**Введение**

В условиях рыночной экономки и новых форм хозяйствования организации сталкиваются с рядом ранее не возникавших проблем. Одна из них квалифицированный выбор партнера на внутреннем и внешнем рынке, поскольку от этого зависит эффективность будущего сотрудничества. Основным, если не единственным, источником информации об устойчивости финансового положения партнера является бухгалтерская отчетность. В рыночной экономике отчетность организации базируется на обобщении данных бухгалтерского учета и является информационным звеном, связующим организацию с обществом и ее партнерами пользователями информации о деятельности организации. По данным отчетности проводится анализ результатов хозяйственной деятельности и на основании полученных результатов делается вывод об эффективности дальнейшего сотрудничества с этим партнером.

Финансовые результаты деятельности организации характеризуются суммой полученной прибыли (убытка) и уровнем рентабельности. Прибыль организации получают главным образом от продажи продукции, а также от других видов деятельности (сдача в аренду основных фондов, коммерческая деятельность на финансовых и валютных биржах и т.д.).

Прибыль — это часть чистого дохода, который непосредственно получают субъекты хозяйствования после продажи продукции.Только после продажи продукции чистый доход принимает форму прибыли. Количественно она представляет собой разность между чистой выручкой (после уплаты налога на добавленную стоимость, акцизного налога и других отчислений из выручки в бюджетные и внебюджетные фонды) и полной себестоимостью проданной продукции. Значит, чем больше организация продает рентабельной продукции, тем больше получит прибыли, тем лучше её финансовое состояние. Поэтому финансовые результаты деятельности следует изучать в тесной связи с использованием и продажей продукции.

Объем продаж и величина прибыли, уровень рентабельности зависят от производственной, снабженческой, маркетинговой и финансовой деятельности организации, иначе говоря, эти показатели характеризуют все стороны хозяйствования.

Основными задачами анализа финансовых результатов деятельности являются:

- систематический контроль за выполнением планов продажи продукции и получением прибыли;

- определение влияния как объективных, так субъективных факторов на финансовые результаты;

- выявление резервов увеличения суммы прибыли и рентабельности;

- оценка работы организации по использованию возможностей увеличения прибыли и рентабельности;

- разработка мероприятий по использованию выявленных резервов.

Основными источниками информации при анализе финансовых результатов прибыли служат накладные на отгрузку продукции, данные аналитического бухгалтерского учета по счетам 90, 91, и 99, финансовой отчетности формы № 2 "Отчет о прибылях и убытках", а также соответствующие таблицы бизнес-плана компании.

Вопрос анализа финансового состояния возникает в различных сферах статистического изучения деятельности организации: бухгалтерский учет, планирование хозяйственной деятельности, эффективность инвестирования и т.д. Рассмотрим некоторые из них.

В условиях формирующихся рыночных отношений ориентация организаций на полу­чение прибыли является непременным условием для их успешной предпринимательской деятельности, критерием выбора оптимальных направлений и методов этой деятельности, показателем достигнутого коммерческого эффекта.

Как важнейшая экономическая категория, прибыль является составным элементом рыночных отношений, занимающим видное место в создании рынка средств производства, предметов народного потребления, ценных бумаг. Она призвана сыграть важную роль в лик­видации бюджетного дефицита, стабилизации хозяйства, преодолении кризисных явлений.

Прибыль выступает одним из основных финансовых показателей плана и оценки хо­зяйственной деятельности организаций. За счет прибыли осуществляется финансирование мероприятий по научно-техническому и социально-экономическому развитию организаций, увеличение фонда оплаты труда их работников. Она является не только источником обеспе­чения внутрихозяйственных потребностей компании, но и приобретает все большее зна­чение в формировании бюджетных ресурсов и внебюджетных фондов.

Многоаспектное значение прибыли усиливается в условиях рыночного хозяйства. Дело в том, что организация любой формы собственности, получив финансовую самостоятельность и независимость, вправе решать, на какие цели и в каких размерах направлять прибыль, оставшуюся после уплаты налогов в бюджет и других обязательных платежей и отчислений.

Поэтому одной из актуальных задач современного этапа является овладение руково­дителями и финансовыми менеджерами современными методами эффективного управления формированием, распределением и использованием прибыли организации. Повышается роль маркетинговых исследований, позволяющих изучать динамику потребностей на рынке това­ров и услуг. Грамотное, эффективное управление формированием прибыли предусматривает построение в организации соответствующих организационно-методических систем обеспе­чения этого управления, знание основных механизмов формирования прибыли, использова­ние современных методов ее анализа и планирования.

В современных условиях в российских организациях сложилась крайне неблагопри­ятная ситуация в отношении показателей прибыли, продолжается падение промышленного производства, сокращается масса прибыли в реальном секторе экономики, возрос удельный вес убыточных компаний. В таких условиях вопросы управления прибылью становятся наиболее актуальными.

Вместе с тем, прибыль оказывает стимулирующее воздействие на укрепление коммерческого расчета, интенсификацию производства при любой форме собственности.

Целью прохождения преддипломной практики является изучение основ формиро­вания и управления прибылью организации, анализ эффективности, распределения и использования на примере ООО «Курганвторпром», выявление факторов влияющих на фи­нансовый результат организации, а также разработка рекомендаций по совершенствованию управления прибылью в современных условиях налогообложения.

Основными задачами, в период прохождения практики является исследование и озна­комление:

- с основными видами деятельности;

- с организационной структурой управления ООО «Курганвторпром»

- с основными источниками финансирования;

- с оценкой результатов финансово-хозяйственной деятельности;

- выявить влияние факторов на результаты работы компании;

- проанализировать порядок формирования и распределения прибыли исследуемой организации;

- рассмотреть пути совершенствования управления финансовыми результатами.

Период исследования охватывает три года работы компании – 2007-2009 г.г. Программные продукты, используемые при работе – это 1С-Бухгалтерия 8, ИНТАЛЕВ, Microsoft World, XL, Консультант Плюс, сеть Internet.

Теоретической и методологической основой написания практики являлись работы Киреевой Н.В., Ефимовой О.В., Савицкой Г.В., а так же литература по анализу финансово-хо­зяйственной деятельности, публикации экономических журналов и газет и внутренняя документация компании.

Работа отражена на примере общества с ограниченной ответственностью «Курганвторпром», основной деятельностью которо­го является переработка и оптовая торговля отходами и ломом черных металлов.

**1 Краткая характеристика ООО « Курганвторпром»**

Общество с ограниченной ответственностью «Курганвторпром» (в дальнейшем ООО «Курганвторпром») расположено в городе Кургане. ООО «Курганвторпром» было образовано 28 июля 2007 г.

По производственно-экономической, финансовой и социальной деятельности общество имеет право самостоятельного хозяйствующего субъекта, самостоятельный баланс и все необходимые реквизиты юридического лица.

Целью общества является извлечение прибыли.

Общество имеет гражданские права и несет гражданские обязанности, необходимые для осуществления таких видов деятельности, как:

- сбор, обработка и переработка металлических отходов;

- оптовая торговля отходами и ломом;

- производство, заготовка, хранение и реализация вторичного сырья;

- посреднические услуги.

В данный момент основным видом деятельности общества является сбор, обработка и переработка металлических отходов. За последние 3 года среднегодовой объем производства составил более 26 млн. р.

Основными поставщиками лома черных металлов компании являются физические и юридические лица. Среди них такие организации и компании, как

ООО «Курганский завод колесных тягачей»

ООО «Курганский автобусный завод»

ОАО «Курганприбор»

ОАО «Курганхиммаш»

ООО «Шадринское вагоноремонтное объединение» и другие.

Основными покупателями лома черных металлом являются металлургические комбинаты:

ОАО «Корпарация ВСМПО-Ависма»

Магнитогорский металлургический комбинат (ММК)

Ашинский металлургический комбинат

Челябинский металлургический комбинат (комбинат МЕЧЕЛ)

Златоусовский металлургический завод (ЗМЗ)

Металлургический завод «Электросталь»

Каменск-Уральский металлургический завод (КУМЗ)

ООО «Курганвторпром» ведет свою деятельность при наличии лицензии на осуществление операций с металлоломом. Обязательным условием для получения лицензии является наличие у организации обустроенного земельного участка с бетонным или твердым покрытием для осуществления операций. Факт наличия такого участка подтвержден актом обследования, выданным местными государственными администрациями.

ООО «Курганвторпром» имеет здание, в котором находятся специалисты, руководитель, производственные и складские помещения, специальное технологическое ломоперерабатывающее и грузоподъемное оборудование, весовое хозяйство, специальные транспортные средства. А именно: четыре автомобиля КАМАЗ со специальным оборудование (ломовозы), два автомобиля ГАЗ-3307, грузопассажирская ГАЗель, два легковых автомобиля, два экскаватора, в том числе стационарный, два козловых крана, пресс, газификатор.

Дороги с твердым покрытием и железнодорожные ветки позволяют обществу своевременно и регулярно завозить необходимое сырье для производства, отправлять готовую продукцию потребителям.

Организация занимается переработкой лома черных металлов, поэтому основной товарной продукцией является продукция собственного производства, а именно лом ч/м группа 3А ГОСТ 2787-75 , лом ч/м группа 5А ГОСТ 2787-75 и др.

В 2008 г. в связи с ликвидацией кирпичного здания склада на балансе организации появились строительные материалы, которые относятся к прочей товарной продукции. Также к категории прочей товарной продукции относится прокат черных металлов приобретенный.

Номенклатура товарной продукции (Таблица 1) в действующих ценах представлена ниже.

Таблица 1 – Номенклатура товарной продукции, тыс. р.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| № п/п | Номенклатура | Годы | Отклонение (+,-) (гр5 - гр 4) | Темп роста (гр5 / гр2)\*100, % |
| 2008 | 2009 |
|  | Удельный вес, % | План | Факт | Удельный вес, % |
|  | А | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| 1 | Объём проданной продукции, тыс.р. | 49038 | 100 | 680 | 86898 | 89,22 | 37860 | 177,21 |
| 2 | Товарная продукция, тыс.р. | 49038 | 100 | 78000 | 97400 | 89,16  | 19400 | 198,62 |
| 2.1 | Товарная продукция собственного производства, тыс.р. | 49038 | 100 | 68000 | 86845 | 100 | 18845 | 177,10 |
| а) | Лом ч/м группа 3А ГОСТ 2787-75 | 21593 | 44,03 | 40000 | 48322 | 55,64 | 8322 | 223,79 |
| б) | Лом ч/м группа 5А ГОСТ 2787-75 | 4019 | 8,20 | 3000 | 3322 | 3,83 | 322 | 82,66 |
| в) | Лом ч/м группа10А ГОСТ 2787-75 | 1374 | 2,8 | 6000 | 6736 | 7,76 | 736 | 1361,38 |
| г) | Лом и отходы коррозийный сталей | 16539 | 33,73 | - | 149 | 0,17 | 149 | 0,9 |
| д) | Лом ч/м др. групп | 5513 | 11,24 | 19000 | 28316 | 32,60 | 9316 | 513,62 |
| 2.2 | Товарная продукция прочая, тыс.р. | - | - | 10000 | 10555 | 10,84 | 555 | - |
| а) | Кирпич | - | - | - | 299 | 2,83 | 299 | - |
| б) | Плита ПКЖ 6\*1,5 | - | - | - | 122 | 1,16 | 122 | - |
| в) | Прокат ч/металлов | - | - | 10000 | 10134 | 96,01 | 134 | - |

Анализируя данные таблицы 1 видим, что наибольший удельный вес в товарной продукции собственного производства занимает 89,16 % от общего объема товарной продукции. В свою очередь удельный вес продукции марки 3А как в 2009 г., так и в 2008 г. занимает наибольший процент (55,64% и 44,03% соответственно) по остальным видам продукции произошло перераспределение удельного веса в общем объеме товарной продукции собственного производства. Так как в 2009 г. не планировался разбор складского помещения, а значит и появления в составе товарной продукции таких позиций как кирпич и плиты перекрытия, то мы наблюдаем перевыполнение плана в целом по предприятию на 19400 тыс. р., а по товарной продукции собственного производства на 18845 тыс. р.

Анализируя динамику развития организации в 2009 г. по сравнении с 2008 г., можно сделать вывод о росте товарной продукции в среднем на 77,10 %. Рассматривая отдельно по видам продукции видим рост марки 3А на 123,79 5, 10А на 390,25 % (это связано с приобретением пресса, который существенно увеличил производство данного вида продукции), также наблюдается снижение по продукции марки 5А на 17,34 % и коррозийных сталей на 99,10 %. Это связанно с тем, что в 2009 г. предприятие не планировало переработку лома и отходов коррозийных сталей.

