

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	
1 ЗНАЧЕНИЕ ПОВЫШЕНИЯ ДОХОДОВ ДЛЯ ПРЕДПРИЯТИЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ	
1.1 Сущность доходов, источники их формирования и способы повышения	
1.2 Методика анализа доходов предприятия.....	
1.3 Информационная база для анализа доходов предприятия.....	
1.4 Методическая схема исследований.....	
2 АНАЛИЗ ФИНАНСОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОАО «ЗЕМЕТЧИНСКИЙ МЕХАНИЧЕСКИЙ ЗАВОД» ЗА 2013-2015 ГОДЫ	
2.1 Краткая характеристика ОАО «Земетчинский механический завод».....	
2.2 Горизонтальный и вертикальный анализ активов и пассивов ОАО «Земетчинский механический завод».....	
2.3 Анализ ликвидности, платежеспособности и финансовая устойчивость ОАО «Земетчинский механический завод».....	
2.4 Анализ доходов и расходов ОАО «Земетчинский механический завод».....	
3 РАЗРАБОТКА МЕТОДИЧЕСКИХ РЕКОМЕНДАЦИЙ ДЛЯ ОАО «ЗЕМЕТЧИНСКИЙ МЕХАНИЧЕСКИЙ ЗАВОД»	
3.1 Рекомендации по повышению доходов ОАО «Земетчинский механический завод».....	
3.2 Экономическая эффективность от предложенных рекомендаций.....	
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК	
ПРИЛОЖЕНИЯ	

ВВЕДЕНИЕ

Доходы предприятия - приумножение прибыли после поступления денежных средств и любого другого имущества.

При рассмотрении трудов и многих других документов, которые были представлены нам зарубежными и отечественными учеными, было достаточно основательно исследовано вопросов, связанных с экономической природой доходов и принципами их формирования. Но в современной научной литературе не все практические и теоретические аспекты и проблемы доходного функционирования различного производства получили необходимое отражение. Это объясняется тем, что большинство вопросов производства, распределения и использования прибыли являются сложными и многогранными, поэтому требуются дальнейшие их исследование. Основным объектом исследования является предприятие, оно служит основным звеном на всех этапах развития экономики и экономической деятельности. Именно на предприятии осуществляется производство всей продукции, там происходит непосредственная связь работника со средствами производства. Предприятие самостоятельно осуществляет свою деятельность, принимая решения о том что, как и в каких количествах необходимо производить, где, кому и по какой цене продать изготовленную продукцию, самостоятельно распоряжается полученными доходами, которые остались в его распоряжении после уплаты налогов и других обязательных платежей. [16, с. 235]

Для современного общества пополнение доходов уже давно является одной из самых главных задач, поэтому большинство предприятий ставит в приоритет получение больших доходов при наименьших затратах, путем экономии в расходовании средств и повышения эффективности их использования, в следствии, доходы должны покрывать расходы. При изучении доходов предприятия необходимо определить объект и предмет исследования, а объектом исследования будет являться теория и практика анализа и планирования доходов. [17, с. 120]

Предметом исследования данной выпускной квалификационной работы будут являться доходы предприятия, их анализ и планирование в ОАО «Земетчинский Механический Завод». Объектом исследования выпускной квалификационной работы будет являться разработка рекомендаций, направленных на увеличение доходов данного предприятия.

Для достижения поставленной цели необходимо решить следующие задачи:

- 1) изучить сущность доходов предприятия, источники их формирования;
- 2) изучить методику анализа доходов предприятия;
- 3) проанализировать информационную базу, для анализа доходов предприятия;
- 4) предложить рекомендации по увеличению доходов предприятия;
- 5) рассчитать экономический эффект, предложить рекомендации;

В выпускной квалификационной работе будут применяться различные методы исследования: анализ документов, анализ литературы по проблеме исследования, сравнительный и факторный анализ деятельности предприятия, табличный и графический методы.

Выпускная квалификационная работа будет состоять из введения, трех глав: теоретической, аналитической и рекомендательной, а также заключения и библиографического списка.

1 ЗНАЧЕНИЕ ПОВЫШЕНИЯ ДОХОДОВ ДЛЯ ПРЕДПРИЯТИЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

1.1 Сущность доходов, источники их формирования и способы повышения

Доходом на предприятии является выручка от реализации продукции за вычетом материальных затрат. Он представляет собой денежную форму чистой продукции предприятия, т.е. включает в себя оплату труда и прибыль.

В современных условиях доходы предприятия состоят:

- 1) дохода от реализации продукции, работ и услуг;
- 2) валового дохода;
- 3) дохода от основной деятельности;
- 4) дохода от неосновной деятельности;
- 5) совокупного дохода до налогообложения;
- 6) совокупного дохода после налогообложения;
- 7) дохода или убытка от чрезвычайных ситуаций;
- 8) чистого дохода.

1. Доходом от реализации продукции считается готовая продукция, проданная потребителям или вывезенная ими со складов предприятия, оплата, за которую полностью поступила на расчетный счет предприятия.

2. Валовой доход определяется как разность между доходом от реализации продукции и производственной себестоимостью реализованной продукции в результате основной деятельности предприятия.

3. Доход от основной деятельности предприятия представляет собой разницу между валовым доходом и расходами периода.

4. Доходы от неосновной деятельности возникают при деятельности предприятия в дополнительных сферах и не связаны с процессом производства продукции. К доходам от неосновной деятельности относятся:

- доходы от реализации прочей продукции, работ и услуг вспомогательных и других обслуживающих производств.

- доходы от реализации основных средств, нематериальных активов.
- доходы от долгосрочных и краткосрочных финансовых вложений, в том числе в предоставлении кредита.
- доходы от сдачи имущества в аренду.

5. Совокупный доход до налогообложения образуется как сумма доходов от основной и неосновной деятельности предприятия до уплаты налогов.

6. Совокупный доход после налогообложения образуется из вычитания из общей суммы доходов уплаченных налогов.

7. Доход или убыток от чрезвычайных ситуаций является разницей между полученными страховыми взносами и затратами предприятия, связанными с ликвидацией последствий стихийных бедствий, аварий, других чрезвычайных событий.

8. Чистый доход представляет собой разницу между совокупным доходом после налогообложения и доходом или убытком от чрезвычайных ситуаций.

Источники формирования доходов предприятия. [19, с. 54]

На величину финансовых результатов деятельности организации влияет огромное количество факторов, которые оказывают не только прямое и косвенное воздействие на них. Одним из таких факторов является величина доходов, которая в конечном итоге влияет на перспективу роста стоимости организации, а также расширения его деятельности и другое. Одной из наиболее важных причин роста доходов организации является: рост объема производства продукции, ее реализация, маркетинговые исследования, прогнозирование и анализ, тем самым происходит достаточное увеличение производительности труда, снижается себестоимость и улучшается качество продукции. При рассмотрении деятельности организации, можно отметить, что ведущим источником доходов является выручка от реализации продукции, а именно та часть, которая остается после вычета всех присутствующих затрат на производство и реализацию продукции. Данный источник будет относиться к основной деятельности предприятия, поэтому одной из самых важнейших задач предприятия, будет являться - получение большего дохода при наименьших затратах. В состав

основной деятельности организации входят и другие источники доходов, такие как погашение дебиторской задолженности, авансы от потребителей и другие денежные поступления на счет организации. Одновременно с основной деятельностью, предприятие может заниматься финансовой и инвестиционной деятельностью, тем самым увеличивая свои источники доходов. Например, источником дохода от инвестиционной деятельности может быть доход от продажи вне оборотных активов, представленных в виде основных фондов и нематериальных активов предприятия, а также этот источник включает проценты от долгосрочных финансовых вложений, от погашения ранее выданных кредитов, дивидендов и других видов доходов от инвестиционной деятельности, поступления, связанные с участием в уставных капиталах других организаций, прибыль, полученная организацией в результате совместной деятельности, штрафы, пени, неустойки за нарушение условий договоров. [21, с. 403]

Все представленные сферы деятельности предприятия тесно взаимосвязаны друг с другом, а значит, по мере необходимости потоки денежных средств могут перетекать из одной сферы деятельности в другую.

Как было выше сказано получение прибыли – это одна из главных целей предприятия, но получить прибыль предприятие может только в том случае, если оно производит продукцию или услуги, которые реализуются, а точнее удовлетворяют общественные потребности. Соподчиненность этих двух целей – удовлетворение потребности и получение прибыли – следующая: нельзя получить прибыль, не изучив потребности и не начав производить тот продукт, который удовлетворяет потребности. Необходимо произвести продукт, который удовлетворит потребности и притом по такой цене, которая удовлетворила бы платежеспособные потребности. А приемлемая цена возможна только в том случае, когда предприятие выдерживает определенный уровень издержек, когда все затраты потребляемых ресурсов меньше, чем полученная выручка. В этом смысле прибыль – непосредственная цель функционирования предприятия и одновременно – это результат его деятельности. Когда выручка превышает себестоимость, финансовый результат свидетельствует о получении прибыли.

Если выручка равна себестоимости, то удалось лишь возместить затраты на производство и реализацию продукции. Реализация состоялась без убытков, но отсутствует и прибыль как источник производственного, научно-технического и социального развития. При затратах, превышающих выручку, предприятие получает убытки – отрицательный финансовый результат, что ставит его в достаточно сложное финансовое положение, не исключающее и банкротство, из этого следует, то, что необходимо постоянно принимать меры для повышения доходов. На каждом предприятии должны предусматриваться плановые мероприятия по увеличению прибыли. [22, с. 56] Еще для увеличения доходов предприятия необходимо постоянно следить за сохранением имеющихся денежных ресурсов и их преувеличении. Потому что рыночные отношения полагают, что деньги должны делать деньги, у владельцев свободных денежных средств возникает проблема, как рациональнее распорядиться ими с целью увеличения соответствующего прироста денежных средств. Это особенно актуально для ситуации с высоким уровнем инфляции. Временно свободные средства можно разместить на депозитах или найти возможность взаимодействия с некоторыми финансовыми компаниями, можно конвертировать в твердую валюту, покупать ценные бумаги и банковские векселя. [23, с. 89]

1.2 Методика анализа доходов предприятия

Значение доходов в современной рыночной экономике огромно. Как экономическая категория, разница между доходами и расходами характеризует результат предпринимательской деятельности предприятия. При сравнении доходов с расходами предприятия за тот же период определяется прибыль – показатель, наиболее полно отражающий эффективность производства, качество и объем произведенной продукции, состояние производительности труда, уровень себестоимости. Показатели доходов являются важнейшими в системе оценки результатов и деловых качеств предприятия, степени его надежности и финансового благополучия как партнера. В своей практической деятельности организация исходит из того, что конечным результатом ее предпринимательской

деятельности является достижение необходимой рентабельности продукции. Показатели доходов, прибыли и рентабельности являются основными характеристиками эффективности финансово-хозяйственной деятельности организации. [27, с. 348]

Для сравнения мы можем рассмотреть не только те методы, которые используются в России, но и те методы, которые используются за рубежом

Таблица 1.1 – Российские и Зарубежные методы повышения доходов

Российские методы	Зарубежные методы
1	2
В России значение прибыли огромно, но несмотря на то, что прибыль является важнейшим экономическим показателем деятельности, она не характеризует эффективность работы предприятия, но все равно каждое предприятие считает нужным повысить свои доходы. Рассмотрим некоторые способы увеличения прибыли	В США так же из всех сил боролись за увеличение прибыльности. Чтобы оценить насколько хорошо им это удастся, они сравнивали свои финансовые результаты с положением конкурентов в своей отрасли. Теперь рассмотрим некоторые из способов:

Продолжение таблицы 1.1

1	2
Увеличение уровня цен, при неизменной затратной части. Здесь может быть несколько вариантов увеличения прибыли: а) увеличение цены на продукцию; б) увеличение объёма продаж; в) увеличение разницы между стоимостью и ценой товара. Следует обратить особое внимание на тип предлагаемой услуги или продукции. Необходимо чётко знать за какую группу товаров покупатель готов заплатить больше.	Снижение цен, по мнению зарубежных авторов, это не очень популярная тактика, но она практически всегда эффективна при стремлении к увеличению доходов, это должно привести к формированию следующего эффективного цикла: увеличение доли рынка, далее при более низкой цене происходит более высокий объем продаж, ведущий к сокращению издержек на единицу продукции.
Увеличение выпуска продукции, улучшение качества, расширение рынка продаж и продажа излишнего оборудования или сдача его в аренду.	Создание дополнительных свойств, сервиса и качества. Это должно сопровождаться снижением издержек производства.
Повышение конкурентоспособности, необходимо предоставлять более выгодные условия для своих потребителей, чем условия конкурентов.	Повышение конкурентоспособности. В общем, лучший способ для достижения этой цели это обеспечение более качественного и дешевого продукта для своих потребителей.

Продолжение таблицы 1.1

1	2
Используется система торговых надбавок, но высказываются различные точки зрения: от установления минимального размера торговой надбавки до полного отказа от контроля за, их формированием. В связи с этим интересен опыт стран дальнего зарубежья, где нет официального предела торговых надбавок	В практике зарубежных торговых предприятий часто используется система торговых надбавок. Они предназначены для покрытия торговых расходов и формирования дополнительной прибыли.
Одной из важнейших задач предприятия является получение большей прибыли при наименьших затратах, путем соблюдения режима экономии в расходовании средств и их эффективного использования, так же огромное влияние на снижение себестоимости оказывают мероприятия, связанные с улучшением рабочего времени.	На зарубежных предприятиях рассматриваются такие факторы как снижение затрат. Ведь известно, что чем больше партия закупаемого сырья и материалов, тем больше величина среднегодового запаса и больше размер издержек, а следовательно и больше затрат на производство своей продукции, при этом возникает задача оптимизации затрат на производство.

