млн. руб.

В общем виде экономическая эффективность вложений определяется по формуле (40. С. 370):

$$Э = Р/К, \quad (15)$$

где Э - экономическая эффективность вложений;

Р - полученный доход от вложенных средств, млн.руб.;

К - объем инвестиций, обусловивших получение дохода, млн. руб..

Тогда Э=(49200000 + 22470000)/(19800000 + 870000)= 3,47 млн. руб.

Таким образом, предложенные мероприятия являются эффективными, так как оказывают положительное влияние на уровень дохода.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В настоящее время, с переходом экономики к рыночным отношениям, повышается самостоятельность предприятий, их экономическая и юридическая ответственность. Резко возрастает значения финансовой устойчивости субъектов хозяйствования. Все это значительно увеличивает роль анализа их финансового состояния: наличия, размещения и использования денежных средств.

Финансовое состояние является важнейшей характеристикой деловой активности и надежности предприятия. Оно определяет конкурентоспособность предприятия, его потенциал в деловом сотрудничестве, является гарантом эффективной реализации экономических интересов всех участников хозяйственной деятельности как самого предприятия, так и его партнеров.

Такой анализ нужен, прежде всего, собственникам, а также кредиторам, инвесторам, поставщикам, менеджерам и налоговым службам. Результаты этой оценки служат визитной карточкой, рекламой, досье, позволяющими определить позицию предприятия при контактах с представителями различных партнерских групп во избежание неопределенности, связанной с принятием решений, ориентированных на будущее.

Управление финансами требует глубокого анализа, позволяющего наиболее точно оценить неопределенность ситуации с помощью современных количественных методов исследования. В связи с этим существенно возрастает приоритет и роль финансового анализа, основным содержанием которого является комплексное системное изучение финансового состояния предприятия и факторов его формирования с целью оценки степени финансовых рисков и прогнозирования уровня доходности капитала.

К основным задачам анализа финансового состояния предприятия относятся:

- оценка финансовых результатов;
- анализ финансовой устойчивости, ликвидности баланса,

платежеспособности предприятия;

- исследование состояния и динамики дебиторской и кредиторской задолженности;

- анализ эффективности вложенного капитала.

В настоящее время анализ финансового состояния предприятия подразумевает ознакомление с его основными экономическими характеристиками (и с тенденциями их изменений) и финансовой устойчивости. Причем учет финансовой устойчивости начинается не с соотношения заемных средств и их покрытия, а с определения достаточности (или недостаточности) собственного капитала для обеспечения нефинансовых (производственных) активов.

Только грамотно проведенный анализ финансового состояния позволит объективно оценить деятельность предприятия в прошлом и настоящем и сделать прогнозы о его функционирования в будущем.

Финансовое состояние – комплексное понятие, которое характеризуется системой показателей, отражающих наличие, размещение и использование финансовых ресурсов предприятия, это характеристика его финансовой конкурентоспособности (т.е. платежеспособности и кредитоспособности), выполнения обязательств перед государством и другими хозяйствующими субъектами.

Финансовое состояние хозяйственного субъекта отражает все стороны деятельности, поскольку движение любых товарно-материальных ценностей и трудовых ресурсов сопровождается образованием и расходованием денежных средств.

В рыночной экономике роль финансового анализа не только усилилась, но и качественно изменилась. Это связано, прежде всего, с тем, что финансовый анализ из рядового звена экономического анализа превратился в условиях рынка в главный метод оценки всей экономики. Другими словами, финансовый анализ из придатка экономического анализа превратился в комплексный анализ всей хозяйственной деятельности любой отрасли,

хозяйствующего субъекта, индивидуального предпринимателя.

Любой вид хозяйственной деятельности начинается с вложения денежных средств и, протекает через движение денежных средств и заканчивается результатами, имеющими денежную оценку.

Целью данной работы явился экономический анализ финансового состояния предприятия ООО «ДНК».

В заключении работы можно сказать о том, что цель и задачи работы выполнены: изучены теоретические основы анализа хозяйственной деятельности, механизм формирования финансового результата методические основы анализа прибыли предприятия.