По данным таблицы 1 также видим, что в 2008 г. товарная продукция собственного производства полностью продана, а в 2009 г. объем проданной продукции составил лишь 89,22%, что составляет 10502 тыс. р.

В целом по организации объем проданной продукции в 2009 г. по сравнению с 2008 г. увеличился на 77,21 %, а объем товарной продукции на 98,62%.

Организационно-экономическая характеристика организации позволяет рассмотреть информацию, характеризующую размер организации, его производственное направление, обеспеченность и использование имеющихся в наличии ресурсов, эффективность производства основных видов продукции, финансовые результаты.

Основным показателем, влияющим на размер организации, является объем валовой продукции, но, помимо того, на него влияют также выручка, среднегодовая численность работников, среднегодовая стоимость основных производственных фондов.

Немаловажным для анализа размера организации является изучение данных показателей в динамике (Таблица 2).

Таблица 2 - Показатели размеров ООО «Курганвторпром»

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| № п/п | Показатели | Годы | 2009 г. в % к 2007 г. |
| 2007 | 2008 | 2009 |
| А | 1 | 2 | 3 | 4 |
| 1 | Выручка от продажи продукции всего, тыс.р. | 3459 | 21732 | 53934 | 1559 |
| 2 | Среднегодовая численность работников, чел. | 1 | 8 | 18 | 100 |
| 3 | Среднегодовая стоимость основных производственных фондов, тыс.р. | - | 79 | 17579 | 5392 |

Анализируя данные таблицы 2 можно наблюдать увеличение выручки от продажи на 50475 тыс. р. или на 93 %, это обусловлено ростом цен на продукцию, увеличением объема продаж и, главным образом, тем, что 2007 год – год регистрации общества, когда общество было зарегистрировано практически в конце финансового года. Среднегодовая численность работников в 2009 г. по сравнению с 2007 г. увеличилась на 17 чел., среднегодовая стоимость основных производственных фондов в 2009 г. увеличилась на 17500 тыс. р., что составляет почти 100%, по сравнению с 2008 г.

Таким образом, проанализировав показатели данной таблицы, можно сказать, что за 3 года размеры организации существенно изменились, что свидетельствует о стабильном росте и развитии организации.

Обеспеченность организаций основными средствами производства и эффективность их использования являются важными факторами, от которых зависят результаты хозяйственной деятельности, в частности качество, полнота и своевременность работ, а, следовательно, и объем производства продукции, ее себестоимость, финансовое состояние организации. В связи с этим, анализ обеспеченности организации основными производственными фондами и поиск резервов повышения эффективности их использования имеет большое значение. Фондовооруженность труда (Таблица 3) характеризуется следующими данными:

Таблица 3 - Обеспеченность основными производственными фондами

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| № п/п | Показатели | Годы | 2009 г. в % к 2008 г. |
| 2007 | 2008 | 2009 |
| А | 1 | 2 | 3 | 4 |
| 1 | Среднегодовая стоимость ОПФ, тыс. р. | - | 79 | 17579 | 222,5 |
| 2 | Среднегодовая числ-ть работников, чел. | 1 | 8 | 18 | 2,5 |
| 3 | Фондовооруженность, тыс. р. | - | 9,9 | 976,6 | 98,6 |

Данные таблицы показывают, что в 2009 г. по отношению к 2008 г. происходит рост показателя фондовооруженности на 123,9 %. Это произошло благодаря увеличению количества основных производственных фондов. Численность работников выросла более чем в два раза.

Определив обеспеченность общества основными производственными фондами, необходимо проанализировать эффективность их использования, характеризующуюся системой показателей, к числу которых относят фондоотдачу и фондоёмкость. Фондоотдача может быть определена по выручке, прибыли (Таблица 4).

Таблица 4 - Экономическая эффективность использования основных производственных фондов

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| № п/п | Показатели | Годы | 2009 г. в % к 2008 г. |
| 2007 | 2008 | 2009 |
| А | 1 | 2 | 3 | 4 |
| 1 | Среднегодовая стоимость ОПФ, тыс.р. | - | 79 | 17579 | 222,5 |
| 2 | Выручка, тыс. р. | 3459 | 21732 | 53934 | 2,48 |
| 3 | Прибыль (убыток), тыс.р. | 3 | 124 | 2277 | 18,0 |
| Продолжение таблицы 4 |
|  | А | 1 | 2 | 3 | 4 |
| 4 | Фондоотдача, р./100 р.по выручке *(выручка/ОС)*по прибыли *(прибыль/ОС)* | 00 | 275,11,6 | 3,10,1 | 00 |
| 5 | Фондоёмкость, р. *(ОС/выручка)* | 0 | 0 | 0,3 | 0 |

В 2008 г. фондоотдача по сравнению с другими годами имеет более высокое значение, фондоёмкость во времени незначительно возрастает. Это хороший показатель. В связи с увеличением в 2009 г. размера прибыли и среднегодовой стоимости основных производственных фондов, фондоотдача, рассчитанная по прибыли, снизилась. Причина в том, что среднегодовая стоимость основных производственных фондов выросла более чем на 200%, а прибыль увеличилась на 2,5 %. В целом все свидетельствует о положительных тенденциях в использовании ресурсов.

Финансовые результаты деятельности организации характеризуются суммой полученной прибыли, поэтому она является обобщающим показателем производственной деятельности и разделяется на прибыль от продажи, прибыль до налогообложения и чистую прибыль. Рассмотрим (Таблица 5) финансовые результаты производственной деятельности ООО «Курганвторпром».

Таблица 5 - Финансовые результаты производственной деятельности ООО «Курганвторпром»

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| № п/п | Показатели | Годы | Изменения (+,-) |
| 2007 | 2008 | 2009 |
| А | 1 | 2 | 3 | 4 |
| 1 | Прибыль от продажи про­дукции, работ, услуг, тыс. р. | 3 | 124 | 2277 | +2274 |
| 2 | Прибыль до налогообложения, тыс.р. | 1 | 83 | 316 | +315 |
| 3 | Текущий налог на прибыль, тыс.р. | - | 22 | 74 | +74 |
| 4 | Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток), тыс.р. | 1 | 61 | 242 | +241 |

Информация таблицы свидетельствует о том, что общество ведет прибыльную деятельность. Чистая прибыль за 3 года возросла на 241 тыс. р. Существенно увеличилась валовая прибыль, что повлекло за собой увеличение прибыли от продаж, которая увеличила прибыль до налогообложения и, следственно, увеличилась сумма налога на прибыль.

В целом, можно сказать, что исследуемое предприятие работает ритмично, имеет в наличии достаточное количество оборотного капитала, трудовых ресурсов, эффективно их использует и получает прибыль, которая используется как для дальнейшего развития, так и для социальной и материальной поддержки членов трудового коллектива.

**2 Функциональная характеристика подразделений и служб ООО «Курганвторпром»**

Функции управления деятельностью организации реализуются подразделениями аппарата управления и отдельными работниками, которые при этом вступают в экономические, организационные, социальные, психологические и другие отношения друг с другом. Организационные отношения, складывающиеся между подразделениями и работниками аппарата управления организации, определяют его организационную структуру.

Под организационной структурой управления организации понимается состав (перечень) отделов, служб и подразделений в аппарате управления, системная их организация, характер соподчиненности и подотчетности друг другу и высшему органу управления фирмы, а также набор координационных и информационных связей, порядок распределения функций управления по различным уровням и подразделениям управленческой иерархии.

Базой для построения организационной структуры управления организации является организационная структура производства.

Организационная структура организации является не просто схемой, а инструментом управления, задачей которой является показывать взаимное расположение частей организации, основывать, налаживать и упорядочивать деятельность отдельных частей и организации в целом. В конечном итоге она должна помогать организации достигать поставленных перед ней целей.

Руководство ООО «Курганвторпром» осуществляет директор, назначаемый на основании устава предприятия.

Директор ООО «Курганвторпром» несет персональную ответственность за результаты финансово-хозяйственной деятельности, соблюдение договорной дисциплины и дисциплины цен, за выполнение мероприятий по предупреждению и ликвидации чрезвычайных ситуаций, а также за достоверность представляемых данных в налоговой, бухгалтерской и статистической отчетности.

Руководитель организации утверждает штатное расписание в соответствии с установленной численностью и типовой структурой, решает вопросы текущей деятельности.

Директор ООО «Курганвторпром» лично утверждает кандидатуры заместителя директора по производственным вопросам и административно- хозяйственной части, главного бухгалтера, главного инженера, инженера по технике безопасности, экономиста, менеджера по кадрам, юриста.

Организационная структура представлена в приложении 1. Рассматривая схему организационной структуры ООО «Курганвторпром» можно выделить 5 структурных подразделений.

Отдел по закупу лома черных металлов, под руководством заместителя директора. В обязанности заместителя директора входит распределение автомобилей для транспортировки лома собственным транспортом, контроль за работой менеджеров.

Работники производственной площадки подчиняются мастеру своей смены, который в свою очередь несет ответственность перед начальником производственного участка.

Работу транспортного участка контролирует инженер по транспорту и оборудованию. В состав транспортного участка входят, помимо водителей, машинисты крана, экскаваторщики.

Особенностью функциональной структуры управления является вертикальное подчинение, которое можно увидеть в данной структуре управления.

Непосредственным руководителем начальника производственного участка и инженера по транспорту и оборудованию является главный инженер.

Экономическая служба состоит из одного сотрудника, в обязанности которого является составление сметы доходов и расходов, сметы по статьям затрат (определение плановой себестоимости продукции).

Бухгалтерскую службу в ООО «Курганвторпром» возглавляет главный бухгалтер. В состав бухгалтерии входит бухгалтер и бухгалтер-кассир.

## Анализ текущего финансового состояния ООО «Курганвторпром»

Для оценки финансового состояния любой организации важным является анализ и оценка управления активами и пассивами.

Управление активами и пассивами организации, то есть составом и структурой имущества и источниками средств, необходимых для его формирования, позволяет оценить динамику активов и пассивов и принять решение о необходимых направлениях их изменения. Структура активов (Таблица 6) характеризует в первую очередь уровень мобильности имущества организации, а также позволит определить, за счет каких элементов эта мобильность обеспечивается, снижается или повышается. Структура пассивов показывает, каково соотношение собственного капитала и других фондов и резервов с заемными источниками средств, а также виды заемных средств.

Таблица 6 - Размер и структура активов ООО «Курганвторпром»

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| № п/п | Виды продукции | Годы |
| 2007 | 2008 | 2009 |
| Тыс. р. | % | Тыс.р. | % | Тыс. р. | % |
| А | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| 1 | Всего активовВ том числе: | 11 | 100 | 2215 | 100 | 25310 | 100 |
| 1.1 | Внеоборотные активы: | - | - | 1614 | 72,9 | 19351 | 76,5 |
| 1.1.1 | Основные средства | - | - | 79 | 3,6 | 17579 | 69,5 |
| 1.1.2 | Незавершенное строительство | - | - | 1535 | 69,3 | 1772 | 7 |
| 1.2 | Оборотные активы: | 11 | 100 | 601 | 27,1 | 5959 | 23,5 |
| 1.3 | Запасы | 9 | 81,8 | 14 | 0,6 | 1351 | 5,4 |
| 1.4 | НДС | - | - | - | - | 770 | 3 |
| 1.5 | Дебиторская задолженность | - | - | 167 | 7,5 | 3548 | 14 |
| 1.6 | Денежные средства | 2 | 18,2 | 420 | 19 | 290 | 1,1 |

Показатели таблицы свидетельствуют о значительном увеличении общей стоимости активов организации. Наибольший удельный вес в активах занимают внеоборотные активы, на долю которых в 2007 г. приходится 72,9%. Внеоборотные активы возросли в 2009 г. по сравнению с 2008 г. на 17737 тыс. р. Это связано с увеличением стоимости основных средств, введенных в эксплуатацию и увеличение стоимости незавершенного строительства, что включает в себя так же стоимость оборудования принятого к монтажу.

Что касается оборотных активов, то здесь происходит снижение в процентном отношении в 2009 г. на 3,6 % по сравнению с 2008 г. На это повлияло увеличение запасов, денежных средств в кассе и на расчетных счетах организации, возросшей, появление дебиторской задолженности.

Оценка основных источников формирования имущества организации подразумевает анализ собственного и заемного капитала.