Окончание таблицы 1.1

1	2
Разработка и внедрение инноваций, для более быстрого и эффективного производства в той или иной деятельности.	Создание инновационных новшеств и их распространение для более высокой экономической эффективности. Эта стратегия направлена на то, чтобы превзойти конкурентов в своей сфере деятельности.

На первый взгляд, может показаться, что методы повышения доходов предприятия в России и за рубежом практически одинаковые. Предприятия, что в России, что за рубежом это некий актив, который приносит своему владельцу определенный уровень прибыли. И так происходит везде, значит и методика его оценки в целом не должна различаться. Но если смотреть глубже и обращать внимание на более частные вопросы, то можно говорить о принципиальном различии в возможности применения методов. Следует отметить, что многие методы были сформированы за рубежом, соответственно в России многие методы были сформированы, полагаясь на западный опыт.

В России эффективность работы предприятия чаще всего оценивается при сопоставлении прибыли с затратами или ресурсами, которые обеспечили эти результаты, а за рубежом чаще всего эта эффективность оценивается путем сравнения финансовых результатов своих предприятий с финансовыми результатами предприятий своих конкурентов. Это связано с тем, что за рубежом рынок купли-продажи бизнеса организован, развит, в достаточной степени также он регламентирован и предсказуем. Чего никак нельзя сказать о Российской действительности.

И в России и за рубежом, везде приветствуется и снижение, и увеличение цены на продукцию, чаще всего, это зависит от положения предприятия на рынке.

Создание дополнительных свойств, сервиса и качества, увеличение выпуска продукции, улучшение качества, расширение рынка продаж и продажа излишнего оборудования или сдача его в аренду, повышение конкурентоспособности и устранение конкурентов, все это так же является одним из важнейших факторов увеличения доходов как в России так и в других странах.

Везде достаточно развита система торговых надбавок, они формируют получение дополнительной прибыли на предприятии, тем самым повышая его доходность.

Также для увеличения доходности предприятия все чаще и чаще пытаются внедрить новые инновационные разработки для выпуска нового продукта, освоения новых, прогрессивных технологий и методов управления, также новые технологии используют для расширения и обновления номенклатуры и улучшения качества, выпускаемой продукции, совершенствования технологий их изготовления с последующим внедрением и эффективной реализацией на рынке.

Как было выше сказано, многие методы повышения прибыли были сформированы, полагаясь на западный опыт. В свою очередь в западных странах считается, что предприятие считается более конкурентоспособным благодаря персоналу, который более заинтересован в результате работы. Итак, каким образом иностранные компании стимулируют свой персонал? Во-первых, каждая компания должна создавать все необходимые условия для работы персонала, в России так же используют данный метод, но помимо созданных условий для работников, зарубежные фирмы вместо финансового повышения предлагают финансово поддерживать семью работника, осуществляя какие-либо необходимые ежемесячные выплаты, в России как и за рубежом, данный метод подходит далеко не каждому предприятию, но более крупные фирмы могли бы обратить внимание на данный подход.

Во многих норвежских компаниях выплачивают денежные поощрения, тем работникам, которые никогда не курили и ведут здоровый образ жизни. По мнению работодателей, здоровый образ жизни помогает сотрудникам работать с большей отдачей, а стало быть это должно положительно влиять на прибыль

предприятия. Больничный без документов. В Швеции работодатели с большой заботой относятся к здоровью своих сотрудников и теперь для того чтобы неделю не выходить на работу из-за болезни, сотруднику достаточно лишь предупредить об этом руководителя и никакие документы для этого не нужны. Так же во многих шведских фирмах можно прийти на работу с ребенком, в случае если у него каникулы и его не с кем оставить. Таким образом, можно сделать вывод, что многие зарубежные предприятия для повышения своих доходов используют такой метод как мотивация персонала, в России данный метод так же часто используется, но некоторые критерии мотивации можно позаимствовать у некоторых западных фирм.

Так как целью деятельности любого предприятия является прибыль. Поэтому в настоящее время рассмотрению методики бухгалтерского учета, налогообложения и анализа доходов в экономической литературе уделяется особое внимание. И дело здесь не только во влиянии процесса управления доходами на финансовое состояние предприятия, но и в большом количестве новых нормативных документов, регулирующих порядок бухгалтерского учета. Доходы от основной деятельности в рыночных условиях хозяйствования являются основным источником финансирования деятельности предприятия, так как преимущественно за счет них формируется прибыль. Являясь основным источником формирования различных видов прибыли, они в результате являются источником воспроизводственного и инвестиционного процесса на предприятии, поэтому каждое предприятие должно анализировать и оценивать сложившуюся тенденцию в организации. [28, с. 53]

Чаще всего в бухгалтерской отчетности интересуют только определенные показатели доходов предприятия. Например, администрацию предприятия интересуют объем полученных доходов их структура и факторы, воздействующие на их величину. Налоговые органы заинтересованы в получении достоверной информации обо всех доходах как слагаемых налогооблагаемой базы прибыли. Потенциальных инвесторов интересуют вопросы качества доходов и их соотношение с расходами, т.е. рентабельности предприятия, устойчивости и

надежности получения прибыли в ближайшей перспективе, для выбора и обоснования стратегии инвестиций, направленной на минимизацию потерь и финансовых рисков от вложений в активы данной организации. Анализ каждого слагаемого доходов предприятия имеет вполне конкретный характер, потому что позволяет учредителям и акционерам, выбрать наиболее важные направления активизации деятельности организации. [29, с. 102]

Целью анализа доходов предприятия является определение путей оптимизации их величины как в целом, так и от отдельных видов деятельности. Для достижения данной цели необходимо провести анализ динамики, структуры и структурной динамики доходов от основной деятельности, прочих доходов.

Валовой доход - исчисленный в денежном выражении суммарный годовой доход предприятия, фирмы, полученный в результате производства и продажи продукции, товаров, услуг. Валовой доход, определяется как разность между денежной выручкой от продажи товара и материальными затратами на его производственной целью анализа валового дохода является поиск резервов роста и достижение на основе этого оптимального соотношения с финансовыми результатами, создание работающей модели управления им.

С изучения валового дохода начинают обычно анализ финансовых результатов. От величины валового дохода зависит финансовое положение предприятия, оплата труда работников, поскольку источником образования прибыли является валовой доход.

В процессе анализа валового дохода устанавливается степень соответствия фактических значений прогнозным (плановым), определяется динамика валового дохода, рассчитываются темпы роста, устанавливаются причины его роста или снижения. [30, с. 581]

Анализ валового дохода, как и других показателей деятельности предприятия, является основой для принятия управленческих решений. Экономический анализ предшествует решениям, обосновывает их и является базой научного управления предприятием, повышает его эффективность.

Для анализа валового дохода используются традиционные и математические методы анализа. К числу основных способов и приемов экономического анализа относятся: оценка абсолютных, относительных и средних величин, метод сравнения, группировки, индексный, графический, метод цепных подстановок, балансовый. К математическим методам относятся: математическое программирование, моделирование, регрессия и корреляция. В ходе структурного анализа выясняются основные соотношения, связанные с получением выручки от реализации, и произведенные с этой целью затраты. [31, с. 18] Информация для анализа продаж, необходимого для составления прогнозов на следующий период (периоды), доступна в полном объеме лишь внутреннему аналитику. В ходе такого анализа должно быть установлено: каковы основные элементы получения выручки; насколько зависим спрос от цен на продукцию существует ли у предприятия возможность приспособиться к изменению спроса путем модификации выпускаемой продукции или введения на рынок новых товаров; какова степень концентрации покупателей; насколько велика зависимость от основных покупателей; какова диверсификация продукции по географическим рынкам сбыта. [32, с.18]

Для многоотраслевых предприятий или предприятий, функционирующих на различных географических рынках сбыта, необходимо оценить информацию о доходах в разрезе отдельных сегментов сбыта. Дело в том, что вклад отдельных сегментов в получение общего объема реализации, как правило, различен. Следовательно, для того чтобы оценить перспективы многопрофильных предприятий, а также риски их деятельности, следует отдельно проанализировать доходы по каждому сегменту. С этой целью в международной практике используется сегментарная отчетность, рекомендации по составлению которой содержатся в Международном стандарте финансовой отчетности. В российской практике предусматривается отражение информации о структуре реализации в разрезе отдельных сегментов в пояснительной записке. [33, с. 204]

Критерием отнесения результатов финансовых операций в состав обычной деятельности также является регулярность их получения. Например, если

предприятие имеет финансовые вложения в ценные бумаги других организаций, то доходы от участия в других организациях войдут в расчет финансового результата от обычной деятельности. Другим приемом оценки "качества" получаемой чистой прибыли, является анализ динамики внутренних показателей доходности: «результат от реализации/выручка»; "результат от финансово-хозяйственной деятельности/выручка"; "результат отчетного года/выручка"; "чистая прибыль/выручка". Очевидно, что каждый следующий показатель испытывает влияние все большего числа факторов. Имея в виду, что последний показатель является обобщающим, расчет промежуточных показателей используется для лучшего понимания причин его изменения. Цель такого анализа - подтвердить стабильность получения данного чистого дохода с каждого рубля продаж. [34, с. 205]

По итогам вышесказанного можно сделать вывод, что анализ доходов предприятия необходим как внутренним пользователям с целью определения резервов повышения прибыли и рентабельности, так и внешним пользователям для оценки организации как потенциального заемщика или делового партнера. Анализ доходов проводится на основе данных Отчета о прибылях и убытках. В ходе анализа рассчитывают структуру и динамику доходов, показатели рентабельности основной деятельности, продаж, основного и заемного капитала, основных и оборотных активов. Изучается динамика перечисленных показателей, и определяются их факторы. Валовой доход равен сумме заработной платы и чистого дохода

Эффективность функционирования любого предприятия зависит от его способности приносить наибольшую прибыль. Чтобы сделать оценку такой способности, необходимо провести анализ доходов предприятия, чтобы получить ответы на такие вопросы как

- Насколько стабильны полученные доходы?
- Какие элементы отчета о прибылях и убытках могут быть использованы для прогнозирования прибыли?
- Насколько производительны осуществляемые затраты?

-Какова эффективность вложения капитала в данное предприятие?

-Насколько эффективно управление предприятием?

Основной целью анализа доходов предприятия является определение величины от обычной и прочей деятельности организации

В процессе этого анализа решаются следующие задачи:

- 1) оценка и анализ обычной и прочей деятельности организации;
- 2) анализ динамики и состава доходов от обычной и прочей деятельности предприятия;
- 3) изучение изменений каждого показателя за отчетный период по сравнению с базисным годом;
- 4) анализ формирования расходов организации;
- 5) оценка влияния доходов организации на показатели прибыли и результативности деятельности организации;

Анализ доходов осуществляется в первую очередь на основе информации из отчетов о прибылях и убытках далее в своих выводах базируется на показателях этих доходов и расходов от различных видов деятельности, т. е. доходов, выявляемых по данным бухгалтерского учета. Прежде всего, следует иметь в виду, что признание доходов организации зависит от учетной политики предприятия и действующей методики учета. Необходимо также принимать во внимание базовые подходы к оценке доходов, используемые в зарубежной практике бухгалтерского учета. [35, с. 14]

Отмеченные основные проблемы, связанные с использованием данных отчета о прибылях и убытках, делают необходимым проведение анализа в два этапа: на первом этапе у аналитика должны быть сформированы четкие представления о принципах формирования доходов на предприятии, а на втором этапе проводится собственно анализ отчета о прибылях и убытках

На основе анализа отчета о прибылях и убытках можно произвести:

- 1) оценку и анализ доходов от обычной и прочей деятельности организации;
- 2) анализ динамики и состава доходов от обычной, и прочей деятельности предприятия;

3) изучение изменений каждого показателя за отчетный период по сравнению с базисным годом;

4) анализ формирования в предприятии;

5) оценка влияния доходов на показатели прибыли и результативности деятельности предприятия.

В ходе структурного анализа выясняются основные соотношения, связанные с получением выручки от реализации, и произведенные с этой целью затраты. Информация для анализа продаж, необходимого для составления прогнозов на следующий период или периоды, доступна в полном объеме лишь внутреннему аналитику. В ходе такого анализа должно быть установлено: каковы основные элементы получения выручки; насколько зависим спрос от цен существует ли у предприятия возможность приспособиться к изменению спроса путем модификации выпускаемой продукции или введения на рынок новых товаров; какова степень концентрации покупателей и насколько велика зависимость от основных покупателей. [36, с. 84]

Информацией для анализа доходов служат:

1) статистическая отчетность;

2) оперативные данные бухгалтерского баланса;

3) материалы документальных ревизий;

4) инвентаризации проверок, результаты наблюдений;

Этапы анализа:

1 этап – подготовительный. Он определяет цели анализа доходов, определяет выявление резервов роста рентабельности и улучшения работы предприятия на основе комплексного анализа доходов.

2 этап – основной. Он включает в себя:

1. Анализ общей суммы доходов организации по сумме и по уровню.

2. Анализ дохода по видам деятельности.

3. Анализ валовой прибыли по уровню и по сумме.