Дана организационно-экономическая характеристика исследуемого объекта, в результате выявлено следующее.

Увеличение валюты баланса предприятия за исследуемый период косвенно может свидетельствовать о расширении хозяйственного оборота.

В конце анализируемого периода предприятие получило убыток, что свидетельствует об отсутствии основного источника пополнения оборотных средств. Величина чистой прибыли имеет неблагоприятную тенденцию к уменьшению.

Увеличиваются сроки погашения дебиторской задолженности, т.е. ухудшается деловая активность предприятия.

Растут товарно-материальные запасы, уменьшается их оборачиваемость, что свидетельствует о нерациональной финансово-экономической политике руководства предприятия.

Руководителям финансовых служб предприятия следует принять меры к увеличению рентабельности его собственного капитала, поскольку в конце анализируемого периода этот показатель находится на уровне ниже нормативного. Недостаток собственного капитала повышает риск неплатежеспособности компании.

Уровень заемного капитала настолько велик, что предприятие находится в сильной долговой зависимости, а значит, высок риск его

неплатежеспособности при возникновении сбоев в поступлении доходов.

Произведен анализ динамики и структуры финансовых результатов по форме №2 отчетности «Отчет о прибылях и убытках» предприятия.

В результате горизонтального анализа «Отчета о прибылях и убытках» предприятия за 2015-2017 гг. удалось установить следующее.

На процесс формирования прибыли в исследуемом периоде большое влияние оказала убыточная финансовая и внереализационная деятельность. Также высоко значение данных направлений в структурном разрезе. В результате негативного влияния убытков от финансовых и внереализационных операций динамика прибыли до налогообложения приобретает отрицательный характер, а финансовый результат деятельности предприятия в 2017 году оказывается со знаком «минус».

С целью восстановления положительной динамики результата руководству предприятия можно порекомендовать оптимизацию деятельности в этих направлениях за счет пересмотра существующей структуры операционных и внереализационных операций, исключения ненужных и обеспечения новых источников операционных и внереализационных доходов.

В целом за период в структуре прибыли произошли следующие изменения: повысилась доля коммерческих расходов, снизился удельный вес прибыли от продаж, значительно возросла доля результатов операционной (финансовой) и внереализационной деятельности, значительно сократилась доля налогооблагаемой прибыли и чистой прибыли.

За период в структуре валовой прибыли преобладала прибыль от продаж (от основной деятельности), и в конце периода ее доля осталась высокой. Это свидетельствует об эффективности коммерческой деятельности предприятия.

Порядок распределения и использования прибыли на исследуемом предприятии зафиксирован в Уставе предприятия и определяется положением, разработанным экономической службой и утвержденным генеральным директором предприятия.

В соответствии с Уставом, предприятие составляет ежеквартальные

сметы расходов, финансируемых из прибыли, а также формирует фонды специального назначения: фонд накопления и фонд потребления.

О распределении прибыли на исследуемом предприятии за три последних года можно сказать только то, что в течение рассматриваемого периода оно не имело места.

В 2015 году была получена чистая прибыль в размере 4282 тыс. руб. Этой суммой был пополнен собственный капитал предприятия. Прибыль, полученная в 2016 году в размере 263 тыс. руб. также не распределялась. В 2017 году получен убыток в размере 778 тыс. руб. Таким образом, прибыль на протяжении последних трех лет не распределялась.

Проследив динамику и структуру нераспределенной прибыли в собственном капитале предприятия за 2015-2017 гг., мы пришли к выводу, что собственный капитал увеличивается за счет нераспределенной прибыли. За счет пополнения собственного капитала нераспределенной прибылью предприятие стремится повысить уровень своей финансовой устойчивости, а также приобрести дополнительный источник для последующего развития. Это может способствовать улучшению сложившейся ситуации.

При получения прибыли в следующем отчетном году представляется целесообразным распределить результат следующим образом: 20% полученной прибыли направить в фонд потребления для удовлетворения нужд трудового коллектива предприятия, тогда как за счет других 80% пополнить собственный капитал. Желательно составить смету расходов, производимых из возобновленного фонда потребления, на каждый квартал.