В состав собственного капитала входят уставный, резервный капитал, добавочный капитал, который обеспечивает организации юридическую возможность существования.

Назначение резервного капитала состоит в покрытии возможных убытков и снижении риска кредиторов. Чем больше сумма резервного капитала, тем большая сумма убытка может быть компенсирована.

В настоящее время в большинстве организаций скапливается масса неиспользуемых основных средств. Поэтому к числу отрицательных факторов этого явления относится повышенная потребность в дополнительном финансировании, покрывающем отвлечение средств из оборота. А так как собственные средства ограничены, то источником дополнительного финансирования деятельности, как правило, становится заемный капитал.

В связи с этим рассмотрим структуру основных источников формирования имущества организации (Таблица 7).

Таблица 7 - Структура основных источников формирования имущества ООО «Курганвторпром»

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| № п/п | Виды продукции | Годы |
| 2007 | 2008 | 2009 |
| Тыс. р. | % | Тыс.р. | % | Тыс. р. | % |
| А | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| 1 | Всего источниковВ том числе: | 11 | 100 | 2215 | 100 | 25310 | 100 |
| Продолжение таблицы 7 |
|  | А | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| 1.1 | Источники собственных средствИз них: | 11 | 100 | 71 | 3,2 | 314 | 1,2 |
| 1.1.1 | Уставный капитал | 10 | - | 10 | 0,5 | 10 | - |
| 1.1.2 | Нераспределенная прибыль отчетного года | 1 | - | 61 | 2,8 | 304 | 1,2 |
| 1.2 | Источники заемных и привлеченных средствИз них: | - | - | 2143 | 96,8 | 24996 | 98,8 |
| 1.2.1 | Займы и кредиты | - | - | 1278 | 57,7 | 17400 | 68,7 |
| 1.2.2 | Кредиторская задолженность | - | - | 865 | 39,1 | 7596 | 30,1 |

Согласно показателей таблицы в структуре источников финансовых ресурсов большую долю занимают заемные финансовые средства, их доля в 2009 г. по сравнению с 2008 г. увеличилась на 2%. Стоимость источников собственных средств в динамике за 3 года меняется. Но в 2009 г. сумма этих источников ниже, чем в 2008 г. из-за более высокого уровня нераспределенной прибыли.

На долю заемных источников в 2008 г. приходится 57,7 %, а в 2009 г. – 68,7 %. Таким образом, в организации наблюдается рост привлеченных заемных средств, и структуру источников финансирования деятельности можно считать неудовлетворительной.

Таким образом, общество финансируется за счет привлеченных источников финансовых ресурсов, заемных и за счет внутренней кредиторской задолженности.

Теперь познакомимся с изменениями, произошедшими с 2008 по 2009 г.г. в структуре имущества, а также в источниках его финансирования (Таблица 8).

Общая стоимость активов организации в 2009 г. увеличилась на 23095 тыс. р. по сравнению с 2008 г. Это произошло, в основном, за счет увеличения стоимости основных средств. Пассивы также возросли, но здесь наблюдается следующее: рост пассивов произошел за счет роста нераспределенной прибыли отчетного года, с одной стороны, а с другой — увеличения кредиторской задолженности, а так же сумм кредитов и займов.

Таблица 8 - Оценка структуры и факторов изменения стоимости активов и пассивов ООО «Курганвторпром»

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| № п/п | Показатели | Тыс.р. | В % к итогу |
| А | 1 | 2 |
| 1 | Увеличение активов | +23095 | 100 |
| Факторы (увеличивающие «+», уменьшающие «-»): |
| 1.1 | Увеличение производственных запасов | +1337 | +5,7 |
| 1.2 | Увеличение платежей по налогу на добавленную стоимость | +770 | +3 |
| 1.3 | Увеличение дебиторской задолженности | +3381 | +14,6 |
| 1.4 | Увеличение основных средств | +17500 | +75,7 |
| 1.5 | Увеличение незавершенного строительства | +237 | 1 |
| 2 | Увеличение пассивов | +23095 | 100 |
| Факторы (увеличивающие «+», уменьшающие «-») |
| 2.1. | Увеличение нераспределенной прибыли отчетного года | +243 | +1,1 |
| 2.2 | Увеличение займов и кредитов | +16122 | +69,8 |
| 2.3 | Увеличение кредиторской задолженности | +6731 | +29,1 |

Для полноты анализа финансового состояния определим ликвидность баланса ООО «Курганвторпром».

Ликвидность баланса выражается в степени покрытия обязательств организации его активами, срок превращения которых в деньги соответствует сроку погашения обязательств. Ликвидность баланса достигается установлением равенства между обязательствами предприятия и его активами.

Техническая сторона анализа ликвидности баланса заключается в сопоставлении средств по активу с обязательствами по пассиву. С этой целью показатели баланса группируются. Группировка проводится в соответствии с двумя правилами:

1) активы должны быть сгруппированы по степени их ликвидности и расположены в порядке убывания ликвидности;

2) пассивы должны быть сгруппированы по срокам их погашения и

расположены в порядке возрастания сроков уплаты.

Для определения ликвидности баланса надо сопоставить произведенные расчеты групп активов и групп обязательств. Баланс считается ликвидным при условии следующих соотношений групп активов и обязательств:

Сравнение первой и второй групп активов с первыми двумя группами пассивов показывают текущую ликвидность, т.е. платежеспособность или неплатежеспособность организации в ближайшее к моменту проведения анализа время. Сравнение же третьей группы активов и пассивов показывает перспективную ликвидность, т.е. прогноз платежеспособности организации.

Анализируя ликвидность балансаООО «Курганвторпром» за 2009 г. (Таблица 9) можно сделать вывод, что считать текущую платежеспособность абсолютной нельзя.

Таблица 9 - Анализ ликвидности баланса, 2009 г. в тыс.р.

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| № п/п | Актив | Даты | Пассив | Даты | Платежный излишек,недостаток |
| Даты |
| 01.01.09200 | 31.12.09 | 01.01.09 | 31.12.09 | 01.01.09 | 31.12.09 |
|  А | 1 | 2 | Б |  |  | 3 | 4 |
| 1 | Наиболее ликвидные активы (A1) | 420 | 290 | Наиболее срочн.обяз­а-тельства (П1) | 865 | 7596 | -445 | -7306 |
| 2 | Быстрореализуемые активы (А2) | 167 | 3548 | Кратко­срочн. пассивы (П2) | 1278 | 17400 | -1111 | -13852 |
| 3 | Медленнореализуемые активы (Аз) | 14 | 1351 | Долгосроч­ные пассивы (Пз) | 0 | 0 | 14 | 1351 |
| 4 | Труднореализуемые активы (А4) | 1614 | 20121 | Постоянные пассивы (П4) | 72 | 314 | 1542 | 19807 |
|  | Баланс | 2215 | 25310 | Баланс | 2215 | 25310 | X | X |

Из данных таблицы видим, что:

|  |  |
| --- | --- |
| На 01.01.09: | На 31.12.09: |
| А1 < П1А2 < П2А3 > П3А4 > П4  | А1 **<** П1А2 < П2А3 > П3А4 > П4 |

Таким образом, на начало года считать баланс полностью ликвидным нельзя, так как наиболее ликвидные активы (А1) меньше наиболее срочных обязательств (П1), а должно быть наоборот.

На конец года картина у анализируемой организации такая же, как и на начало года, т.е. считать текущую платежеспособность абсолютной нельзя, на отчетную дату организация не имеет возможности покрывать кредиторскую задолженность за счет имеющихся денежных средств (краткосрочных финансовых вложений по балансу не числится).

Таблица 10 - Основные показатели оценки ликвидности

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| № п/п | Показатели | Даты |
| 01.01.2009 | 31.12.2009 | Изменение (+ ; -) |
| А | 2 | 3 | 4 |
| 1 | Денежные средства, тыс.р. | 420 | 290 | -130 |
| 2 | Краткосрочные обязательства, тыс. р. | 1278 | 17400 | 16122 |
| 3 | Оборотные активы, тыс. р. | 601 | 5959 | 5358 |
| 4 | Запасы, тыс. р. | 14 | 1351 | 1337 |
| 5 | Собственные оборотные средства, тыс.р.(стр490+650+640-190) | -1542 | -19037 | -17495 |
| 6 | Коэффициент текущей ликвидности(А1+А2+А3)/(П1+П2) 2 больше или равно | 0,3 | 0,2 | -0,1 |
| 7 | Коэффициент критической ликвидности(А1+А2)/(П1+П2) 1 больше или равно  | 0,3 | 0,1 | -0,2 |
| 8 | Коэффициент абсолютной ликвидностиА1/(П1+П2) 0,2 больше или равно | 0,2 | 0 | -0,2 |
| 9 | Доля собственных оборотных средств в общей их сумме | -2,6 | -3,2 | -0,6 |
| 10 | Доля собственных оборотных средств в покрытии запасов | -110,1 | -14,1 | 124,2 |

Коэффициент текущей ликвидности показывает отношение оборотных активов к краткосрочным обязательствам, причем оборотных активов должно быть больше, более чем в 2 раза, чтобы организация была платежеспособной. А в организации данный показатель на начало 2009 г. - 0,3; на конец 2009 г. – 0,2. Это свидетельствует о том, что организация не располагает достаточным объемом свободных ресурсов, формируемых за счет собственных источников. Такое положение является опасным для организации, наблюдается сильная угроза неплатежеспособности.

Коэффициент быстрой ликвидности для ликвидного баланса организации должен составить 0,8 - 1. В обществе данный показатель составил 0,3. Следовательно, общество подверглось риску текущей неплатежеспособности, так как если взыскать всю дебиторскую задолженность и направить на погашение кредитов и кредиторской задолженности, то останется сумма непогашенных платежей. На конец года показатель уменьшился на 0,1 по отношению к началу года. Следовательно, в течение 2009 г. в обществе положение ухудшилось. Общество, мобилизуя денежные средства, вложенные в материально-производственные запасы, не сможет рассчитываться со своими кредиторами по краткосрочным обязательствам, это может привести к остановке производства. Следовательно, общество вынуждено будет покрывать часть своих долгов за счет части своего недвижимого имущества.

Краткосрочная задолженность не может быть погашена за счет снижения денежных средств, что в свою очередь свидетельствует о финансовых затруднениях предприятия в 2009 г. На конец 2009 г. данный показатель уменьшился на 0,4 по сравнению с началом 2009 г. Это произошло за счет уменьшения денежных средств и увеличения краткосрочных обязательств.

Платежеспособность организации является внешним проявлением финансовой устойчивости.

Экономической сущностью финансовой устойчивости является обеспеченность его запасов и затрат источниками их формирования.

Для анализа финансовой устойчивости необходимо рассчитать такой показатель, как излишек или недостаток средств для формирования запасов и затрат.

Расчет показателей наличия источников средств для формирования запасов и затрат позволяет определить, в какой финансовой ситуации находится организация.

По степени финансовой устойчивости организации возможны четыре типа ситуаций.

1. Абсолютная устойчивость возможна при следующем условии: величина запасов больше суммы собственных оборотных средств и краткосрочных кредитов и займов.

2. Нормативная устойчивость, гарантирующая платежеспособность организации возможна при условии: запасы равны сумме собственных оборотных средств и краткосрочных кредитов и займов.

3. Неустойчивое финансовое состояние связано с нарушением платежеспособности и возникает при условии: величина запасов равна сумме собственных оборотных средств, краткосрочных кредитов и займов, привлеченных средств и прочих заемных средств.

4. Кризисное финансовое состояние, когда величина запасов меньше собственных оборотных средств и краткосрочных кредитов и займов.

Проанализируем исследуемую организацию на предмет типа финансовой устойчивости (Таблица 11).