4. Анализ структуры валовой прибыли

5. Факторный анализ валовой прибыли

3 этап – заключительный он включает в себя выявление тенденций развития доходов и рентабельности торгового предприятия; определение сильных и слабых сторон, угроз и возможностей; выявление резервов роста доходов и увеличения рентабельности; разработка плана мероприятий по повышению доходности и рентабельности а так же контроль за его осуществлением.

1.3 Информационная база для анализа доходов предприятия

Источниками информации для анализа доходов являются документы предприятия. Среди документов, подлежащих изучению, выделяют приказ об учетной политике организации, первичные документы, регистры учета, отчетность.

Основные источники информации при проведении анализа доходов:

1. Первичные документы: накладные на сдачу готовой продукции; требования на отпуск продукции; карточки складского учета; счета-фактуры; журнал регистрации полученных и выставленных счетов-фактур; книга продаж; инвентаризационные описи; накладные на реализацию готовой продукции, грузовые таможенные декларации, коносаменты; количественно-суммовые карточки, оборотные ведомости; калькуляции.

2. Регистры синтетического и аналитического учета: главная книга, журнал ордер (расчеты с покупателями и заказчиками), ведомость (учета реализации продукции по отгрузке)

3. Бухгалтерская отчетность предприятия: бухгалтерский баланс и отчет о прибылях и убытках, Приложение к бухгалтерскому балансу.

4. Другие документы: договоры на реализацию продукции, планово-экономическая документация; решения о предоставлении отдельным категориям покупателей льгот по оплате продукции; решения собственника о покрытии убытков предприятия; отчеты об использовании бюджетных ассигнований предприятием; решения суда; ведомости учета результатов, выявленных инвентаризацией; документы, подтверждающие факт обращения в правоохранительные органы; акты; сметы; претензионные расписки. [37, с. 84]

Основным источником информации для анализа доходов организации является отчет о прибылях и убытках. Он построен таким образом, что в нем отдельно отражаются доходы по различным направлениям деятельности организации. Раздел первый «Доходы и расходы по обычным видам деятельности» представляет информацию о доходах, расходах и прибыли, полученной от основной деятельности - производства и продажи продукции, товаров, работ, услуг. Выручка от продажи товаров, продукции, работ, услуг являясь основным видом доходов организации, используется с целью формирования информационной базы для анализа и оценки таких важнейших показателей результативности работы, как оборачиваемость активов, средняя продолжительность сроков погашения дебиторской и кредиторской задолженности. Наличие в отчете показателя валовой прибыли рассчитываемого в виде разницы между выручкой от продаж и себестоимостью проданных товаров, продукции, работ, услуг позволяет определить, покрывает ли выручка производственную себестоимость или же основная деятельность изначально приносит убытки. Главная цель отчета о прибылях и убытках состоит в прогнозировании будущих доходов. Для этого необходимо рассмотреть каждый элемент отчета и оценить вероятность его присутствия в будущем. Вероятность получения доходов в будущем определяется их стабильностью. Поэтому в отчете о прибылях и убытках аналитик должен выделить статьи стабильно повторяющиеся и чрезвычайные. Необходимость такого деления связана с тем, что для целей прогнозирования финансовых результатов должны быть использованы показатели, очищенные от влияния чрезвычайных операций. Редкие и чрезвычайные статьи отчета о прибылях и убытках российских предприятий отражаются, как правило, в составе прочих внереализационных доходов и расходов. [38, с. 63]

1.4 Методическая схема исследования выпускной квалификационной работы

Методология исследования включает в себя теоретическое обоснование поставленной проблемы, цель, решение и задачи исследования, а также методику, приёмы, последовательность выполнения работы. Разработана структура основных разделов ВКР, которая включает в себя 3 главы.

Предмет исследования – основные фонды предприятия. Объектом исследования является ОАО «Земетчинский механический завод».

В ВКР используются следующие способы и приемы:

- 1) прием сравнения;
- 2) способы расчетов различных показателей и др.

Измерения осуществляются в абсолютных и относительных значениях. Также используются графические методы, в том числе диаграммы, графики, таблицы.

Методическое исследование данной ВКР представлено на рисунке 1.1



Рисунок 1.1 – Методическая схема исследований по теме: Повышение денежных средств предприятия

2 АНАЛИЗ ФИНАНСОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОАО ЗЕМЕТЧИНСКИЙ МЕХАНИЧЕСКИЙ ЗАВОД ЗА 2013-2015 ГОДЫ

2.1 Краткая характеристика ОАО Земетчинский механический завод

ОАО «Земетчинский механический завод» основан 1 января 1978 года. В 1998 году был преобразован в открытое акционерное общество. Зарегистрирован по адресу р.п. Земетчино, Пензенской обл., ул. Серегина, д. 41.

Целью ОАО Земетчинский механический завод, является извлечение прибыли. Неустанная забота о повышении производительности предприятия, увеличение ассортимента предлагаемой продукции, соответствие выпускаемой продукции всем ГОСТам и стандартам способствовала повышению конкурентоспособности ОАО «Земетчинский механический завод», что позволило приобрести множество постоянных Заказчиков. Появление же собственной торгово-розничной сети и внимательное отношение к потребительским запросам позволило гибко реагировать на изменения рынка, полностью удовлетворяя ежедневный возрастающий спрос на предлагаемую продукцию.

Механический завод изготавливает и реализует грузоподъемное оборудование, среди которого основной вид выпускаемой продукции - краны: мостовые электрические и ручные однобалочные опорные, подвесные, консольные, козловые, а также различные грузоподъемные приспособления - текстильные стропы, стальные канатные стропы, стропы цепные, стропы круглопрядные, траверсы, комплектующие для строп, а также другие такелажные изделия и грузоподъемное оборудование. Другим не менее важным направлением деятельности предприятия является изготовление автономных газовых котельных. Также производится буровые машины, кран-трубоукладчик, бульдозерное оборудование, снегоочистители на базе тракторной и автомобильной техники, леса строительные и другое не стандартизированное оборудование по индивидуальным заказам клиентов. Основной доход, предприятие получает за счет продажи своей

продукции, товаров, работ и услуг, тем самым удовлетворяя растущие потребности предприятий России в современной грузоподъемной, строительной, дорожной техники с внедрением новейших технологий отечественного производства. Доходы от этой деятельности в рыночных условиях хозяйствования являются основным источником финансирования деятельности предприятия, так как преимущественно за счет них формируется прибыль предприятия.

В общем плане эти мероприятия могут быть следующего характера:

- Увеличение выпуска продукции.
- Улучшение качества продукции.
- Продажа излишнего оборудования или сдача его в аренду.
- Снижение себестоимости продукции за счет более рационального использования материальных ресурсов, производственных мощностей, рабочей силы и рабочего времени.
- Диверсификация производства.
- Расширение рынка продаж.
- Рациональное расходование экономических ресурсов.
- Снижение затрат на производство.
- Повышение производительности труда.
- Ликвидация непроизводственных расходов и потерь.
- Повышение технического уровня производства.

2.2 Горизонтальный и вертикальный анализ активов и пассивов баланса

ОАО Заметчинский механический завод

Проведем вертикальный и горизонтальный анализ баланса ОАО «Заметчинский механический завод».

Таблица 2.1 – Горизонтальный анализ актива баланса ОАО

«Земетчинский механический завод» за 2013-2015 г.

Наименование показателя	2013	2014	2015	Абсолютное изменение		Темп роста	
	Тыс. руб.	Тыс. руб.	Тыс. руб.	2014 к 2013	2015 к 2014	2014 к 2013	2015 к 2014
1	2	3	4	5	6	7	8
Внеоборотные активы							
Основные средства	3168	2614	2216	-550	-398	82,51	84,77
Прочие внеоборотные активы	0	135	135	135	0	0	100
Отложенные налоговые активы	102	98	591	-4	493	96,07	603,6
Итого	3270	2847	2942	-419	95	178,58	788,37
Оборотные активы							
Запасы	19847	31039	30571	11192	-468	156,39	98,49
Сырье и материалы	15642	24222	20604	8580	-3618	154,85	85,06
Готовая продукция	2917	5598	8523	2681	2925	191,9	152,25
Расходы будущих периодов	429	214	92	-215	-122	49,88	42,99
Затраты НЗП	859	1005	1212	146	207	116,99	120,59

Окончание таблицы 2.1

1	2	3	4	5	6	7	8
Дебиторская задолженность	7731	8502	1720	771	-6782	109,97	20,23
Расчеты с покупателем	1401	2472	1173	1071	-1299	176,44	47,45
Денежные средства	0	6384	0	63,84	-6384	0	0
Итого	27578	45925	32291	13097	-15073	800	567
Баланс	30848	48772	35233	12678	-14978	978,58	1355,37

Согласно таблице 2.1 получены следующие результаты. За три года анализируемого периода, значение показателей суммы внеоборотных активов к 2014 году значительно снизилась, с 3270 тыс. руб. до 2847 тыс.руб но в 2015 сумма внеоборотных активов снова начала повышаться и составила 2942. Совсем другая ситуация у оборотных активов, там в 2014 году наоборот идет значительное повышение оборотных средств с 27578 тыс. руб. до 45925 тыс. руб. а в 2015 снова снижение до 35233 тыс. руб.

Исходя из данных показателей, можно сделать вывод, что оборотные активы значительно превышают внеоборотные, что свидетельствует о хорошей финансовой устойчивости.

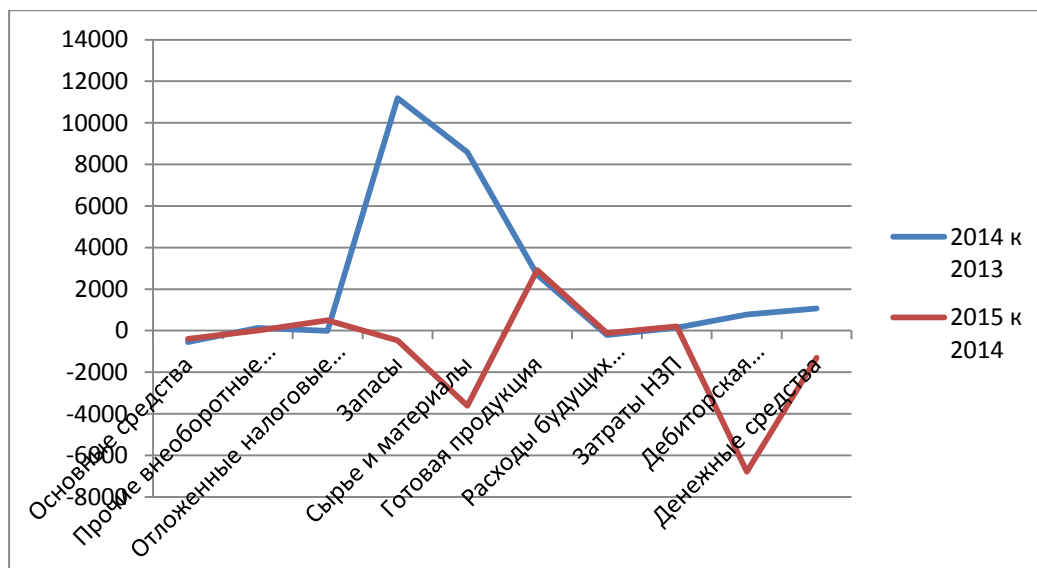


Рисунок 2.1 – Абсолютное изменение в структуре актива горизонтального баланса

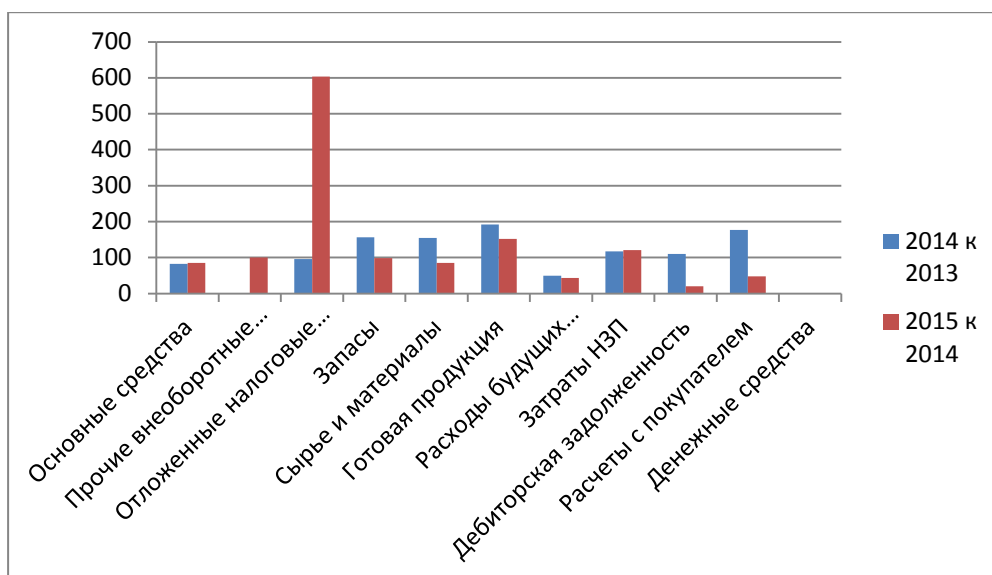


Рисунок 2.2 – Показатели темпа роста активов горизонтального баланса

Таблица 2.2 – Горизонтальный анализ пассива баланса ОАО
«Земетчинский механический завод» за 2013-2015 г.

Наименование показателя	2013	2014	2015	Абсолютное изменение		Темп роста	
	Тыс. руб.	Тыс. руб.	Тыс. руб.	2014 к 2013	2015 к 2014	2014 к 2013	2015 к 2014
1	2	3	4	5	6	7	8
Пассив							
Уставный капитал	11	11	11	0	0	0	0
Переоценка внеоборотных активов	3943	3943	3943	0	0	0	0
Добавочный капитал	452	452	452	0	0	0	0
Резервный капитал	2	2	2	0	0	0	0
Нераспределенная прибыль	13588	13730	11464	142	-2266	100,91	83,49
Итого	17996	18138	15872	142	-2266	100,91	83,49
Долгосрочные обязательства							
Заемные средства	0	1595	798	1595	-797	0	50,03
Отложенные налоговые обязательства	37	13	3	-24	-10	35,13	23,07
Итого	37	1608	801	1571	-807	35,13	73,1
Краткосрочные обязательства							

Окончание таблицы 2.2

1	2	3	4	5	6	7	8
Заемные средства	747	5	537	-742	532	0,06	107,4
Кредиторская задолженность	12068	29021	18023	16953	-10998	240,47	0,62
Итого	12815	29026	18560	16211	-10466	240,53	108,02
Баланс	30848	48772	35233	17924	-12732	376,57	264,61

Согласно таблице 2.2 получены следующие результаты. За 2013-2015 г. сумма уставного капитала в пассиве баланса, не меняется, что свидетельствует о стабильности на предприятии.

Сумма заемных средств в долгосрочных обязательствах к 2014 году выросла до 1595 тыс. руб. а в 2015 году снизилась до 798 тыс. руб.

В краткосрочных обязательствах сумма заемных средств в 2013 году составила 747 тыс. руб. в 2014 году снизилась до 5 тыс. руб. в 2015 снова выросла до 537 тыс. руб.

Исходя из этого, можно сделать вывод, что в 2013 году у организации стабилизировалось финансовое положение, что нельзя сказать про 2014 и 2015 год.

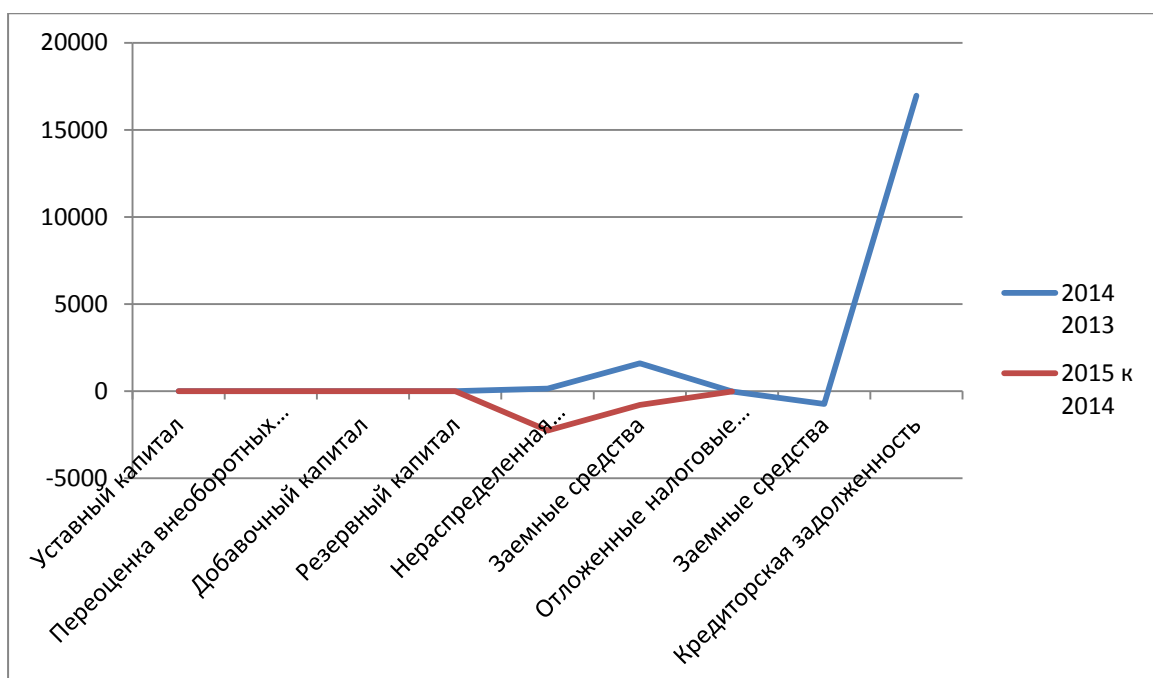


Рисунок 2.3 – Абсолютное изменение в структуре пассива горизонтального баланса

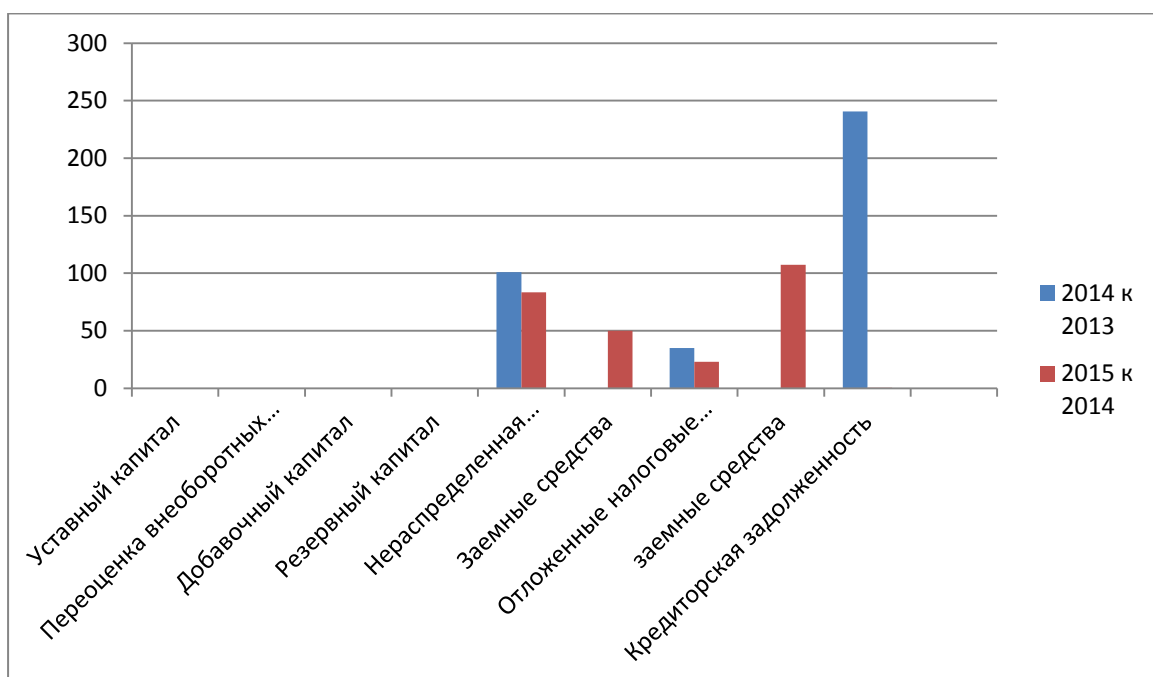


Рисунок 2.4 – Показатели темпа роста пассивов горизонтального баланса

Таблица 2.3 – Вертикальный анализ актива баланса ОАО «Земетчинский механический завод» за 2013-2015г.

Показатель	Удельный вес %			Относительное отклонение	
	2013	2014	2015	2014 к 2013	2015 к 2014
1	2	3	4	5	6
Внеоборотные активы					
Основные средства	10,26	5,35	6,28	-4,91	0,93
Прочие внеоборотные активы	0	0,27	0,38	0,27	0,11
Отложенные налоговые активы	0,33	0,20	1,67	-0,13	1,47
Итого	10,59	5,82	8,33	-4,77	2,51
Оборотные активы					
Запасы	64,33	63,64	86,76	-0,69	23,12
Сырье и материалы	50,70	49,66	58,47	-1,04	8,81
Готовая продукция	9,45	11,47	24,19	2,02	12,72
Расходы будущих периодов	1,39	0,43	0,26	-0,96	-0,17
Затраты НЗП	2,78	2,06	3,43	-0,72	1,37
Дебиторская задолженность	25,06	17,43	4,88	-7,63	-12,55
Расчеты с покупателем	4,54	5,06	3,32	0,52	-1,74
Собственные средства	0	13,08	0	13,08	-13,08
Итого	93,92	99,19	94,55	5,27	-4,64
Баланс	30848	48772	35233	0,5	-2,13

Исходя из данных таблицы 2.3, можно сделать вывод, что основная часть в структуре актива принадлежит оборотным активам, в 2013 году они составляют 93,92 %. В 2014 – 99,19 % а в 2015 – 94,55

Внеоборотные активы на 2013 год составляют 10,59 %. В 2014 – 5,82 % а в 2015 – 8.33 % что так же говорит о хорошей финансовой устойчивости.

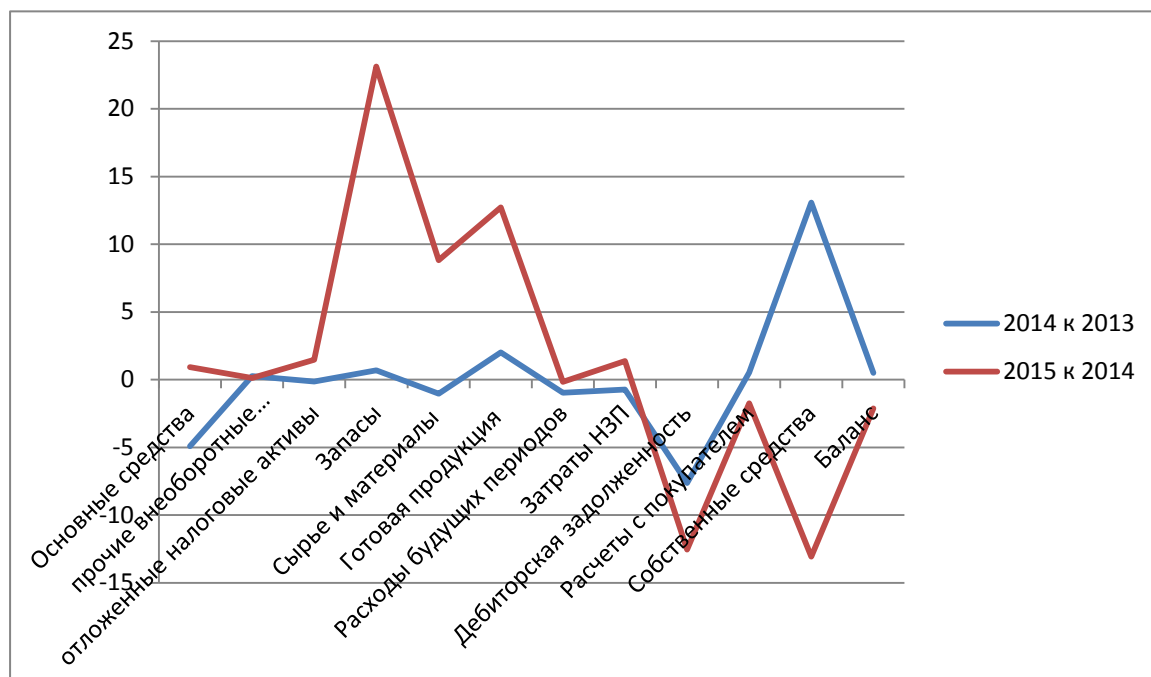


Рисунок 2.5 – Относительное отклонение в структуре актива вертикального баланса

Таблица 2.4 – Вертикальный анализ пассива баланса ОАО
«Земетчинский механический завод»

Показатель	Удельный вес %			Изменение	
	2013	2014	2015	2014 к 2013	2015 к 2014
1	2	3	4	5	6
Пассив					
Уставный капитал	0,03	0,02	0,03	-0,01	0,01
Переоценка внеоборотных активов	12,78	8,08	11,19	-4,7	3,11
Добавочный капитал	1,46	0,92	1,28	-0,54	0,36

Окончание таблицы 2.4

1	2	3	4	5	6
Резервный капитал	0,006	0,004	0,005	-0,002	0,001
Нераспределенная прибыль	44,04	28,15	32,53	-15,89	4,38
Итого	58,316	37,174	45,035	-21,142	7,861
Долгосрочные обязательства					
Отложенные налоговые обязательства	0,11	3,29	2,26	3,18	-1,03
Заемные средства	0	3,27	2,26	3,27	-1,01
Итого	0,11	6,56	4,52	6,45	-2,04
Краткосрочные обязательства					
Заемные средства	2,42	0,01	1,52	-2,41	1,51
Кредиторская задолженность	39,1	59,50	51,15	20,4	-8,35
Итого	41,52	59,51	52,67	17,99	-6,84
Баланс	30848	48772	35233	0,028	-0,009

Анализ пассива баланса показал, что в 2013 году удельный вес заемных средств в долгосрочных обязательствах ниже удельного веса заемных средств в краткосрочных обязательствах, что свидетельствует о хорошем финансовом состоянии.

В 2014 и 2015 году удельный вес заемных средств в долгосрочных обязательствах выше удельного веса в краткосрочных, что говорит о ухудшении финансового состояния предприятия.