Таблица 11 - Анализ типа финансовой устойчивости ООО «Курганвторпром», 2009 г. в тыс. р.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  № п/п | Показатели | Даты |
| 01.01.2009 | 31.12.2009 | Изменение (+,-) |
| А | 1 | 2 | 3 |
| 1 | Собственный капитал | 72 | 314 | +242 |
| 2 2 | Внеоборотные активы | 1614 | 19351 | +17737 |
|  3 | Наличие собственных оборотных средств (1+4-2) | -1542 | -19037 | -17495 |
| Продолжение таблицы 11 |
|  | А | 1 | 2 | 3 |
|  4 | Долгосрочные кредиты и займы | - | - | - |
|  5 | Краткосрочные кредиты и займы | 1278 | 17400 | +16122 |
|  6 | Общая величина запасов | 14 | 1351 | +1337 |
|  7 | Общая величина основных источников формирования запасов и затрат (3+5) | -264 | -1637 | -1337 |
|  8 | Излишек (+), недостаток (-) собственных оборотных средств (3-6) | -1528 | -17686 | Х |
|  9 | Излишек (+), недостаток (-) общей величины основных источников для формирования запасов и затрат (7-6) | -250 | -286 | Х |
|  10 | Тип финансовой устойчивости | 4 | 4 | Х |

Анализ обеспеченности запасов источниками позволяет сделать вывод о том, что у ООО «Курганвторпром» недостаточно собственных оборотных средств и кредитов для покрытия необходимой величины запасов как на начало 2009 г., так и на конец. Следует, однако, отметить, что к концу анализируемого периода наблюдается рост собственного капитала и общей величины запасов.

На эффективность использования ресурсов организации в процессе производства влияет продолжительность операционного и финансового циклов, которые позволяют дать оценку деловой активности (Таблица 12), включающей в себя оборачиваемость средств в расчетах, запасов, кредиторской задолженности.

Таблица 12 - Основные показатели оценки деловой активности ООО «Курганвторпром»

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| № п/п | Показатели | Годы | Изменение (+,-) |
| 2007 | 2008 | 2009 |
| А | 1 | 2 | 3 | 4 |
| 1 | Оборачиваемость средств в расчетах(в оборотах) | - | 130 | 29 | -101 |
| 2 | Оборачиваемость средств в расчетах (в днях) | - | 3 | 13 | 10 |
| 3 | Оборачиваемость запасов (в оборотах)(себест-ть/запасы ср.=020Ф№2/210Ф№1) | - | 1,9 | 71,4 | 69,5 |
| 4 | Оборачиваемость запасов (в днях) | - | 192 | 5 | -187 |
| Продолжение таблицы 12 |
|  | А | 1 | 2 | 3 | 4 |
| 5 | Оборот кредиторской задолженности (в днях) (себест-ть/Кт задолж.ср.=020Ф№2/620Ф№1ср) | - | 15 | 12 | -3 |
| 6 | Продолжительность финансового цикла(7-5) | - | 180 | 6 | -174 |
| 7 | Продолжительность операционного цикла (4+8) | - | 195 | 18 | 177 |

Между коэффициентом оборачиваемости и продолжительностью оборота существует следующая зависимость: чем выше коэффициент оборачиваемости, тем меньше продолжительность оборота, и тем выше отдача активов организации.

Коэффициент оборачиваемости средств в расчетах представляет собой отношение выручки от продажи к средней дебиторской задолженности. Данный коэффициент в 2009 г., по сравнению с 2008 г., уменьшился на 101. Это значит, что отдача данных ресурсов ухудшилась.

Период оборачиваемости производственных запасов равен времени хранения запасов на складе от момента их поступления до передачи в производство.

Оборачиваемость запасов в днях в 2009 г., по сравнению с 2008 г., уменьшилась на 187 дней и составила 5 дней в 2007 г., что свидетельствует об улучшении оборачиваемости запасов.

В свою очередь произошло снижение продолжительности операционного цикла. А чем короче производственный или операционный цикл, тем эффективнее используются ресурсы.

В организации наблюдается следующая тенденция: снижается продолжительность погашаемости кредиторской задолженности, повышается оборачиваемость запасов, вследствие этого в 2009 г. снизилась продолжительность финансового цикла.

Следовательно, деловая активность организации здесь находится на достойно высоком уровне.

К числу обобщающих показателей производства и эффективности использования капитала относят рентабельность основной деятельности, рентабельность совокупного капитала, рентабельность собственного капитала, рассмотренная ниже.

Рентабельность основной деятельности (Таблица 13) показывает величину прибыли, приходящейся на 1 рубль затрат на производство и сбыт продукции. Рентабельность совокупного и собственного капитала представляет собой величину прибыли в расчете на 1 рубль совокупного и собственного капитала.

Таблица 13 - Оценка рентабельности ООО «Курганвторпром»

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| №п/п | Наименование показателя | Годы | Изменение(+,-) |
| 2007 | 2008 | 2009 |
| А | 1 | 2 | 3 | 4 |
| 1 | Рентабельность основной деятельности, %(чистая прибыль/ср.ст-ть активов стр300) | - | 0 | 0 | 0 |
| 2 | Период окупаемости собственного капитала (итог по 3разделу/приб.баланс.) | - | 1,2 | 1,3 | +0,3 |
| 3 | Рентабельность собственного капитала, %(чистая прибыль/собств.капитал) | - | 0,9 | 0,7 | -0,2 |

Анализируя рентабельность в динамике, мы наблюдаем уменьшение прибыли в расчете на 1 рубль выше перечисленных элементов в 2009 г. Показатели 2009 г. рентабельности основной деятельности остались без изменения, организация нерентабельна, период окупаемости собственного капитала, т.е. число лет, в течение которых полностью окупятся вложения в данную организацию при данном уровне, увеличился. Рентабельность собственного капитала уменьшилась, не смотря на более высокий размер чистой прибыли в 2009 г.

Наличие прибыли у организации в отчетном году уже свидетельствует о ее положительной работе. Конечно, в ходе анализа выявлены показатели, которые сильно повлияли на конечный финансовый результат работы организации, ведь получение прибыли является основным моментом в деятельности любой компании.

Что касается размеров организации, то за три исследуемые года они значительно изменились, это свидетельствует о стабильности его деятельности.

Общество работает прибыльно, чистая прибыль за три года возросла на 241 тыс. р.

Общая величина капитала увеличилась. В активе баланса это произошло за счет увеличения стоимости основных производственных фондов и увеличения дебиторской задолженности, увеличилось количество запасов организации и денежных средств.

Пассив баланса увеличился за счет получения кредитов и займов и увеличения нераспределенной прибыли.

Деловую активность организации можно считать достаточно хорошей. Характеризуя активы организации, выяснили, что наибольший удельный вес в общей сумме всех активов занимают внеоборотные активы. Это связано с увеличением стоимости основных средств.

Исследуемая организация, несмотря на сравнительно благополучное финансовое состояние, нуждается в ряде мероприятий по улучшению финансового состояния.

В целом баланс общества является не ликвидным, заемных источников финансирования у общества значительно больше, чем собственных. Но с данными темпами развития организация в скором времени станет вполне платежеспособной. Также увеличение собственных источников финансирования увеличит и финансовую устойчивость организации.

Для данной организации необходимо произвести следующие мероприятия:

Для увеличения фондоотдачи: скорейшее введение ОПФ производственного назначения. Увеличение фондоотдачи так же приведет к увеличению объема товарной продукции, производительности труда, прибыли и уровня рентабельности.

Для более эффективного использования фонда оплаты труда: своевременное обучение персонала работе на новом оборудовании. Расчет оптимальной численности по разрядам рабочих. При введении основных производственных фондов и рациональном использовании фонда оплаты труда производительность труда увеличится и темп роста будет выше темпа роста фонда оплаты труда.

Для финансовой стабилизации: увеличение собственных источников формирования запасов. Это произойдет за счет увеличения прибыли под влиянием увеличения фондоотдачи и снижения себестоимости продукции за счет рационального использования фонда оплаты труда.

Для увеличения интенсивности использования оборотных средств: смена поставщиков на менее территориально отдаленных, снижение норм расхода (что предприятие видимо и делает, купив новые основные производственные фонды) – это повлечет за собой снижение количества сырья на складе организации и увеличит коэффициент оборачиваемости, снижение длительности оборота.

В итоге организация сможет погасить свои текущие и прошлые долги, и стать более платежеспособной и финансово устойчивой.

**4 Углубленный анализ состояния финансовых результатов деятельности ООО «Курганвторпром»**

Формирование финансовых результатов имеет принципиальное значение в рыночной экономике, поскольку прибыль является побудительным мотивом и целью предпринимательской деятельности. Прибыль является обобщающим (интегральным) результатом деятельности и выступает абсолютным показателем эффективности производственно-торговой деятельности.

Финансовый результат деятельности организации выражается в изменении величины его собственного капитала за отчетный период. Способность организации обеспечить неуклонный рост собственного капитала может быть оценена системой показателей финансовых результатов.

Показатели финансовых результатов характеризую абсолютную эффективность хозяйствования организации по всем направлениям его деятельности: производственной, сбытовой, снабженческой, финансовой и инвестиционной. Они составляют основу экономического развития организации и укрепления его финансовых отношений со всеми участниками коммерческого дела.

Рост прибыли создает финансовую базу для самофинансирования, расширенного воспроизводства, решения проблем социального и материального поощрения персонала. Прибыль является также важнейшим источником формирования доходов бюджета (федерального, республиканского, местного) погашения долговых обязательств организации перед банками, другими кредиторами и инвесторами. Таким образом, показатели прибыли являются важнейшими в системе оценки результативности и деловых качеств организации, степени его надежности и финансового благополучия, как партнера.

Обобщенно наиболее важные показатели финансовых результатов деятельности организации представлены в форме № 2 годовой и квартальной бухгалтерской отчетности.

Общий финансовый результат хозяйственной деятельности в бухгалтерском учете определяется на счете 99 «Прибыли и убытки» путем подсчета и балансирования всех прибылей и убытков за отчетный период. Хозяйственные операции на счете прибылей и убытков отражаются по кумулятивному (накопительному) принципу, т.е. нарастающим итогом с начала отчетного периода.

На счете 99 «Прибыли и убытки» финансовые результаты деятельности организации отражаются в формах:

1. Как результаты (прибыль или убыток) от продажи продукции, работ, услуг – в корреспонденции со счетом 90 «Продажи»;

2. Как результаты, не связанные непосредственно с процессом продажи, так называемые прочие доходы и расходы – в корреспонденции со счетами учета прочих доходов и расходов, учета материальных ценностей, расчетов с персоналом по оплате труда, денежных средств и т.п.

Прибыль от продажи в промышленной организации, как правило, — главная составляющая финансового результата отчетного периода. Это разница между выручкой от продажи и затратами на проданную продукцию, т.е. себестоимостью, коммерческими и управленческими расходами.

Прочие доходы и расходы показывают финансовый результат от операций, связанных с движением имущества организации (продажа основных средств и другого имущества, списание основных средств с баланса по причине морального износа, сдача имущества в аренду, аннулирование договоров, прекращение производства и т.п.). Если затраты по аннулированным доходам, прекращенному производству и др. компенсируются, суммы компенсаций включаются в прочие расходы. В составе прочих доходов и расходов отражаются также операции, связанные с продажей организацией иностранной валюты и возникающие курсовые разницы; операции и расходы по покупке иностранной валюты, результаты переоценки имущества и обязательств, стоимость которых выражена в иностранной валюте, суммы причитающихся к уплате налогов за счет финансовых результатов и другие менее значительные доходы и расходы. Их сальдо определяет рост или снижение прибыли отчетного периода по сравнению с прибылью от продажи.

Прочие доходы и расходы включают в себя так же случайные, непредвиденные суммы, либо полученные и уплаченные штрафы, связанные с нарушениями договорных обязательств. Здесь, в частности, отражаются кредиторская и депонентская задолженности; суммы, поступившие в погашение дебиторской задолженности, считавшейся безнадежной, полученные штрафы, пени, неустойки за нарушение договоров и возмещение причиненных организации убытков. Иными словами, данные доходы компенсируют организации прибыль, которая могла бы быть получена от основной деятельности, если бы все договорные обязательства и сроки платежей соблюдались его партнерами. И наоборот, прочие расходы отражают суммы, причитающиеся к уплате из прибыли данной организации в возмещение разного рода потерь его партнеров в результате невыполнения им условий расчетов и других договорных условий.

По окончании отчетного года при составлении бухгалтерской отчетности счет 99 «Прибыли и убытки» закрывается. При этом заключительной записью декабря сумма чистой прибыли (убытка) отчетного года списывается со счета 99 «Прибыли и убытки» в кредит (дебет) счета 84 «Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)». Построение аналитического учета по счету 99 «Прибыль и убытки» обеспечивает формирование данных, необходимых для составление отчета о прибылях и убытках.

Помимо конечной группировки, также следует отслеживать формирование финансового результата на основных стадиях производственного процесса – это снабжение, непосредственно производство и продажа продукции. Каждая из этих стадий оказывает существенное влияние на конечный финансовый результат. Рассмотрим каждую из этих стадий.

Финансовые отношения с поставщиками.