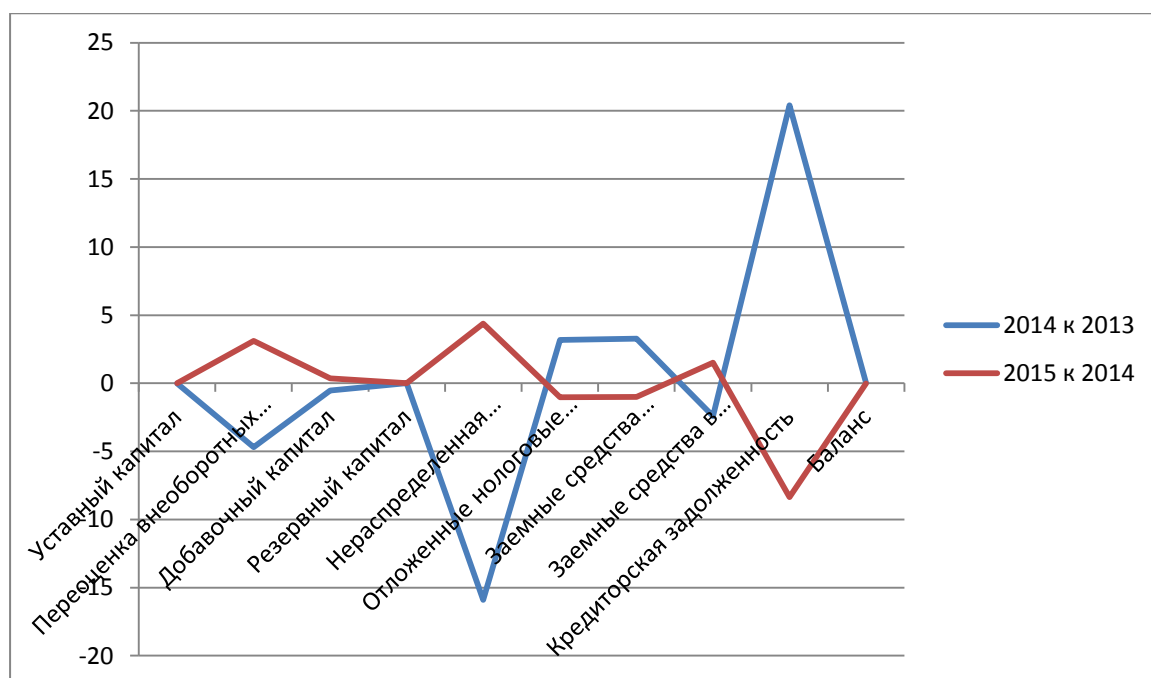


Рисунок 2.7 – Изменение в структуре пассива вертикального баланса

2.3 Анализ ликвидности и платежеспособности, финансовая устойчивость ОАО Земетчинский механический завод за 2013-2015 г.

Анализ ликвидности ОАО Земетчинский механический завод

Ликвидность предприятия подразумевает наличие у него оборотных средств в размере, теоретически достаточном для погашения краткосрочных обязательств хотя бы с нарушением сроков погашения, предусмотренных контрактами. Платежеспособность означает наличие у предприятия денежных средств и их эквивалентов, достаточных для расчетов по кредиторской задолженности, требующей немедленного погашения. Ликвидность баланса выражается в степени покрытия обязательств предприятия его активами, срок превращения которых в деньги соответствует сроку погашения обязательств. [39, с. 42]

Для определения платежеспособности организации необходимо определить ликвидность баланса.

Наиболее ликвидные активы (A1): денежные средства + краткосрочные финансовые вложения

$$A1(2013) = 12815 \text{ тыс. руб.}$$

$$A1(2014) = 29090 \text{ тыс. руб.}$$

$$A1(2015) = 18560 \text{ тыс. руб.}$$

Денежные средства имеют абсолютную ликвидность, т.к. они готовы к платежу и расчетам в любой момент.

Быстрореализуемые активы (A2): дебиторская задолженность + прочие активы

$$A2(2013) = 7731 \text{ тыс. руб.}$$

$$A2(2014) = 8637 \text{ тыс. руб.}$$

$$A2(2015) = 1855 \text{ тыс. руб.}$$

Медленно реализуемые активы (A3): запасы + НДС по приобретенным ценностям + долгосрочные финансовые вложения

$$A3(2013) = 19847 \text{ тыс. руб.}$$

$$A3(2014) = 32634 \text{ тыс. руб.}$$

$$A3(2015) = 31369 \text{ тыс. руб.}$$

Ликвидность этой группы текущих активов зависит от своевременности отгрузки продукции, от спроса на продукцию, ее конкурентоспособности и др.

Труднореализуемые активы (A4): внеоборотные активы – долгосрочные финансовые вложения

$$A4(2013) = 3270 \text{ тыс. руб.}$$

$$A4(2014) = 1252 \text{ тыс. руб.}$$

$$A4(2015) = 2144 \text{ тыс. руб.}$$

Основные средства и другие внеоборотные активы отличаются длительным периодом использования, поэтому в большинстве случаев они не могут быть источниками погашения текущей задолженности предприятия и подлежат реализации в случае ликвидации предприятия при конкурсном производстве. Для определения текущей платежеспособности труднореализуемые активы не используются.

Наиболее срочные обязательства (П1): кредиторская задолженность

$$П1(2013) = 12068 \text{ тыс. руб.}$$

$$П1(2014) = 29021 \text{ тыс. руб.}$$

$$П1(2015) = 18023 \text{ тыс. руб.}$$

Краткосрочные пассивы (П2): краткосрочные заемные средства + прочие краткосрочные обязательства

$$П2(2013) = 12815 \text{ тыс. руб.}$$

$$П2(2014) = 29026 \text{ тыс. руб.}$$

$$П2(2015) = 18560 \text{ тыс. руб.}$$

Долгосрочные, или устойчивые, пассивы (П3): долгосрочные обязательства

$$П3(2013) = 37 \text{ тыс. руб.}$$

$$П3(2014) = 1608 \text{ тыс. руб.}$$

$$П3(2015) = 801 \text{ тыс. руб.}$$

Постоянные пассивы (П4): капитал и резервы + доходы будущих периодов + оценочные обязательства

$$П4(2013) = 2 \text{ тыс. руб.}$$

$$П4(2014) = 2 \text{ тыс. руб.}$$

$$П4(2015) = 2 \text{ тыс. руб.}$$

Таблица 2.5 – Группировка активов и пассивов баланса организации

Актив	2013	2014	2015	Пассив	2013	2014	2015	Платежный излишек или недостаток (+; -)		
								2013	2014	2015
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Наиболее ликвидные активы (А1)	12815	29090	18560	Наиболее срочные обязательства (П1)	12068	29021	18023	-747	-69	-537
Быстрореализуемые активы (А2)	773	8637	1855	Краткосрочные пассивы (П2)	12815	29026	18560	12042	20389	16705
Медленно реализуемые активы (А3)	19847	32634	31369	Долгосрочные пассивы (П3)	37	1608	801	-19810	-31026	-30568
Трудно реализуемые активы (А4)	3270	1252	2144	Постоянные пассивы (П4)	2	2	2	0	0	0
Баланс	30848	48772	35233	Баланс						

При анализе ликвидности целесообразно сопоставить итоги отдельных групп активов фирмы с соответствующими группами пассивов.

Баланс считается абсолютно ликвидным при выполнении следующих условий:

$$A1 \geq П1;$$

$$A2 \geq П2;$$

$$A3 \geq П3;$$

$$A4 \leq П4.$$

Для ОАО «Земетчинский механический завод» будет следующая система неравенств, которая представлена в таблице

Таблица 2.6 – Проверка выполнения правил ликвидности баланса

Условие	2013 г.	2014 г.	2015 г.
Условие $A1 \Rightarrow П1$	+	+	+
Условие $A2 \Rightarrow П2$	-	-	-
Условие $A3 \Rightarrow П3$	+	+	+
Условие $A4 < П4$	-	-	-

Как видно, из данных таблицы в 2013-2015 годах не выполняется условия ликвидности баланса.

Сопоставление суммы $A1+A2$ с суммой $П1+П2$ поможет определить текущую ликвидность, которая указывает на наличие у организации избыточной величины ликвидных активов для погашения краткосрочных обязательств в ближайшее время:

$$A1 + A2 > П1 + П2$$

На 31 декабря 2013 года: $13588 < 24883$

На 31 декабря 2014 года: $37727 < 58047$

На 31 декабря 2015 года: $20415 < 36583$

Как видно, у организации в ближайшее время недостаточно активов для погашения краткосрочных обязательств.

Объективный прогноз перспективной ликвидности будет обеспечен при условии, что поступления денежных средств с учетом имеющихся материально-производственных запасов и долгосрочной дебиторской задолженности превысят все внешние обязательства:

$$A1 + A2 + A3 > П1 + П2 + П3.$$

На 31 декабря 2013 года: 33435 > 24920

На 31 декабря 2014 года: 70361 > 59655

На 31 декабря 2015 года: 51784 > 37384

Данное неравенство свидетельствует о том, что внешние обязательства не превышают поступления денежных средств с учетом имеющихся материально-производственных запасов и долгосрочную дебиторскую задолженность как в 2013, 2014 так и в 2015 году.

Анализ платежеспособности ОАО Земетчинский механический завод

Для качественной оценки финансового положения организации необходимо определить финансовые показатели ликвидности и платежеспособности, анализ представим в таблице

Таблица 2.7 -- Коэффициенты ликвидности ОАО "Земетчинский механический завод"

Показатели	Нормальные ограничения	2013	2014	2015	Изменения	
					2014-2013	2015-2014
1	2	3	4	5	6	7
Общий показатель ликвидности	≥ 1	1,036	0,982	0,749	-0,054	0,067

Окончание таблицы 2.7

1	2	3	4	5	6	7
Коэффициент абсолютной ликвидности	$\geq 0,2 \div 0,5$	0,51	0,50	0,46	-0,01	0
Коэффициент «критической оценки» (быстрой ликвидности)	$0,7 \div 0,8$, желательно ≈ 1	0,546	0,649	0,559	0,103	-0,09
Коэффициент текущей ликвидности (покрытия)	1	1,343	1,212	1,415	-0,131	0,203
Коэффициент маневренности функционирующего капитала	оптимально $\approx 2,0 \div 3,5$	2,320	2,650	2,064	0,330	-0,586
Доля оборотных средств в активах	уменьшение в динамике – положительный факт	0,910	0,982	0,960	0,072	-0,022
Коэффициент обеспеченности собственными средствами	$\geq 0,5$	0,533	0,332	0,600	-0,201	0,068

Таким образом, показатель текущей ликвидности баланса ОАО «Земетчинский механический завод» в 2013 году равен 1,036 а в 2015 равен 1,049 что говорит о финансовой стабильности, это связано с тем, что предприятие в состоянии стабильно оплачивать текущие счета. В 2014 году общий показатель

ликвидности равен 0,982, это говорит о том, что финансовое состояние предприятия ухудшилось.

Показатель быстрой ликвидности баланса ОАО «Земетчинский механический завод» свидетельствует о том, что предприятие не может погасить краткосрочные обязательства в ближайшее время за счет наиболее ликвидных активов, так как показатели ниже нормы.

Показатель абсолютной ликвидности баланса ОАО «Земетчинский механический завод» свидетельствует о том, что предприятие является платежеспособным.

Коэффициент обеспеченности собственными средствами ОАО «Земетчинский механический завод» свидетельствует о недостаточности собственных оборотных средств, которые необходимы для обеспечения финансовой устойчивости.

Коэффициент маневренности функционального капитала свидетельствует о высокой финансовой устойчивости.

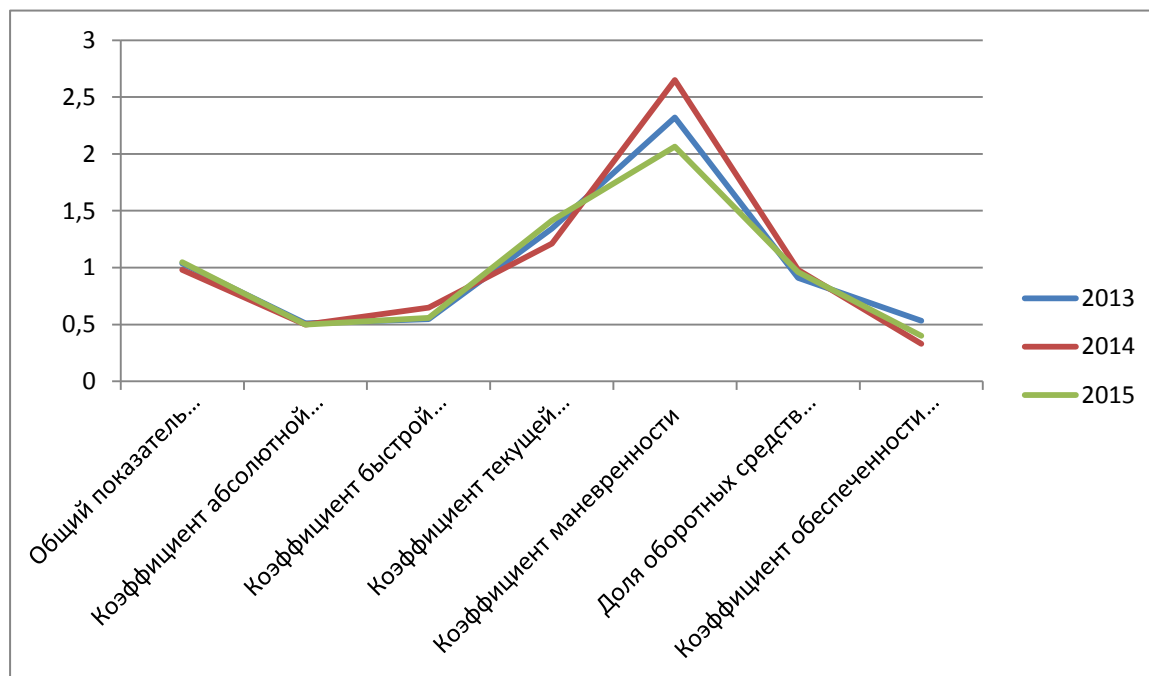


Рисунок 2.7 –Показатели коэффициентов ликвидности

Анализ финансовой устойчивости ОАО «Земетчинский механический завод»

Одной из характеристик стабильного положения предприятия служит его финансовая устойчивость. Она зависит как от стабильности экономической среды, в рамках которой осуществляется деятельность предприятия, так и от результатов его функционирования, его активного и эффективного реагирования на изменения внутренних и внешних факторов.