Выбор материалов и поставщиков должен производиться на основе анализа альтернативных предложений по стоимости услуг и материалов, условиям оплаты, выдвигаемым поставщикам, и проводится финансовым менеджером вместе со службой маркетинга.

Определение финансовых аспектов производственной стадии.

На стадии производства финансовый менеджер может и должен регулировать процессы списания на производство материалов (например, выбор методов - по себестоимости каждой единицы; по средней себестоимости; по себестоимости первых по времени приобретения материально-производственных запасов (метод ФИФО), разработать систему оплата труда, систему распределения комплексных статей затрат по видам продукции, определить схемы начисления амортизации и т.д. Все это крайне важно, поскольку непосредственно влияет на налогообложение организации и, как показывает практика, в этой части большинство российских организаций теряет значительную часть финансовых ресурсов.

Для текущего этапа экономического развития России характерно состояние массовых неплатежей. В сегодняшних условиях от того, насколько своевременно происходит оплата продукции (услуг), зависит финансовое состояние организации, поскольку любая задержка поступления выручки в геометрической прогрессии генерирует рост кредиторской задолженности организации, штрафных санкций за просрочку платежей, приводит к необходимости привлекать банковские кредиты для пополнения оборотных средств. Кроме финансовых проблем это также связано с возникновением социальной напряжённости в коллективе, ухудшением отношений с поставщиками сырья и материалов и т. д.

Распределение поступивших средств от продажи продукции.

Здесь финансовый менеджер должен решать следующие вопросы:

- в какой степени требует финансирования текущее производство исходя из планируемых изменений производственной программы;

- какую часть чистой прибыли направить на выплату дивидендов и в каком объеме необходимы средства на техническое развитие, поскольку выплата дивидендов определяет текущий курс акций, а техническое перевооружение скажется на курсе в перспективе;

- может ли организация позволить себе социальные проблемы.

Особого внимания заслуживает вопрос налоговой дисциплины, поскольку штрафы за неправильно определенные суммы начисления налогов и цена просроченных платежей (пени) весьма существенны. Поэтому правильное налоговое планирование и принятие соответствующих мер позволяют организации не только исключить штрафы, но в некоторой степени снизить налоги за счет оптимизации налогооблагаемой базы.

Существенное влияние на финансовые результаты оказывает правильная группировка затрат организации в соответствии с действующими принципами налогообложения прибыли:

- расходы, включаемые в затраты на производство;

- расходы и потери, подлежащие отнесению на счет прибылей и убытков;

- расходы осуществляемые за счет целевых поступлений и за счет прибыли, остающейся в распоряжении организации после уплаты налога на прибыль;

- прочие расходы организации.

Подведем некоторые итоги. Для лучшего управления прибыль классифицируют следующим образом:

- общая прибыль (убыток) отчетного периода – валовая прибыль (убыток);

- прибыль (убыток) от продаж продукции (работ, услуг);

- прибыль (убыток) до налогообложения;

- чистая прибыль (убыток).

Все показатели содержатся в форме № 2 квартальной и годовой бухгалтерской отчетности организации — «Отчет о прибылях и убытках».

Прибыль – важнейший показатель, характеризующий финансовый результат деятельности организации. Рост прибыли определяет рост потенциальных возможностей организации, повышает степень её деловой активности. По прибыли определяются доля дохода учредителей и собственников, размеры дивидендов и других доходов. По прибыли определяется также рентабельность собственных и заемных средств, основных фондов, всего авансированного капитала и каждой акции. Характеризуя рентабельность вложений средств в активы данной организации и степень умелости его хозяйствования, прибыль является наилучшим мерилом финансового здоровья организации. Поэтому необходимо четко очертить задачи и объекты управления для достижения лучшего финансового результата.

4.1 Сущность, задачи, объекты управления финансовыми результатами

Под управлением финансовыми результатами понимают комплекс мероприятий по управлению кредитно-денежными отношениями организации, реализуемых в определенном порядке ответственной структурой для решения взаимосвязанных задач восстановления, укрепления и расширения финансов.

В общем плане текущие задачи по управлению финансовыми результатами определяются хозяйственной деятельностью организации, зафиксированной практически в каждом уставе: - улучшение финансовых результатов или максимизация прибыли.

К конкретным задачам по улучшению финансового результата относятся:

- оптимизация затрат (оценка размеров и структуры, выявление резервов, рекомендации по снижению и др.);

- оптимизация доходов (соотношение прибыли и налогов, распределение прибыли и др.);

- реструктуризация активов организации (выбор и обеспечение разумного соотношения текущих активов);

- обеспечение дополнительных доходов организации (от непрофильной реализационной и финансовой деятельности, реструктуризации имущественного комплекса – «сброса» излишних видов имущества, основных фондов, долгосрочных финансовых вложений);

- совершенствование расчетов с контрагентами (повышение денежной составляющей в объеме продаж);

- совершенствование финансовых взаимоотношений с дочерними обществами.

Соотношение этих задач путём построения «дерева целей» и выделения приоритетов должно определяться по результатам финансовой политики.

Таким образом, можно укрупненно определить основные объекты при управлении финансовыми результатами:

- регулирование финансовых результатов производственной деятельности, т.е. определение оптимальных вариантов формирования отдельных элементов себестоимости производства, распределения затрат, ценообразования, налогообложения и т.д.

- управление активами – деятельность связанная с формированием имущества организации.

Имущественные процессы, прежде всего, связаны с инвестициями, направленными организацией на техническое развитие (реконструкция, обновление технологического оборудования, освоение новых видов продукции, строительство и ремонт недвижимого производственного имущества и т. д.), финансовыми инвестициями (приобретение ценных бумаг, создание дочерних предприятий и т.д.), финансирование текущей производственной деятельности, маневрированием временно свободными денежными средствами, а также с обратными процессами – использованием, ликвидацией объектов имущественного комплекса, их реализацией и т. д.

В связи с этим перед финансовым менеджером стоят взаимосвязанные и разнонаправленные задачи – с одной стороны, выбор наиболее выгодного варианта инвестиций, а с другой – постоянный контроль за эффективным использование существующего имущественного комплекса.

Действительно, управление финансовыми результатами нельзя назвать эффективным, если даже при осуществлении успешной текущей инвестиционной деятельности не уделяется внимание балласту в существующих активах предприятия: финансовые вложения, не приносящие доход, неиспользуемые основные средства, излишки материальных запасов, замороженное капитальное строительство и т. д. От излишних материальных ценностей необходимо избавляться всеми возможными средствами, так как, во-первых, их реализация обеспечивает дополнительный приток денежных средств, которых, как правило, не хватает, во-вторых, это ведет к снижению затрат на их содержание и, в-третьих, снижает налоговое бремя в части налога на имущество.

4.2 Управление источниками финансовых ресурсов – управление собственным и заемным капиталом

В качестве источников финансовых ресурсов в любой организации используются как собственные, так и заемные средства. Финансовый менеджер должен выбирать источники, предварительно оценив стоимость этих ресурсов, степень финансового риска, возможные последствия на финансовое состояние организации. И здесь перед финансовым менеджером постоянно встает ряд важных вопросов: за счет каких источников покрыть недостаток денежных средств, каково должно быть соотношение заемных и собственных средств, какая степень риска привлечения заемных средств допустима, какие будут последствия от привлечения тех или иных источников средств и др.?

 Привлечение платных финансовых ресурсов сопряжено с анализом эффективности производства. Если рентабельность производства выше банковского процента, то привлечение кредитов выгодно, так как расширение производства в связи с привлечение заёмного капитала увеличивает общую массу прибыли. И наоборот, если банковский процент выше уровня рентабельности производства, то не только вся полученная прибыль, но и часть собственных средств идет на погашение платы за использование заёмных средств. Поэтому для низко рентабельных предприятий целесообразно привлекать заёмные средства не для решения текущих проблем, а в качестве долгосрочных инвестиций под реально эффективные проекты.

То же самое относится и к задолженности организации перед бюджетом и внебюджетными фондами – после наступления срока платежей задолженность можно рассматривать как платное кредитование предприятия государством.

Кредиторскую задолженность перед персоналом и поставщиками (в силу сложившейся договорной практики в договорах, как правило, не оговариваются штрафные санкции за просрочку платежей) можно рассматривать как относительно дешевые источники финансовых ресурсов. Относительность определяется косвенными последствиями.

В первом случае при накапливании задолженности поставщики могут прекратить поставки, и организации придется искать альтернативных, зачастую более дорогих поставщиков. При увеличении срока задержки выплаты заработной платы нарастает социальная напряженность, увеличивается вероятность забастовочного движения, срыва производственной программы, оттока квалифицированного персонала и т. д.

Наиболее безопасным с финансовой точки зрения источником дополнительных финансовых ресурсов можно считать дополнительную эмиссию акций. Но данный процесс значительно растянут во времени, к тому же оплата эмитированных ценных бумаг носит вероятностный характер при значительных расходах на сам процесс эмиссии.

Как можно заметить, для полноценного и комплексного управления финансовыми результатами необходима постановка эффективной службы финансового менеджмента, поскольку при управлении финансовыми результатами затрагиваются практически все области и это правильно, так как финансовый результат является конечным результатом деятельности всех подразделений компании. Именно разработка финансового менеджмента на микроуровне должна стать ключевым для стабилизации состояния каждой организации и российской экономики в целом, поскольку именно рационально организационные финансовые потоки, как кровь живого организма, позволяют функционировать экономической структуре во всех сферах хозяйственной деятельности – снабжении, производстве, сбыте, трудовых взаимоотношениях.

4.3 Анализ прибыли организации

Рассмотрим факторы, влияющие на результат от продажи товаров (работ, услуг), их можно классифицировать на внешние и внутренние.

К внешним факторам относятся:

- социально-экономические условия;

- цены на материально-энергетические ресурсы и тарифы на транспортные перевозки;

- уровень развития внешнеэкономических связей и т. д.

К внутренним факторам относятся изменения:

- прибыли от продаж;

- структуры проданной продукции;

- себестоимости продукции;

- уровня цен на нее;

- снижение производительности;

- прочих доходов и расходов.

Факторы первого порядка оказывают непосредственное влияние на величину валовой прибыли, а второго порядка – на прибыль (убыток) от продаж.

При разработке мероприятий по дальнейшему увеличению прибыли принимаются во внимание не только результаты анализа, но такие аспекты учетной политики организации, как:

- методы оценки активов и обязательств;

- порядок проведения инвентаризации активов и обязательств;

- порядок контроля за хозяйственными операциями;

- способы ведения бухгалтерского учета (методы амортизации основных средств и не­материальных активов, оценки материально-производственных запасов, признания выручки от продажи товаров (работ, услуг);

- оптимизация издержек на производство продукции;

- рациональная ценовая политика.

4.3.1 Операционный анализ прибыли от продажи товаров, продукции, работ, услуг

Необходимым условием получения прибыли является определенная степень развития производства, обеспечивающая превышение выручки от продажи продукции над затратами по ее производству и продажи.

Сравнение массы прибыли с затратами характеризует эффективность работы организации. Одним из самых доступных методов оценки результатов предпринимательской деятельности является операционный анализ, осуществляемый по схеме: издержки - объем продаж - прибыль. Данный метод позволяет выявить зависимость финансового результата производственно-коммерческой деятельности от изменения издержек, цен, объема производства, и сбыта продук­ции. В отличие от внешнего финансового анализа (по данным публичной бухгалтерской отчет­ности) результаты операционного (внутреннего) анализа составляют коммерческую тайну пред­приятия.

С помощью операционного анализа можно выявить ряд резервов повышения эффектив­ности деятельности организации на основе оценки достигнутых результатов по следующим на­званным особенностям:

1) оценки прибыльности производственно – торговой деятельности;

2) прогнозирования рентабельности организации на основе показателя «Запас финансо­вой прочности»;

3) оценки предпринимательского риска;

4) выбора оптимальных путей выхода из кризисного состояния;

5) оценки результатов начального периода функционирования новой фирмы или при­быльности инвестиции, осуществления для расширения основного капитала;

6) разработки наиболее выгодной для предприятия ассортиментной политики в сфере производства и продажи товаров.

Главный принцип, заложенный в основу системы «директ-костинг», - раздельный учет переменных и постоянных затрат и признание постоянных затрат убытками отчетного периода.

Переменные затраты меняются с изменением степени загрузки производственных мощ­ностей, но в расчете на единицу продукции они являются постоянными.

Постоянные затраты в сумме не меняются при изменении уровня деловой активности, но в расчете на единицу продукции они зависят от объема производства.