Финансовая устойчивость – характеристика, свидетельствующая об устойчивом превышении доходов предприятия над его расходами, свободном маневрировании денежными средствами предприятия и эффективном их использовании, бесперебойном процессе производства и реализации продукции. Финансовая устойчивость формируется в процессе всей производственно-хозяйственной деятельности и является главным компонентом общей устойчивости предприятия. [40, с. 28]

Анализ устойчивости финансового состояния на ту или иную дату позволяет выяснить, насколько правильно предприятие управляло ресурсами в течение периода, предшествующего этой дате.

Определим тип финансовой устойчивости в 2013-2015 г.

Для детального отражения разных видов источников (внутренних и внешних) в формировании запасов используют следующую систему показателей.

1. Наличие собственных оборотных средств на конец расчетного периода устанавливают по формуле:

$$COC = CK - BOA, \quad (2.1)$$

где COC — собственные оборотные средства на конец расчетного периода;

CK — собственный капитал (итог раздела III баланса);

BOA — внеоборотные активы (итог раздела I баланса).

$$COC (2013) = 14726 \text{ тыс. руб.}$$

$$COC (2014) = 15291 \text{ тыс. руб.}$$

$$\text{COC (2015)} = 12930 \text{ тыс. руб.}$$

2. Наличие собственных и долгосрочных источников финансирования запасов (СДИ) определяют по формуле:

$$\text{СДИ} = \text{СК} - \text{ВОА} + \text{ДКЗ} \text{ или } \text{СДИ} = \text{COC} + \text{ДКЗ}, \quad (2.2)$$

где ДКЗ — долгосрочные кредиты и займы (итог раздела IV баланса «Долгосрочные обязательства»).

$$\text{СДИ (2013)} = 14763 \text{ тыс. руб.}$$

$$\text{СДИ (2014)} = 16899 \text{ тыс. руб.}$$

$$\text{СДИ (2015)} = 13731 \text{ тыс. руб.}$$

3. Общая величина основных источников формирования запасов (ОИЗ) определяется как:

$$\text{ОИЗ} = \text{СДИ} + \text{ККЗ}, \quad (2.3)$$

где ККЗ — краткосрочные кредиты и займы (итог раздела V «Краткосрочные обязательства»).

$$\text{ОИЗ (2013)} = 27578 \text{ тыс. руб.}$$

$$\text{ОИЗ (2014)} = 45925 \text{ тыс. руб.}$$

$$\text{ОИЗ (2015)} = 32291 \text{ тыс. руб.}$$

В результате можно определить три показателя обеспеченности запасов источниками их финансирования.

Эта модель выражает тип финансовой устойчивости предприятия. На практике встречаются четыре типа финансовой устойчивости. Определяется трехмерная модель (М).

Таблица 2.8 – Типы финансовой устойчивости предприятия

Тип финансовой устойчивости	Трехмерная модель	Источники финансирования запасов	Краткая характеристика финансовой устойчивости
1	2	3	4
1. Абсолютная финансовая устойчивость	$M = (1, 1, 1)$	Собственные оборотные средства (чистый оборотный капитал)	Высокий уровень платежеспособности. Предприятие не зависит от внешних кредиторов (заимодавцев)
2. Нормальная финансовая устойчивость	$M = (0, 1, 1)$	Собственные оборотные средства плюс долгосрочные кредиты и займы	Нормальная платежеспособность. Рациональное использование заемных средств. Высокая доходность текущей деятельности

Окончание таблицы 2,8

1	2	3	4
3. Неустойчивое финансовое состояние	$M = (0, 0, 1)$	Собственные оборотные средства плюс долгосрочные кредиты и займы плюс краткосрочные кредиты и займы	Нарушение нормальной платежеспособности. Возникает необходимость привлечения дополнительных источников финансирования. Возможно восстановление платежеспособности
4. Кризисное (критическое) финансовое состояние	$M = (0, 0, 0)$	—	Предприятие полностью неплатежеспособно и находится на грани банкротства

Трехмерная модель для ОАО «Земетчинский механический завод» за 2013-2015 г. относится к первому типу: $M1 = (0, 1, 1)$, т. е. $\Delta \text{СОС} > 0$; $\Delta \text{СДИ} > 0$; $\Delta \text{ОИЗ} > 0$.

Таким образом, анализ финансовой устойчивости показал, что предприятие имеет высокий уровень платежеспособности и не зависит от внешних кредиторов.

Рассчитаем коэффициенты финансовой устойчивости.

$$\text{Коэффициент автономии} = \text{Собственный капитал} / \text{Активы} \quad (2.4)$$

$$K_{a13} = 17996 / 36705 = 0,490$$

$$K_{a14}=18138/71613 =0,254$$

$$K_{a15}=15872/53928 =0,295$$

$$\text{Коэффициент финансовой зависимости} = \text{Обязательства} / \text{Активы} \quad (2.5)$$

$$K_{\phi 13}= 12852/36705 =0,351$$

$$K_{\phi 14}= 30634/71613 =0,427$$

$$K_{\phi 15}= 19361/53928 =0,359$$

$$\text{Коэффициент соотношения заемных и собственных средств} = \text{Заемный капитал} / \text{Собственный капитал} \quad (2.6)$$

$$K_{c/313}= 747/17996 =0,041$$

$$K_{c/314}=1600/18138 =0,089$$

$$K_{c/315}=1335/15872 =0,085$$

$$\text{Коэффициент маневренности собственных оборотных средств} = \text{Собственные оборотные средства} / \text{Собственный капитал} \quad (2.7)$$

$$K_{m13}= 15054/ 17996 =0,836$$

$$K_{m14}=15291 /18138 =0,843$$

$$K_{m15}=12602/15872 =0,794$$

$$\text{Коэффициент соотношения мобильных и иммобилизованных активов} = \text{Оборотные активы} / \text{Внеоборотные активы} \quad (2.8)$$

$$K_{m/и13}= 27578/3270 =8,433$$

$$K_{m/и14}= 45925/2847 =16,131$$

$$K_{m/и15}= 32291/2942 =10,976$$

$$\text{Коэффициент обеспеченности оборотного капитала собственными источниками финансирования} = (\text{Собственный капитал} - \text{Внеоборотные активы}) / \text{Оборотные активы} \quad (2.9)$$

$$K_{oci13}=(17996- 3270)/27578 =0,533$$

$$K_{\text{оси14}}=(18138-2847)/45925 =0,332$$

$$K_{\text{оси15}}=(15872- 2942)/32291=0,400$$

Коэффициент обеспеченности собственными средствами= (Собственный капитал - Внеоборотные активы) / Оборотные активы (2.10)

$$K_{\text{осо13}}=(17996- 3270)/ 27578 =0,533$$

$$K_{\text{осо14}}=(18138 -2847)/45925=0,332$$

$$K_{\text{осо15}}=(15872- 2942)/32291=0,400$$

Коэффициент обеспеченности запасов собственными средствами= Собственные оборотные средства / Запасы (2.11)

$$K_{\text{оз13}}=15054/19847 =0,759$$

$$K_{\text{оз14}}=15291/31039 =0,493$$

$$K_{\text{оз15}}=12602/30571=0,412$$

Таблица 2.9 – Коэффициенты финансовой устойчивости ОАО «Земетчинский механический завод».

Показатель	Нормальные ограничения	2013	2014	2015	Изменение 2014 к 2013	Изменение 2015 к 2014
1	2	3	4	5	6	7
Коэффициент автономии	0,5-0,7	0,490	0,254	0,295	-0,236	-0,041
Коэффициент финансовой зависимости	<0,8	0,351	0,427	0,359	0,076	0,068

Окончание таблицы 2.9

1	2	3	4	5	6	7
Коэффициент соотношения заемных и собственных средств	<0,7	0,041	0,089	0,085	0,048	0,004
Коэффициент маневренности собственных оборотных средств	0,2-0,5	0,836	0,843	0,794	0,007	0,049
Коэффициент соотношения мобильных и иммобилизованных активов	≥ 1	8,43	16,13	10,96	7,7	5,155
Коэффициент обеспеченности оборотного капитала собственными источниками финансирования	$\geq 0,1$	0,533	0,332	0,400	-0,201	-0,068
Коэффициент обеспеченности собственными средствами	$\geq 0,1$	0,533	0,332	0,400	-0,201	-0,068
Коэффициент обеспеченности запасов собственными средствами	0,6-0,8	0,759	0,493	0,412	-0,266	0,081

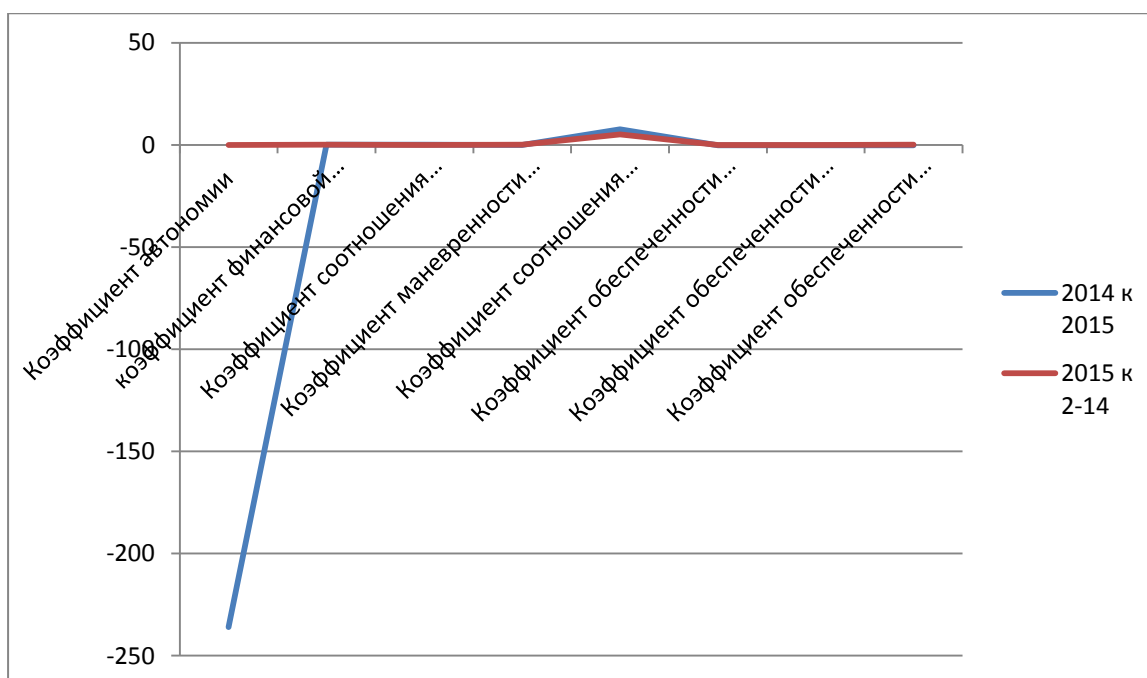


Рисунок 2.8 — Изменение коэффициентов финансовой устойчивости

Коэффициент автономии на конец анализируемого периода, характеризует независимость предприятия от заемных средств и показывает долю собственных средств в общей стоимости всех средств предприятия. Чем выше значение данного коэффициента, тем финансово устойчивее, стабильнее и более независимо от внешних кредиторов предприятие.

Нормативным общепринятым значением показателя считается значение коэффициента автономии больше 0,5, но не более 0,7. В нашем случае в 2013-2015 г. все коэффициенты ниже нормативного значения.

Коэффициент финансовой зависимости, характеризующий зависимость от внешних источников финансирования. Рекомендуемое значение данного коэффициента должно быть меньше 0,8. Оптимальным является коэффициент 0.5 (т.е. равное соотношение собственного и заемного капитала). В 2013-2015 г. в ОАО «Земетчинский механический завод» наблюдается соблюдение нормативных значений.

Коэффициент соотношения заемных и собственных средств показывает, сколько единиц привлеченных средств приходится на каждую единицу собственных средств. Рекомендуемое значение $K_{зс} < 0,7$. В 2013 году коэффициент

составляет 0,41, что ниже нормативного значения, а в 2014 и 2015г. коэффициент соотношения заемных и собственных средств выше нормы.

Коэффициент маневренности собственных оборотных средств (коэффициент маневренности собственного капитала) показывает, какая часть собственного оборотного капитала находится в обороте. Рекомендуемое значение коэффициента 0,2 – 0,5. В 2013-2015 г. коэффициенты превышают норму.

Коэффициент соотношения мобильных и иммобилизованных активов показывает сколько внеоборотных активов приходится на каждый рубль оборотных активов. На предприятии на каждый рубль внеоборотных активов в 2013 г. приходится 43 копейки оборотных средств, в 2014-13 копеек, а в 2015- 96 копеек.

Коэффициент обеспеченности оборотного капитала собственными источниками финансирования показывает наличие у предприятия собственных средств, необходимых для его финансовой устойчивости. В методической литературе указывается что, предприятие обеспечено собственными источниками финансирования оборотного капитала при значении коэффициента $\geq 0,1$. В 2013-2015 г. все коэффициенты соответствуют нормам.

Коэффициент обеспеченности собственными средствами показывает достаточность у предприятия собственных средств, необходимых для финансирования текущей деятельности, т.е. обеспечения финансовой устойчивости. Нормальное значение показателя обеспеченности собственными средствами должно составлять не менее 0,1. Все коэффициенты соответствуют норме.

Коэффициент обеспеченности материальных запасов собственными средствами – показатель характеризующий уровень финансирования запасов за счет собственных источников (средств) предприятия. Нормативное значение коэффициента лежит в диапазоне от 0,6 до 0,8, т.е. формирование 60-80% запасов предприятия должно осуществляться за счет собственных средств, в 2013 году

данный показатель равен 0,759 ,что соответствует нормам. В 2014 и 2015 г. Показатели значительно ниже нормы.

2.4 Анализ доходов и расходов ОАО Земетчинский механический завод

В соответствии с отчетом о прибылях и убытках в общую сумму доходов организации включаются: выручка, проценты к получению, доходы от участия в других организациях, прочие операционных доходы, внереализационных доходы, отложенные налоговые обязательства.

К общей сумме расходов относят: себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг, коммерческие расходы, управленческие расходы, проценты к уплате, прочие операционные расходы, внереализационные расходы, отложенные налоговые активы и текущий налог на прибыль.

Таблица 2.10 — Анализ доходов и расходов

Показатель	Данные по годам		
	2013	2014	2015
1	2	3	4
Доходы			
Выручка, тыс. руб. / (%)	68818 (99,19)	66291 (99,74)	37574 (99,98)
Прочие доходы, тыс. руб. / (%)	556 (0,80)	169 (0,25)	7 (0,018)
Итого доходы, тыс. руб. / (%)	69374 (100)	66460 (100)	37581 (100)
Расходы			
Себестоимость продаж, тыс. руб. / (%)	67943 (99,46)	65307 (98,87)	39484 (98,70)
Управленческие расходы, тыс. руб. / (%)	-	-	-

Окончание таблицы 2.10

1	2	3	4
Прочие расходы, тыс. руб. / (%)	363 (0,53)	742 (1,12)	517 (1,29)
Итого расходы, тыс. руб. / (%)	68306 (100)	66049 (100)	40001 (100)

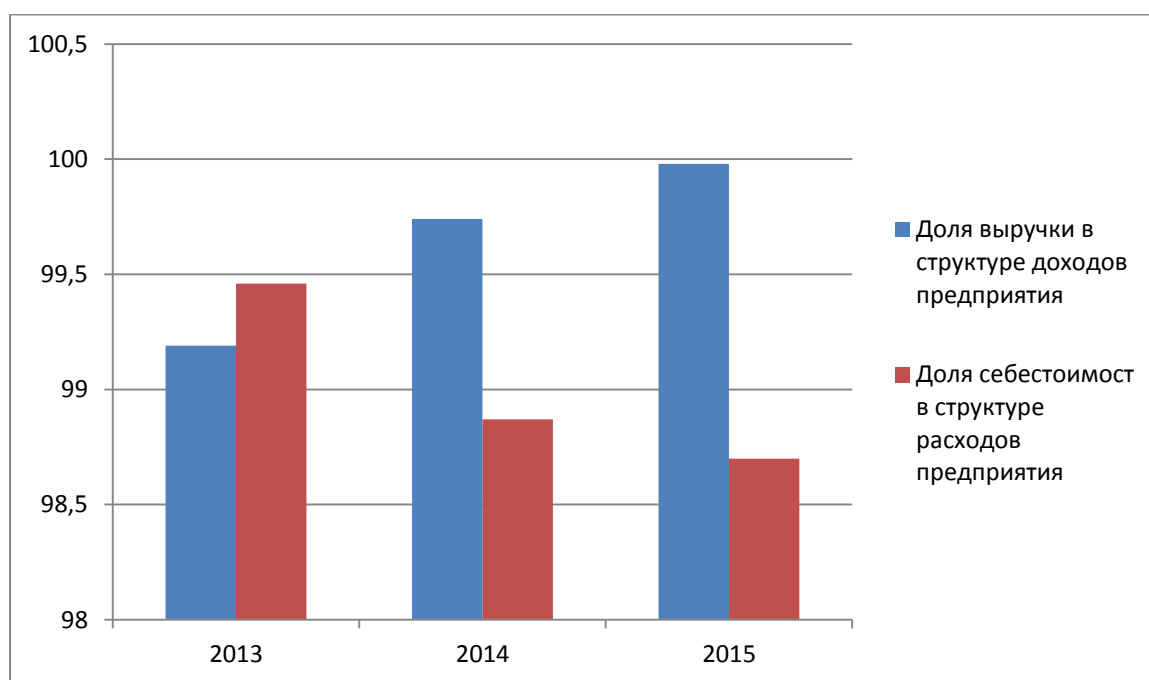


Рисунок 2.9 – Динамика изменения доли себестоимости в общем объеме расходов предприятия

Эффективность производственной инвестиционной и финансовой деятельности организации характеризуется ее финансовыми результатами. Общим финансовым результатом является прибыль, которая обеспечивает производственное и социальное развитие организации. Наиболее удобной формой представления информации для проведения анализа структуры и динамики изменения прибыли является построение аналитической таблицы.

Таблица 2.11 – Анализ структуры и динамики изменения прибыли

Показатель	Сумма средств, тыс. руб.			Структура средств, %		
	2013	2014	2015	2013	2014	2015
1	2	3	4	5	6	7
Выручка от продажи товаров, продукции, работ, услуг	68818	66291	37574	50,31	50,37	48,76
Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг	67943	65307	39484	49,68	49,62	51,23
Итого	136761	131598	77058	99,99	99,99	99,99
Валовая прибыль	875	984	-1910	63,72	89,86	97,09
Коммерческие расходы	498	111	54	36,27	10,13	2,90
Управленческие расходы	-	-	-	-	-	-
Итого	1373	1095	-1856	99,99	99,99	99,99
Прибыль (убыток) от продаж	377	873	-1964	28,23	40,37	171,37
Проценты к получению	-	-	-	-	-	-

Окончание таблицы 2.11

1	2	3	4	5	6	7
Проценты к уплате	39	378	294	2,92	17,48	-25,65
Доходы от участия в других организациях	-	-	-	-	-	-
Прочие операционные доходы	556	169	7	41,64	7,81	-0,61
Прочие операционные расходы	363	742	517	27,19	34,32	-45,11
Итого	1335	2162	-1146	99,98	99,98	100
Прибыль (убыток) до налогообложения	531	-78	-2768	86,48	1560	84,64
Отложенные налоговые активы	-42	-4	493	-6,84	80	-15,07
Отложенные налоговые обязательства	24	24	9	3,90	-480	-0,27
Налог на прибыль	101	53	-	16,44	-1060	-
Итого	614	-5	-3270	99,98	100	69,3
Чистая прибыль (убыток)	412	142	-2266	100	100	100

Далее для изучения влияния на прибыль предприятия внутренних факторов первого порядка необходимо проанализировать динамику ряда величин.

Таблица 2.12 — Динамика ряда величин

Показатель	Данные по годам		
	2013	2014	2015
1	2	3	4
Величина расходов на 1 руб. доходов предприятия (расходы/доходы)	0,984	0,993	1,064
Величина доходов на 1 руб. расходов предприятия (доходы/расходы)	1,015	1,006	0,939
Расходы по основной деятельности на 1 руб. выручки от продаж (Себестоимость + коммерческие и управленческие расходы)/выручка	0,987	0,985	1,050
Доля доходов от основной деятельности в общей сумме доходов предприятия (выручка/доходы)	0,991	0,997	0,999

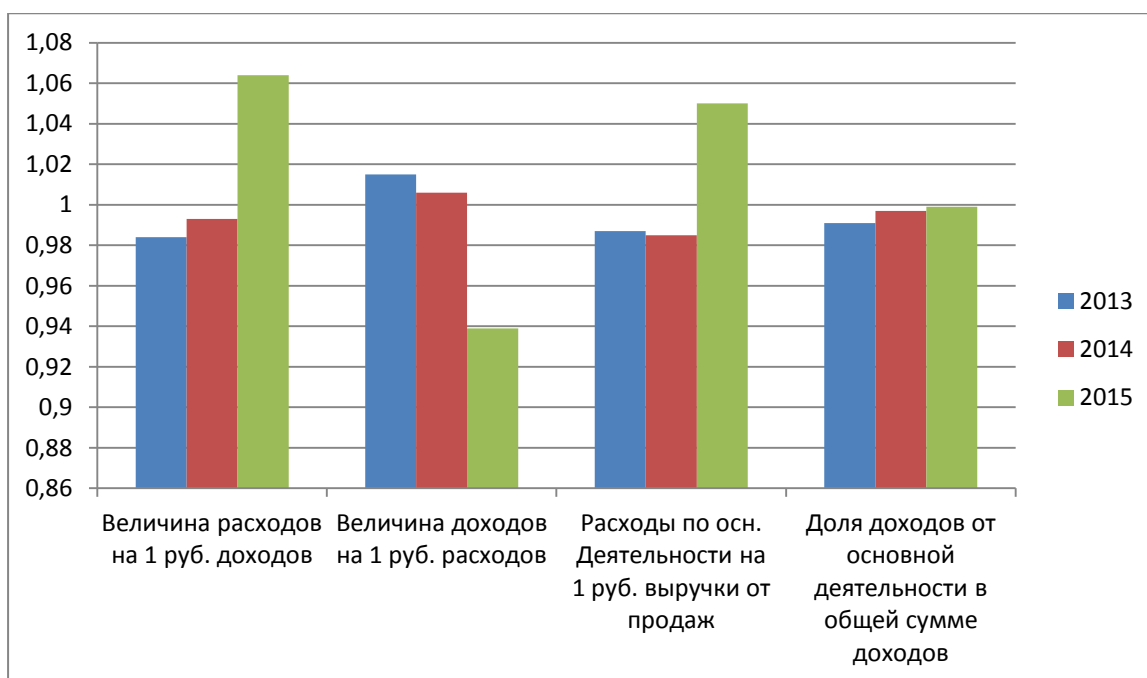


Рисунок 2.11 – Динамика изменения указанных показателей

Из данных анализа видно, что к 2015 году происходит увеличение расходов на 1 рубль доходов предприятия и снижение доходов на 1 рубль расходов предприятия, в целом к 2015 году расходы заметно повысились, что негативно сказывается на эффективности деятельности предприятия

Исходя из всех вышеперечисленных данных, можно сделать вывод, что ОАО Заметчинский механический завод, за 2013-2015 гг. обладает высокой финансовой устойчивостью. Исходя из анализа ликвидности из данных таблицы 2.6 видно, что в 2013-2015 годах не все условия ликвидности баланса выполняются, видно что в ближайшее время недостаточно активов для погашения краткосрочных обязательств, объективный прогноз перспективной ликвидности будет обеспечен при условии, что поступления денежных средств с учетом имеющихся материально-производственных запасов и долгосрочной дебиторской задолженности превысят все внешние обязательства, показатель текущей ликвидности в 2013 и 2015 гг. стабилен, это связано с тем, что предприятие в состоянии стабильно оплачивать текущие счета. В 2014 году общий показатель ликвидности ниже нормы это говорит о том, что финансовое состояние предприятия в 2014 году ухудшилось, так же предприятие не может погасить

краткосрочные обязательства в ближайшее время за счет наиболее ликвидных активов, так как показатели быстрой ликвидности ниже нормы. В целом из всех вышеперечисленных фактов ОАО "Земетчинский механический завод" имеет достаточно высокую финансовую устойчивость и является ликвидным и платежеспособным.

3 РАЗРАБОТКА МЕТОДИЧЕСКИХ РЕКОМЕНДАЦИЙ ДЛЯ ОАО ЗЕМЕТЧИНСКИЙ МЕХАНИЧЕСКИЙ ЗАВОД

3.1 Рекомендации по повышению доходов ОАО Земетчинский механический завод

Доходность предприятия рассматривается не только как основная цель, но и как главное условие деловой активности предприятия, как результат его деятельности, эффективного осуществления своих функций.

Для того чтобы увеличить доходы, предприятию необходимо провести анализ их формирования. Выявленные в ходе анализа недостатки в деятельности организации будут являться резервами роста доходов.

Исходя из финансового анализа доходов предприятия, можно сделать вывод, что предприятие обладает достаточно стабильной финансовой устойчивостью.

Проведя анализ ликвидности, мы выяснили, что есть ухудшения в ликвидности баланса и необходимо разработать рекомендации по ее увеличению.

Проведя анализ платежеспособности, мы выяснили, что предприятие в целом является платежеспособным, но не может погасить краткосрочные обязательства в ближайшее время за счет наиболее ликвидных активов.

В 2013 году наличие, собственных оборотных средств находятся в норме, а в 2014 происходит их резкое уменьшение, но в 2015 году собственные оборотные средства снова повысились, но до сих пор находятся ниже нормы, это говорит о том, что финансовое состояние предприятия постепенно улучшается.

На основе проведенных анализов необходимо разработать мероприятия по увеличению ликвидности и собственных средств предприятия.