Ключевыми элементами операционного анализа выступают пороговые значения показа­телей деятельности организации: критический объем производства и продажи товаров, порог рентабельности и запас финансовой прочности. На практике они тесно связаны о понятая «маржинальный доход», означающим результат от продажи продукции после возмещения переменных расходов (ПР). Схема расчета маржинального дохода в сфере производства (Рисунок 1) имеет следующий вид:

|  |
| --- |
| Формирование финансового результата |
|  |  |
| Производство |
| 1 | Выручка от продажи продукции (без косвенных налогов) |
| 2 | (-) Переменные расходы (ПР) |
| 3 | (=) Маржинальный доход |
| 4 | (=) Постоянные (относительно стабильные расходы (СР)) |
| 5 | (=) Финансовый результат (прибыль или убыток) |

Рисунок 1 - Формирование финансового результата в сфере производства

В финансовом менеджменте операционный анализ тесно связан с понятием производст­венного (операционного) рычага, расчет которого базируется на определении силы воздействия производственного рычага (СВПР):

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| СВПР = | Маржинальный доход |  |
|  Прибыль | (1) |

СВПР показывает во сколько раз маржинальный доход превышает прибыль. Чем выше СВПР, тем больше предпринимательский риск, связанный с данной организацией. Эффект производственного рычага проявляется в том, что любое изменение выручки от продажи то­варов приводит к еще более интенсивному колебанию финансового результата (прибыли или убытка).

Действие данного эффекта связано с неодинаковым влиянием переменных и постоянных издержек на конечный финансовый результат при изменении объема производства (продаж или делового оборота). Если порог рентабельности пройден, то доля постоянных издержек в сум­марных расходах снижается и СВПР падает. Наоборот, повышение удельного веса постоянных издержек усиливает действие производственного рычага.

Сила производственного рычага всегда рассчитывается для определенного объема про­даж, для данной выручки от продаж. Изменяя выручку от продаж - изменяется и сила воздействия операционного рычага. Сила воздействия производственного рычага в значитель­ной степени зависит от среднеотраслевого уровня фондоёмкости: чем больше стоимость основ­ных средств, тем больше производственные затраты.

Для проведения операционного анализа необходимо рас­считать пороговое значение выручки и запаса финансовой прочности.

Формула порога рентабельности (ПР) предприятия имеет следующий вид:

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Порог рентабельности = | Постоянные издержки |  |
|  Коэффициент маржинального дохода | (2) |

Коэффициент маржинального дохода (КМД) показывает его удельный вес в выручке от продаж (в деловом обороте организации) и рассчитывается по формуле:

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  КМД = | Маржинальный доход |  |
|  Выручка от продаж  | (3) |

Коэффициент маржинального дохода выражается в долях единицы, либо в процентах. Запас финансовой прочности (ЗФП) находится по формуле:

ЗФП = (ВР - ПР), (4)

где ВР - выручка от продаж, в тыс. р.;

 ПР - порог рентабельности, в тыс. р.

4.3.2 Факторный анализ прибыли от продаж товаров (работ, услуг)

Бухгалтерская прибыль отражает общий финансовый результат производственно-хозяйственной деятельности организации в отчетном периоде с учетом всех ее сторон. Важнейшая составляющая этого показателя - прибыль от продажи продукции связана с факторами производства и продажи продукции. Поэтому основное внимание аналитики должно быть сконцентрировано на исследовании причин и факторов изменений по данному показателю.

Прибыль от продажи продукции в общем случае изменяется под воздействием таких факторов, как изменение: объема реализации; структуры продукции; продажных цен; цен на сырье, материалы, топливо, тарифов на энергию и перевозки; уровня затрат материальных и трудовых ресурсов.

Приведем методику формализованного расчета факторных влияний на прибыль от реализации продукции.

1. Расчет общего изменения прибыли (ΔР) от реализации продукции:

, (5)

где Р1  - прибыль отчетного года;

Р0 - прибыль базисного года.

1. Расчет влияния на прибыль изменений продажных цен (ΔР1):

, (6)

где  - продажи в отчетном году в ценах отчетного года

(р - цена изделия; q - количество изделий);

 - продажи в отчетном году в ценах базисного года.

1. Расчет влияния на прибыль изменений в объеме продукции (ΔР2) (собственно объема продукции в оценке по базовой себестоимости):

, (7)

где Р0 - прибыль базисного года;

К1 - коэффициент роста объема продажи продукции по базовой себестоимости;

, (8)

где S1,0 - фактическая себестоимость проданной продукции за отчетный

 период в ценах и тарифах базисного периода;

 S0 - себестоимость базисного года (периода).

4. Расчет влияния на прибыль изменений в объеме продукции, обусловленных изменениями в структуре продукции (ΔР3):

, (9)

где К2 - коэффициент роста объема реализации в оценке по продажным ценам;

N1,0 -реализация в отчетном периоде по ценам базисного периода;

N0 - реализация в базисном периоде.

5. Расчет влияния на прибыль изменений себестоимости за счет структурных сдвигов в составе продукции (ΔР5):

, (10)

где S1,0 - себестоимость реализованной продукции отчетного периода в ценах и условиях базисного периода;

S0 - фактическая себестоимость реализованной продукции отчетного периода.

6. Расчет влияния на прибыль изменений себестоимости за счет структурных сдвигов в составе продукции (ΔР5):

 (11)

Отдельным расчетом по данным бухгалтерского учета определяется влияние на прибыль изменений цен на материалы и тарифов на услуги (ΔР6), а также экономии, вызванной нарушениями хозяйственной дисциплины (ΔР7). Сумма факторных отклонений дает общее изменение прибыли от продаж за отчетный период, что выражается следующей формулой:

 (12)

или

, (13)

где ΔР - общее изменение прибыли;

ΔРi - изменение прибыли за счет i-го фактора.

Величина прибыли организации является управляемым параметром. Управлять прибылью необходимо на всех стадиях производственно- коммерческого цикла, начиная от закупок сырья и материалов и кончая сбытом продукции. Эффективность управления прибылью возрастает в направлении, обратном движению производственно-технологического процесса.

Проблема оптимизации прибыли неоднозначна. С одной стороны, прибыль должна быть как можно больше, потому что это финансовый результат, характеризующий достижение конечных целей бизнеса, повышение его инвестиционных возможностей и привлекательности. С другой стороны, показывать в отчетах большую прибыль невыгодно, потому что возрастают налогооблагаемая база и сумма налога. Отсюда возникает проблема оптимизации прибыли.

Оптимизация прибыли осуществляется с помощью различных методов.

Рассмотрим один из них.

Объем производства продукции, цена продукта и издержки (затраты на производство продукции) находятся в определенной функциональной зависимости друг от друга. Поэтому получение максимальной прибыли, возможно, при определенных соотношениях этих величин. При принятии решений, нацеленных на увеличение прибыли организации, необходимо учитывать предполагаемые величины предельного дохода и предельных издержек. Предельный доход – это прирост выручки от реализации на единицу прироста количества производимого продукта.

Введем следующие условные обозначения:

Q – количество товара (продукта);

р – цена единицы товара;

Q\*р – доход (выручка) от реализации товара;

С – издержки производства (затраты);

R – прибыль от реализации (не учитывающая прочие затраты).

Тогда стремление получить максимум прибыли может быть представлено в формальном виде следующей функцией:

R = (p\*Q) – C →max.

Применение предельного дохода к этой функции дает соотношение:

где

Отсюда следует: чтобы прибыль была максимальна, необходимо равенство предельных издержек и предельных доходов. Это соотношение позволяет найти оптимальный размер объема производства при известных (или заданных) функциях спроса P = f(Q) и издержек C = g(Q).

Проводится анализ оптимальности объема производства по предприятию. Предварительно делаются необходимые дополнения исходных данных для последующих расчетов.

Затем проводиться анализ зависимости между ценой продукта и его количеством и анализ зависимости между издержками и количеством выпускаемой продукции в динамике, что позволяет выбрать для них функции.

После этого проводятся расчеты предельного дохода и предельных издержек по выше описанным формулам, и находиться оптимальный объем выпуска продукции.

Зная размер выпуска, можно определить цену продукта, выручку, прибыль и издержки производства. Таким образом, через оптимизирование производственной деятельности мы воздействуем на финансовые результаты организации.

На основании факторного анализа можно оценить качество прибыли исследуемого пред­приятия. Качество прибыли от основной деятельности признается высоким, если ее увеличение обусловлено ростом объема продаж, снижением себестоимости продукции.

Резервы увеличения суммы прибыли (Рисунок 2) определяются по каждому виду товарной продукции. Основными их источниками является увеличение объема продажи продукции, снижение ее себестоимости, повышение качества товарной продукции, продажа ее на более выгодных рынках сбыта и т.д.

Подводя итоги, можно сказать, что устойчивое финансовое положение организации является не подарком судьбы или счастливым случаем ее истории, а результатом умелого, просчитанного управления всей совокупностью производственно-хозяйственных факторов, определяющих результаты деятельности организации.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | Резервы увеличения суммы прибыли |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
| Увеличение объема продаж | Повышение цен | Снижение себестоимости | Структурные сдвиги |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
| Повышение качества товарной продукции | Поиск более выгодных рынков сбыта | Продажа в более оптимальные сроки |

Рисунок 2 - Схема подсчета резервов увеличения прибыли от продажи продукции

Теория финансов, предпринимательства и экономики предприятия рассматривает понятие «устойчивое финансовое положение» не только как качественную характеристику его финансов, но и как количественно измеримое явление. Итоговая рейтинговая оценка учитывает все важнейшие параметры финансово-хозяйственной и производственной деятельности организации, т.е. хозяйственной активности в целом. При ее построении используются данные о производственном потенциале организации, рентабельности ее продукции, эффективности использования производственных и финансовых ресурсов, состоянии и размещении средств, их источниках, ликвидность организации.

**Заключение**

Показатели финансовых результатов характеризуют абсолютную эффективность хозяйствования организации по всем направлениям ее деятельности: производственной, сбытовой, снабженческой, финансовой и инвестиционной. Они составляют основу экономического развития организации и укрепления ее финансовых отношений со всеми участниками хозяйственного процесса. Поэтому, при решении задачи улучшения финансовых результатов стоит ориентироваться не только на увеличение суммарной прибыли, а на рост деловой и хозяйственной активности организации в целом. Аргументации этого утверждения и просвещенно проведенное исследование.

Работа состоит из введения, четырех основных частей, заключения, списка использованной литературы, приложений.

В первой и во второй главе дается краткая характеристика ООО «Курганвторпром», функциональная характеристика подразделений и служб исследуемой организации. В третьей главе рассмотрен анализ текущего финансового состояния ООО «Курганвторпром».

Проведённый анализ экономической деятельности ООО «Курганвторпром» показал, что на изменение объёма продаж в большей степени повлиял такой фактор, как изменения фондоотдачи, то есть наиболее эффективное использование основных производственных фондов положительно повлияло на рост объёма продаж произведённой продукции. Изменение величины основных производственных фондов в наименьшей степени сказалось на повышении объёма продаж.

Произошел рост показателя фондовооруженности на 123,9 %. Это произошло благодаря увеличению количества основных производственных фондов. В целом основные производственные фонды используются эффективно, если рассматривать показатели фондоотдачи и фондоемкости, рассчитанные по выручке от реализации продукции. Численность работников выросла более чем в два раза.

На увеличение объёма продукции в большей мере повлиял не рост производительности труда, а прирост численности работающих, в основном это связано с понижением среднечасовой выработки одного рабочего.

Рост производительности труда уступает росту средней заработной платы в организации, что ведет к прямому повышению себестоимости производства продукции, а, следовательно, и понижение его прибыльности.

 Финансовое состояние организации можно признать удовлетворительным, но существуют явные тенденции к его ухудшению, организация имеет тенденцию к снижению рентабельности.

Исследуемая организация, не смотря на сравнительно благополучное финансовое состояние, нуждается в ряде мероприятий по улучшению финансового состояния.

В целом баланс общества является не ликвидным, заемных источников финансирования у общества значительно больше, чем собственных.

Для данного общества необходимо произвести следующие мероприятия:

- для более эффективного использования ФОТ: своевременное обучение персонала работе на новом оборудовании. Расчет оптимальной численности по разрядам рабочих. При введении ОПФ и рациональном использовании ФОТ производительность труда увеличится и темп роста будет выше темпа роста ФОТ, также рассмотреть систему оплаты труда производственным работникам.

- для финансовой стабилизации: увеличение собственных источников формирования запасов. Это произойдет за счет увеличения прибыли под влиянием увеличения фондоотдачи и снижения себестоимости продукции за счет рационального использования ФОТ.

- для увеличения интенсивности использования оборотных средств: смена поставщиков на менее территориально отдаленных, снижение норм расхода– это повлечет снижение сырья на складе организации и увеличит коэффициент оборачиваемости, снижение длительности оборота.

 В итоге предприятие сможет погасить свои текущие и прошлые долги, и стать более платежеспособным и финансово устойчивым.

Во четвертой главе представлены методологические аспекты управления финансовыми результатами. Рассмотренные методы, которые позволяют управлять финансовыми результатами с точки зрения различных временных периодов: операционный анализ больше подходит к тактическому управлению прибылью; для выбора стратегической линии развития рассмотрен предельный анализ издержек, прибыли и объемов производства, факторный анализ прибыли.

На основании изучения теоретических источников и практического материала, свя­занных с решением задач формирования и отражения достоверной информации показателей прибыли в финансовой отчетности привели к следующим выводам, отраженным отчете по практике.

1. При изучении бухгалтерского и налогового учёта исследуемой организации установлено, что организацией получена чистая прибыль в размере 304 тыс. р.

2. Результаты анализа деятельности исследуемого предприятия показали:

- наблюдается уменьшение прибыли в расчете на 1 р. Показатели 2009 г. рентабельности основной деятельности остались без изменения, организация нерентабельна, период окупаемости собственного капитала увеличился. Рентабельность собственного капитала уменьшилась, не смотря на более высокий размер чистой прибыли в 2009 г.;

- в ходе анализа выявлены показатели, которые сильно повлияли на конечный финансовый результат работы организации, ведь получение прибыли является основным моментом в деятельности любой компании.

3. Исследуемая организация ООО "Курганвторпром" обеспечивает экономическое обоснование цен, опережающий рост по сравнению с затратами, относительное удешевление продукции для потребителя.

Основным источником повышения рентабельности и прибыльности предприятия является – оптимизация затрат. Снижение себестоимости продукции возможно за счёт сокращения излишних затрат, запасов ценностей, совершенствование их структуры. А так же повышение рентабельности возможно за счёт оптимизации денежных потоков – увеличения оборачиваемости оборотных средств и получения оплаты за них, проведения систематической инвентаризации дебиторской задолженности.

Снижение себестоимости реализуемой продукции возможно и за счет сокращения управленческих расходов.

В целом на основе проведенного исследования по управлению финансовыми результатами деятельности организации были получены следующие выводы и разработаны рекомендации:

Управление финансовыми результатами необходимо, так как они позволяют:

- осуществлять стратегические задачи, поддерживать оптимальную структуру и наращивать производственный потенциал организации;

- обеспечить текущую финансово-хозяйственную деятельность;

- участвовать хозяйствующему субъекту в осуществлении социальной политики, что улучшает психологический климат в организации;

- в рыночных условиях положительных финансовых результатов можно добиться только путем всеобщей реструктуризации управления организацией, необходима интеграция всех служб и отделов;

Для улучшения финансовых результатов на объекте исследования предлагается осуществить следующие мероприятия.

1) Стремиться увеличить объем производства и сбыта продукции, так как это позволяет оптимизировать издержки и снизить цену на продукцию, что повышает ее конкурентоспособность.

2) Организации следует увеличить запас финансовой прочности по цене, поскольку это позволит проводить более разнообразную маркетинговую политику и увеличит страховой запас от риска снижения цены на рынке.

3) Поддерживать ликвидность организации, следя за балансом расходов и доходов в каждом конкретном промежутке времени, поскольку их разрыв способен привести к ухудшению ритмичности работы организации и в худшем случае к остановке производства, что резко ухудшает конечные результаты работ.

Таким образом, реализация рассмотренного комплекса мероприятий, организация в организации службы финансового менеджмента, а также системный подход к управлению финансовыми результатами, позволят повысить эффективность деятельности организации, укрепят ее позиции на рынке.

**Список использованных источников**

I Нормативно - правовые документы

1. Гражданский кодекс РФ от 30.11.1994г. (в ред. от 3.06.2006г.) № 51-ФЗ

2. Трудовой кодекс Российской Федерации от 30. 05.2001г. в ред. 9.05.05г. № 197- ФЗ.

3 . Федеральный закон «Об обществах с ограниченной ответственностью» от 25.09.2000г. №158-Ф3.

4. Устав ООО «Курганвторпром».

 II Научно-методическая литература

1. Абрютина М.С. Экспресс-анализ финансовой отчетности. –М.: Изд-во «Дело и Сервис», 2003. -256с.
2. Донцова Л. В., Никифорова Н. А. Анализ финансовой отчетности. Учебное пособие. - М.: Издательство "Дело и Сервис", 2004. - 336 с.
3. Ефимова О., Мельник М. Анализ финансовой отчетности. Учебник. – М.: «Омега-Л», 2006. -408стр.
4. Кобелев И.Б. Практика применения экономико-математических методов и моделей. М.: Финстатинформ, 2006. -248 с.
5. Ковалёв В.В. Введение в финансовый менеджмент / В.В. Ковалёв. – М.: Финансы и статистика, 2006. – 768 с.
6. Ковалёв В.В. Финансовый анализ: методы и процедуры / В.В. Ковалёв. – М.: Финансы и статистика, 2002. – 560 с.
7. Ковалев [В.В.,](http://www.ozon.ru/?context=detail&id=1633454&partner=metas#persons#persons) Финансовая отчетность. Анализ финансовой отчетности (основы балансоведения). Учебное пособие. – М.: ТК Велби, 2004. -432с.
8. Комплексный анализ финансово-экономических результатов деятельности банка и его филиалов / Л.Т. Гиляровская, С.Н. Паневина. – СПб.: Питер, 2006. -240с.
9. Лабскер Л.Г. Вероятностное моделирование в финансово-экономической области-М.: Альпина Паблишер, 2002.-224с.
10. Любушин И.П., Лещева В.Б., Дьякова В.Г. Анализ финансово-экономи­ческой деятельности предприятия: Учеб. пособие для вузов / Под ред. Н.П. Любушина. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2004. 471 с.
11. Методические указания по оформлению письменных работ /Академия труда и социальных отношений. – Курган: КФ АТиСО, 2005. – 50с.
12. Методические указания к выполнению курсовой работы по дисциплине «Экономический анализ» для студентов специальностей 060400 «Финансы и кредит», «Экономика труда» всех форм обучения. /Академия труда и социальных отношений. – Курган: КФ АТиСО, 2005. – 112 с.
13. Положение о порядке проведения практики студентов Курганского филиала Академии труда и социальных отношений. – Курган: КФ АТиСО, 2004.
14. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности пред­приятия: - М.: ИП «Экоперспектива», 2005.
15. Светов Б.Я., Яковлев С.А. Моделирование систем: Учеб. Для вузов – 3-е изд., перераб. И доп. – М.: Высшая школа, 2007.-343с.
16. Сухова Л.Ф. Практикум по анализу финансового состояния и оценке кредитоспособности банка-заемщика. –М.: Финансы и статистика, 2007. -160с.
17. Шеремет А.Д. Анализ финансово-хозяйственной деятельности. –М.: ИПБ России, «ИНФРА-М», 2008. -312с.
18. Шеремет А.Д., Нагашев Е.В. Методика финансового анализа деятельности коммерческой организации. –М.: ИНФРА-М, 2008.
19. Шеремет А.Д., Щербакова Г.Н. Финансовый анализ в коммерческом банке. –М.: Финансы и статистика, 2001.
20. Экономико-математическое моделирование: Учебник для студентов вузов / Под общ.ред И.Н. Дрогобыцкого. –М.: Издательство «Экзамен», 2004.-800с.

http://www.findiplom.ru/showpage.htm?pagename=diplom2\_23

2.3. Анализ влияния дебиторской задолженности на прибыль с применением экономико-математического моделирования

Важным направлением совершенствования экономического анализа является использование статистических методов экономико – математического моделирования. С их помощью появляется возможность получения новых качественных выводов об экономических процессах и явлениях. Эффективное применение статистических методов в моделировании требует выполнения следующих условий:

системного подхода к изучению экономики, учета всего множества существенных взаимосвязей между различными сторонами деятельности предприятия;

разработка комплекса экономико – математических моделей, отражающих количественную характеристику экономических процессов;

совершенствования системы экономической информации о работе предприятия;

Для решения задач экономического анализа могут использоваться следующие математические методы:

Выборочный метод. Его необходимость вызвана тем, что во многих случаях статистические данные представляют собой лишь некоторые выборки из существующей генеральной совокупности. Его цель состоит в оценке параметров распределения по значительно меньшей выборочной совокупности, полученной, из генеральной.

Корреляционный и регрессионный анализ. Применяется в ситуациях, когда одна наблюдаемая переменная имеет ожидаемое значение, зависящее от значений других переменных.

Статистическое оценивание. Этот метод предназначен для приближенного определения неизвестных параметров распределения случайных величин по известным эмпирическим выборочным данным.

Факторный анализ и метод главных компонент. Применяется для решения следующих задач: выявления зависимости между объектами и между переменными путем сокращения размерности, матрицы исходных данных; обнаружения линейных зависимостей между переменными, а также между объектами; установления скрытых факторов, влияющих на наблюдаемые переменные.

Статистические анализ рядов динамики. Предполагает получение выводов о свойствах соответствующего стохастического процесса по данным об одой его реализации.

Проверка статистических гипотез. Предположение о каких либо свойствах распределения вероятностей (так называемая нулевая гипотеза) экономического показателя не может быть проверено само по себе, а только в сравнении с другой альтернативной гипотезой. Для этого и служит проверка статистических гипотез.

Метод распознания образов. Применяется при наличии больших массивов исходной первичной информации, характеризующей большое количество единиц наблюдения по двум и более признакам. Осуществляется с помощью ЭВМ.

Робастные методы. С помощью этих методов разрабатываются оценки и критерии проверки статистических гипотез.

Методы экспертных оценок. Применяются при моделировании количественно не измеряемых процессов и свойств, с помощью выявления этих и многомерных их шкалирований.

Кластерный анализ. Его цель заключается в группировке объектов анализа по некоторому небольшому числу классов, называемых кластерами.

Стохастический анализ социально – экономических процессов. Этот анализ основан на динамическом моделировании авторегрессий и автокорреляций с помощью стохастических дифференциальных уравнений.

Наиболее подходящим методом для решения задачи анализа влияния затрат на показатель прибыли является корреляционный и регрессионный. Корреляционный анализ позволит выявить связь между показателями затрат и прибылью предприятия, а также вычислить и проверить значимость множественных коэффициентов корреляции и детерминации. С помощью регрессионного анализа будут установлены формы связи между показателями и найдены наиболее значимые из них.

Основные положения корреляционно – регрессионного анализа

Корреляционный анализ является статистическим методом, который решает следующие задачи:

выявление связи между переменными путем точечной и интервальной оценки парных (частных) корреляций, вычисление и проверка значимости множественных коэффициентов корреляции и детерминации;

отбор факторов, оказывающих наиболее существенное влияние на результативный признак, на основании измерения степени связи между ними;

Дополнительной задачей корреляционного анализа (основная в регрессионном анализе) состоит в оценке уровней регрессии одной переменной по другой.

При проведении корреляционного анализа вся совокупность данных рассматривается как множество переменных (факторов), каждая из которых содержит n – наблюдений; xik – i-ое наблюдениеk-ой переменной. Основными средствами анализа данных являются парные коэффициенты корреляции, частные коэффициенты корреляции и множественные коэффициенты корреляции.

Парный коэффициент корреляции позволяет измерить степень тесноты статистической связи только между парой параметров без учета опосредованного или совместного влияния других исследуемых переменных. Вычисляются и оцениваются они только по результатам наблюдений пары переменных. Вычисляется парный коэффициент корреляции по формуле:

Kxy

p = ------------, (1)

бx б y

где p – парный коэффициент корреляции

Kxy – корреляционный момент исследуемых величин

бx и б y – среднеквадратические отклонения исследуемых

величин

Частный коэффициент корреляции позволяет оценить степень тесноты линейной связи между двумя параметрами, очищенной от опосредованного влияния других параметров, которое присутствует в величине парной корреляции. Для его расчета необходимы данные как по подлежащей анализу паре переменных, так и по всем переменным, опосредованное влияние которых необходимо устранить. Частный коэффициент корреляции вычисляется по формуле:

qjk

Rjk.1,2,...,m = ------------------, (2) \_\_\_\_

√qjj qkk

где qjk, qjj, qkk – алгебраические дополнения к соответствующим

элементам матрицы парных корреляций.

Следующим шагом корреляционного анализа является нахождение множественных коэффициентов корреляции, которые измеряют степень тесноты статистической связи любой формы между прибылью от продаж, с одной стороны, и совокупностью показателей себестоимости с другой. Расчет коэффициента множественной корреляции осуществляется по формуле:

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

√ IqmI

Rj.1,2,...,m = 1 - ------------, (3)

qjj

где IqmI – определитель корреляционной матрицы

qjj – алгебраическое дополнение элемента rjj корреляционной матрицы

После того, как с помощью корреляционного анализа выявлены статистически значимые связи между переменными и оценка степени их тесноты, переходят ко второму этапу - математическому описанию конкретного вида зависимостей с использованием регрессионного анализа.

Регрессионной моделью системы взаимосвязанных признаков является такое уравнение регрессии, которое включает основные факторы, влияющие на вариацию результативного признака, обладает высоким коэффициентом детерминации и коэффициентом регрессии, интерпретируемыми в соответствии с теоретическим знанием о природе связей в изучаемой системе. Задача решалась в два этапа с использованием программы «СтатЭксперт» в режиме «Регрессия». На первом шаге выполнялся выбор модели с использованием режима пошаговой регрессии. Суть метода пошаговой регрессии заключается в последовательном включении переменных в уравнение регрессии. На первом шаге строится регрессия зависимой переменной от переменной, которая имеет наибольшее значение коэффициента корреляции. Для каждой переменной регрессии, за исключением тех, которые уже включены в модель, рассчитывается величина С(j), равная относительному уменьшению суммы квадратов зависимой переменной при включении фактора в модель. Эта величина интерпритируется как доля оставшейся дисперсии независимой переменной, которую объясняет i-ая переменная. Пусть на очередном шаге, i-ая переменная Хi имеет максимальное значение величины С. Если С(i) меньше заранее заданной константы, характеризующей уровень отбора (в нашем случае + 0,010), то построение модели прекращается. В противном случае i-я переменная вводится в модель.

Основной задачей линейного регрессионного анализа является установление формы связи между параметрами. Под линейностью здесь имеется в виду, что переменная Y предположительно находится под влиянием переменной Х в следующей зависимости:

m

Yi = a0 + ∑ai Хij + εi, (4)

j=1

где Yi – зависимая переменная (прибыль от продаж)

a0 – постоянная величина (или свободный член уравнения)

aj – коэффициент регрессии

Хi – независимая переменная (статьи затрат)

εi – независимо нормально распределенная случайная величина – остаток (помеха)

m – количество наблюдений

Функция (4) называется функцией (уравнением) регрессии, а метод статистического анализа зависимой случайной величины Y от неслучайных переменных Хi называется регрессионным анализом.

Вспомогательными задачами регрессионного анализа являются:

выбор наиболее информативных аргументов Хi;

оценивание неизвестных значений параметров aj уравнения связи (4) и анализа его точности.

Экономико-математическое моделирование прибыли предприятия

Постановка задачи

Рассматривается работа торгового предприятия в 1998 – 2000 годах. Основным критерием оценки работы предприятия является прибыль. Для исследования были выбраны 3 фактора, которые приводятся в таблице 5.

Таблица 5

Факторы оценки работы предприятия

1 квартал 1998

2 квартал 1998

3 квартал 1998

4 квартал 1998

1 квартал 1999

2 квартал 1999

3 квартал 1999

4 квартал 1999

Прибыль

2325

4598

6128

8241

11456

13587

16012

17995

Покупатели и заказчики

500

1500

2556

3000

10006

25025

54621

97320

Векселя к получению

102000

85463

68321

51220

39653

29564

16520

0

Прочие дебиторы

102

76

66

57

48

36

23

0

Корреляционно-регрессионный анализ

В таблице 6 приводится матрица парных корреляций всех наблюдаемых переменных.

Таблица 6

Матрица парных корреляций

Прибыль

Покупатели и заказчики

Векселя к получению

Прочие дебиторы

Прибыль

1

Покупатели и заказчики

0,858726

1

Векселя к получению

-0,99022

-0,82849

1

Прочие дебиторы

-0,98054

-0,87382

0,987398

1

Таблица 7

Номер собственного числа

Собственное число

% полной дисперсии

Сумма собственных чисел

Накопленный %

1

3,763336

94,0834

3,763336

94,0834

2

0,213456

5,336397

3,976792

99,4198

Как видно из корреляционной таблицы, прибыль коррелирует со всеми параметрами.

Для выявления наиболее значимых показателей и объединения их был произведён факторный анализ по методу главных компонент и главных факторов.

Сначала были вычислены собственные числа и собственные значения матрицы корреляций. На рисунке 1 приводится график распределения собственных чисел.

Сущность экономико-математического моделирования в планировании прибыли заключается в том, что оно позволяет найти количественное выражение взаимосвязей между прибылью и факторами, ее определяющими. Эта связь выражается через экономико-математическую модель. Экономико-математическая модель представляет собой математическое описание экономического процесса (процесса формирования прибыли), т. е. описание факторов, определяющих прибыль. Модель может строиться на функциональной или корреляционной модели. Функциональная связь выражается уравнением вида

У=f (x),

где у - прибыль; х - факторы, определяющие прибыль.

Корреляционная связь (вероятная) показывается уравнением регрессии различного вида. Для построения модели необходимо взять данные за 5 лет или квартальные за 1-2 года. Целесообразно в целях повышения уровня научно обоснованного планирования разрабатывать несколько вариантов, исходя из раз- личных условий с последующим отбором оптимального.

Процесс разработки плана прибыли с применением экономико-математической модели включает 5 этапов, которые схематично представлены на схеме.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Подбор исходной информации и оценка отчетных данных | Построение экономико-математической модели | Решение модели | Экспертная оценка прогнозных показателей | Принятие плановых решений, выбор оптимального варианта |

Схема. Этапы разработки прогноза прибыли с применением экономико-ма-тематической модели

Сущность метода оптимизации плановых решении заключается в разработке нескольких вариантов плановых расчетов с тем, чтобы выбрать лучший. При этом могут применяться разные критерии выбора:

-минимум приведенных затрат;

-максимум приведенной прибыли:

-минимум вложения капитала при наибольшей эффективности результата;

-минимум плановых (текущих) затрат:

-ускорение оборачиваемости оборотных средств (минимум времени на оборот капитала);

-максимум прибыли на 1 рубль вложенного капитала:

-максимум валового дохода на 1 рубль вложенного капитала.

Прогнозируемый размер прибыли можно определить исходя из использования в расчетах значения маржинального дохода:

П=Дм- H, или П = В х Ду - Н .

Эту формулу можно использовать для определения прибыли от реализации, если известны общая сумма маржинального дохода и постоянных расходов или удельного веса маржинального в валовом доходе или в объеме товарооборота. Если известны удельные веса маржинального дохода в выручке от продаж (валовом доходе) каждого вида продукции в общей сумме выручки от продаж, средний удельный вес маржинального дохода подсчитывается как средневзвешенная величина.

Пример. Фирма реализует три сорта сыра. Удельный вес маржинального дохода имеет следующие значения 0,5, 0,7, 0,8. Общая сумма продажи сыров составляет 30 млн р. Удельный вес реализации сыра «А» - 25 %, сыра «Б» -35 %, сыра <сВ» - 40 %. Тогда средний удельный вес маржинального дохода в общей сумме товарооборота составит:

Ду = (0,5 х 25 + 0,7 х 35 + 0,8 х 40)/100 = (12,5 + 24,5 + 32)/100 =0,69 %

Тогда прибыль от реализации при постоянных расходах в размере 3,5 млн р. и переменных, включая стоимость товара, 20 млн р. составит:

П= (30-20) х 0,69-3,5= 3,4 млн. р.

Если не ожидается серьезных изменений в прогнозируемом периоде, для прогнозирования прибыли можно использовать те же удельные веса маржинального дохода.

На практике часто возникает вопрос, при каком количестве реализуемой продукции и при какой цене можно обеспечить получение максимальной прибыли.

В этих целях целесообразно использовать теорию предельной полезности. Например,выберем вариант, в наибольшей степени отвечающий требованию максимизации прибыли. Оптимальным объемом реализации, который принесет максимальную прибыль, будет объем в 6 условных единиц. При этом активное наращивание прибыли начинается с 4-й единицы. Прибыль увеличивается, пока предельные издержки снижаются. Когда предельные издержки начинают возрастать, прибыль продолжает еще определенное время повышаться, пока предельные издержки не превысят предельный валовой доход.

На размер планируемой прибыли (норму прибыли) акционерного общества могут оказать влияние множество других факторов. Среди них наиболее важными являются: ожидания держателей акций, отдача инвестиций, возможная экономия мощностей, структура капитала и др.

В свою очередь при определении размера дохода держателей акций необходимо учесть потенциальные дивиденды, возможности для повышения стоимости капитала, элемент риска (высокий риск - высокий доход, высокие дивиденды), величину дивидендов, выплачиваемых в других сравнимых местах.

Отдачу от вложенного капитала лучше рассчитывать по данным нескольких лет. При этом в отраслях с высоким уровнем конкуренции большая часть доходов идет на обновление и модернизацию оборудования, сооружения, исследования, обучение, компьютеризацию. А, как известно, по этим направлениям инвестиций быстрой отдачи не происходит. Даже более того, как свидетельствует зарубежный опыт, неопределенность спроса, изменение моды, поведения потребителей, технологий, отсутствие четких циклов в предпринимательской деятельности, конкуренция всегда приводят к ошибкам при определении прогнозной величины прибыли.

Структура капитала может способствовать или препятствовать усилиям компании (предприятия) по увеличению ее активов, а следовательно, и прибыли.

Если фирма имеет большие долги, а тем самым и большие долговые выплаты, то тона не может привлечь дополнительные капиталы.

Соотношение заемных средств и рискового капитала должно быть таким, чтобы обеспечить акционерам удовлетворительную отдачу от инвестиций. Лучше привлечь краткосрочный капитал. Среднесрочный и долгосрочный капиталы требуются в основном для длительных проектов.

Результаты расчетов прибыли с использованием всех вышеперечисленных методов сводятся в специальную таблицу для оценки их реальности, сравнения с возможностями получения соответствующего размера прибыли и определения того объема прибыли, который станет плановым. В том случае, если возможности предприятия в получении целевой прибыли недостаточны, необходимо разработать меры для обеспечения получения дополнительной прибыли путем введения в действие неиспользованных возможностей по росту доходов и снижению затрат. При этом необходимо стремиться к максимальному приближению плановой прибыли к целевой.

После определения плановой величины прибыли рассчитывается плановый уровень рентабельности предприятия.

Проверка обоснованности прогнозных расчетов прибыли может быть осуществлена с использованием индексного метода. Как уже отмечалось в предыдущих разделах, прогнозные расчеты должны отвечать требованию оптимизации пропорций.

Для прибыли считается обоснованным такое соотношение между ростом товарооборота и прибыли, когда последняя опережает предыдущий показатель и другие вытекающие из них:

Iпр> Iт > Iфп > Iфот > Iчр .

Плановая же прибыль не может быть меньше фактической, т. е. обязательным при разработке плана является соблюдение следующего условия:

ПП мин > Пф,

Таким образом,нижний предел плановой прибыли ограничен минимальным ее размером,а верхний ограничений не имеет.он всегда должен стремиться к максимуму. Завершается процесс планирования прибыли расчетом прогнозной величины балансовой прибыли. Результаты прогноза оформляются в таблицу с нижеперечисляемыми показателями,расчитанными поквартально и на весь год:

1. Товарооборот (плановый, р.)

2. Валовой доход (плановый, р.),в том числе НДС и отчисления во внебюджетные фонды, р.

3. Валовой доход без НДС и отчислений во внебюджетные фонды, р.

4. Издержки обращения (плановые)

5- Уровень издержек обращения

6. Уровень валового дохода

7. Прибыль от реализации

8. Рентабельность реализации, %

9. Доходы от внереализацнонных операций, уменьшенные на расходы по ним

В том числе:

9-1. Доходы от участия в СП

9-2. Дивиденды и др.

10. Балансовая прибыль, р.

11. Балансовая прибыль в процентах к объему товарооборота