Во первых, нам необходимо повысить абсолютную ликвидность. Как известно у организации в ближайшее время недостаточно активов для погашения краткосрочных обязательств. Следовательно, для улучшения показателей ликвидности и предприятия необходимо принять меры, способствующие увеличению прибыли, уменьшению стоимости материальных активов и

дебиторской задолженности, а также оптимизации структуры капитала предприятия.

Во первых можно создать собственную эффективную систему управления ресурсами предприятия в целях оптимизации производства. Для этого необходимо грамотно перераспределить оборотные средства предприятия. Это поможет увеличить запас ликвидных денежных средств и уменьшить величину неликвидных производственных запасов.

Во вторых необходимо проанализировать активы предприятия, чтобы понизить его дебиторскую задолженность. Кроме того, чтобы добиться повышения эффективности финансовой деятельности, необходимо планировать всю финансовую деятельность и контролировать выполнение финансовых планов.

В третьих, можно воспользоваться механизмом финансовой стабилизации, который представляет собой систему мероприятий, направленных на уменьшение финансовых обязательств, а также на увеличение денежных активов, обеспечивающих эти обязательства. Для этого нужно уменьшить сумму постоянных расходов (в том числе расходов на содержание управленческого персонала), понизить уровень условно-переменных расходов, и продлить сроки кредиторской задолженности по товарным операциям.

В четвертых, можно увеличить сумму денежных активов за счет рефинансирования дебиторской задолженности используя факторинг.

Факториальное обслуживание включает в себя целый комплекс услуг по финансированию и оценке сторон сделок, а также собственную систему контроля поставок и оплат. Использование факторинга позволяет увеличить обороты продаж и закупок, а так же выйти на конкурентоспособный уровень рынка так же такая услуга позволяет продавцам товаров защититься от неплатежей, а покупателям – гарантировать себе бесперебойные поставки даже при недостатке средств на счетах. Другими словами, организация получения факториальных услуг является гарантированным кредитом в размере от 80% и выше от общей суммы задолженности. В дополнению к этому предприятию не нужно заботиться о

самостоятельной выплате, так как долг погашается вашим должником факториальной компании. [46, с. 20]

Факториальное финансирование осуществляется в том случае, если между продавцом и дебитором существует договоренность, закреплённая в договоре поставки, об отсрочке платежа сроком до 180 (иногда до 240 суток) с момента поставки.

В этом случае банк выплачивает продавцу средства в сумме до 90% от стоимости всех товаров по товарной накладной, а дебитор, в свою очередь, всю сумму долга переводит на факториальный счёт в банке.

Банк, получив перевод, взимает комиссию за обслуживание, за обработку данных по накладным, проценты по сумме финансирования за фактическое количество дней использования кредитных средств. После этого из суммы поступления гасится основной долг по финансированию, а остаток средств (если он есть) переводится продавцу.

Банк осуществляет финансирование сделок по факторингу в несколько этапов:

1) оценка платежеспособности покупателей и продавцов по внутри банковской нормативной документации;

2) подписание договора о факториальном обслуживании, а также сопутствующей документации (договоров банковского счёта, поручительств и т.д.);

3) рассылка покупателям (дебиторам) уведомлений о необходимости перечисления средств на специализированный счёт, открываемый в банке на имя продавца;

4) приём от продавца товарных накладных и счетов-фактур по отгруженным партиям товара, оценка договора поставки и соответствия его условиям накладной, внесение поставок в базу данных;

5) перевод суммы финансирования на счёт продавца, внутрибанковский учёт объёма требований и выплат;

6)отслеживание просроченных поставок (то есть тех, по которым отсрочка платежа уже закончилась, а оплата от дебитора не поступила), иногда в этом случае клиент может подтвердить в письменном виде закрытие данной поставки, и регрессное требование выдвинуто не будет;

7)прием входящих платежей от дебитора, их разнесение по поставкам, учет выплаченных процентов и возврат излишне уплаченных средств клиенту. [50, с.500]

Ключевыми преимуществами факторинга для ОАО «Земетчинский механический завод» должны стать:

- факторинг не требующий никакого залога;
- доступ к неограниченному объему финансирования, который может увеличиваться по мере роста бизнеса;
- финансирование до 90% дебиторской задолженности, денежные средства которого сразу можно реинвестировать в свой бизнес. При этом кредиторская задолженность не возрастает, а значит, улучшится структура баланса ОАО «Земетчинский механический завод»;
- ОАО «Земетчинский механический завод» сможет увеличить объемы выпуска продукции, предоставить или увеличить отсрочку платежа своим покупателям и, как следствие, удержать старых клиентов а так же привлечь новых;
- факторинг освободит ОАО «Земетчинский механический завод» от функций управления и сбора задолженности и отслеживания финансового состояния дебиторов.

Также от факторинга определенные преимущества получают и покупатели. Для покупателя факторинг - это комплекс услуг по обслуживанию коммерческого кредита, предоставленного поставщиком. Таким образом, факторинг для покупателя - это получение или увеличение отсрочки и увеличение объемов закупок. Отсрочка платежа, предоставляемая поставщиком, дает ему возможность оптимизировать оборотные средства и в конечном счете улучшить собственную позицию на рынке. При уступке денежного требования сумма платежа не меняется

и никаких существенных изменений во взаимоотношениях покупателя с поставщиком не происходит. Все предыдущие договоренности и практика сотрудничества остаются неизменными. Покупатель платит по договорам поставок в те же сроки, что и прежде, только на другие реквизиты. [54, с. 23]

В данной работе, с помощью факторинга нам необходимо повысить абсолютную ликвидность дебиторской задолженности.

Предприятию ОАО «Земетчинский механический завод» предлагается заключить договор факторинга с «Промсвязьбанк». При заключении программа мероприятий будет включать в себя следующие этапы:

1. ОАО «Земетчинский механический завод» обращается в Банк «Промсвязьбанк» с заявкой на факториальное обслуживание поставок.

2. ОАО «Земетчинский механический завод» предоставляет пакет документов, необходимых для принятия решения о возможности факторингового обслуживания.

3. На основании всестороннего анализа предоставленных ОАО «Земетчинский механический завод» документов специалисты Банка «Промсвязьбанк» принимают решение о возможности факториального обслуживания поставок в адрес конкретных дебиторов. Решение принимается в течение 10 рабочих дней с момента предоставления ОАО «Земетчинский механический завод» полного пакета документов.

4. В случае положительного решения Банком «Промсвязьбанк» устанавливается лимит финансирования – максимальная сумма выплат, в пределах которой Банк «Промсвязьбанк» будет осуществлять финансирование ОАО «Земетчинский механический завод» под уступку денежных требований.

5. Если ОАО «Земетчинский механический завод» согласен с предложенными ему условиями обслуживания, то начинается процедура оформления и подписания генерального договора об общих условиях факторингового обслуживания поставок между ОАО «Земетчинский механический завод» и Банком «Промсвязьбанк».

6. В случае отрицательного решения о возможности факториального обслуживания поставок по требованию ОАО «Земетчинский механический завод»

Банк «Промсвязьбанк» возвращает пакет предоставленных ему документов.

7. Параллельно заключению договора ОАО «Земетчинский механический завод» в письменной форме информирует своих покупателей о внедрении новой системы расчетов за оказанные услуги и предоставляет в Банк «Промсвязьбанк» подписанное дебитором уведомление об уступке денежных требований к нему.

8. Дальнейшее сотрудничество по факториальному обслуживанию поставок осуществляется по стандартным схемам в зависимости от выбранного вида факторинга.

Банком «Промсвязьбанк» предлагается следующая схема факториального обслуживания.

Видно, что предлагаемые Банком «Промсвязьбанк» этапы факториального обслуживания следующие:

1. Поставка клиентом товара (оказание услуги) с отсрочкой платежа;
2. Уступка клиентом права требования платежа по поставке (оказанной услуге) банку;
3. Выплата банком финансирования (до 90% от суммы поставки, на срок до 180 дней) клиенту;
4. Оплата поставки покупателем (дебитором клиента) на счет банка;
5. Выплата банком остатка денежных средств за вычетом комиссий клиенту.

[56, с. 202]

3.2 Экономическая эффективность от предложенных рекомендаций

Если организация заключит договор факторинга, то при выполнении работ своим покупателям в течение 6 дней с даты поставки ОАО «Земетчинский механический завод» передает банку по одному экземпляру всех документов, удостоверяющих денежные требования Клиента (ОАО «Земетчинский механический завод») к Дебиторам (своим покупателям)

Сумма уступаемого денежного требования будет определяться исходя из дебиторской задолженности по состоянию на 31 декабря 2016 года. Договор факторинга между ОАО «Земетчинский механический завод» и «Промсвязьбанк»

будет включать следующие существенные условия:

1. Сумма уступаемого денежного требования, 2016 – 8502 тыс. руб.
2. Валюта факторинга – руб.
3. Срок заключения договора факторинга; 2016г. – 4 мес.
4. Предмет договора факторинга - уступка денежного требования за проданную продукцию сторонним организациям.
5. Форма факторинга – открытая.
6. Условия платежа - с правом регресса, размер дисконта - 11 %.

Проведем расчет дисконта в денежном выражении, выплачиваемого ОАО «Земетчинский механический завод», «Промсвязьбанк»:

В 2017 году составит $8502 \text{ тыс.руб.} \cdot 0,11 = 935,22 \text{ тыс. руб.}$

Следовательно, фактическая сумма ОАО «Земетчинский механический завод» «Промсвязьбанком» 2017 году составит 935,22 тыс. руб.

Таким образом, в результате заключенного с «Промсвязьбанк» договора факторинга, экономический субъект получит 8502 тыс. руб., однако ОАО «Земетчинский механический завод» понесет затраты в виде 11 % от суммы дебиторской задолженности, в размере 935,22 тыс. руб.

Поэтому необходимо сравнить данные затраты с теми затратами, которые понес бы экономический субъект если бы не воспользовался факторингом. Во-первых, необходимо включить те убытки, которые нес бы экономический субъект в связи с отвлечением денежных средств в дебиторскую задолженность, связанные с их обесценением в результате инфляции. Следует отметить годовой уровень инфляции в 2017 году 12,9%.

Потери от инфляции в 2017 году = $8502 \text{ тыс.руб.} \cdot 0,129 = 1096,8 \text{ тыс. руб.}$

Далее необходимо учесть затраты на обслуживание дебиторской задолженности. В затраты будут включены 200 тыс. руб. на обслуживание дебиторской задолженности.

За счет высвобожденных средств ОАО «Земетчинский механический завод», получит возможность погасить кредиторскую задолженность перед поставщиками и подрядчиками. По данным ОАО «Земетчинский механический завод» отобраны

экономические субъекты, срок погашения кредиторской задолженности которым наибольший.

Общая сумма издержек при сохранении на ОАО «Земетчинский механический завод», данной суммы дебиторской задолженности составит:

Затраты по дебиторской задолженности = 1096,8 тыс. руб. + 200 тыс. руб. = 1296,8 тыс. руб.

Далее необходимо сравнить результат от внедрения мероприятия и уплачиваемую сумму дисконта по факторингу по формуле:

$$\text{Эффект} = \text{Затраты по ДЗ} - \text{Сумма дисконта} \quad (3.1)$$

$$\text{Эффект 2017 г.} = 1296,8 - 935,22 = 361,58 \text{ тыс. руб.}$$

В результате, произойдет сокращение величины дебиторской задолженности и снижение периода ее оборота и оборотных активов в целом, что будет способствовать построению более рациональной структуры баланса и улучшению показателей при оценке ликвидности и платежеспособности ОАО «Земетчинский механический завод». Следовательно, возрастет объем реализованной продукции, появится возможность расширения клиентской базы.

Таблица 3.1 - Влияние факторинга дебиторской задолженности на показатели оборачиваемости ОАО «Земетчинский механический завод» в прогнозном периоде

Показатели	2015 год	Прогноз	Изменение
1	2	3	4
Выручка, в тыс. руб.	66291,00	66291,00	0,00
Дебиторская задолженность на начало периода, в тыс. руб.	8502,00	8502,00	0,00
Дебиторская задолженность на конец периода, в тыс. руб.	1720,00	986,506	-733,494

Окончание таблицы 3.1

1	2	3	4
Оборачиваемость дебиторской задолженности, обороты	12,97	30,82	17,85
Период оборачиваемости дебиторской задолженности, в днях	28,14	28,14	0,00
Оборотные активы на начало периода, в тыс. руб.	45925,00	45925,00	0,00
Оборотные активы на конец периода, в тыс. руб.	32291,00	32291,00	0,00
Оборачиваемость оборотных активов, обороты	1,99	2,99	1,00
Период оборачиваемости оборотных активов, в днях	183	122	-61

Далее, нам необходимо повысить абсолютную ликвидность.

Таблица 3.2 - Активы ОАО «ЗМЗ» по степени ликвидности

Актив баланса	Значение, в тыс.руб.		Пассив баланса	Значение, в тыс.руб.	
	2015 год	Прогноз		2015 год	Прогноз
1	2	3	4	5	6
A1. Высоколиквидные активы	29090	29090	П1. Наиболее срочные обязательства	29021	9 868

Окончание таблицы 3.2

1	2	3	4	5	6
А2. Быстро реализуемые активы	8637	3 154	П2. Краткосрочные пассивы	29026	9834
А3. Медленно реализуемые активы	32634	32634	П3. Долгосрочные пассивы	1608	1 297
А4. Трудно реализуемые активы	1252	1252	П4. Постоянные пассивы	2	2

Далее нам представлена динамика групп активов по степени ликвидности ОАО «Земетчинский механический завод» за 2015г. и прогнозный период.

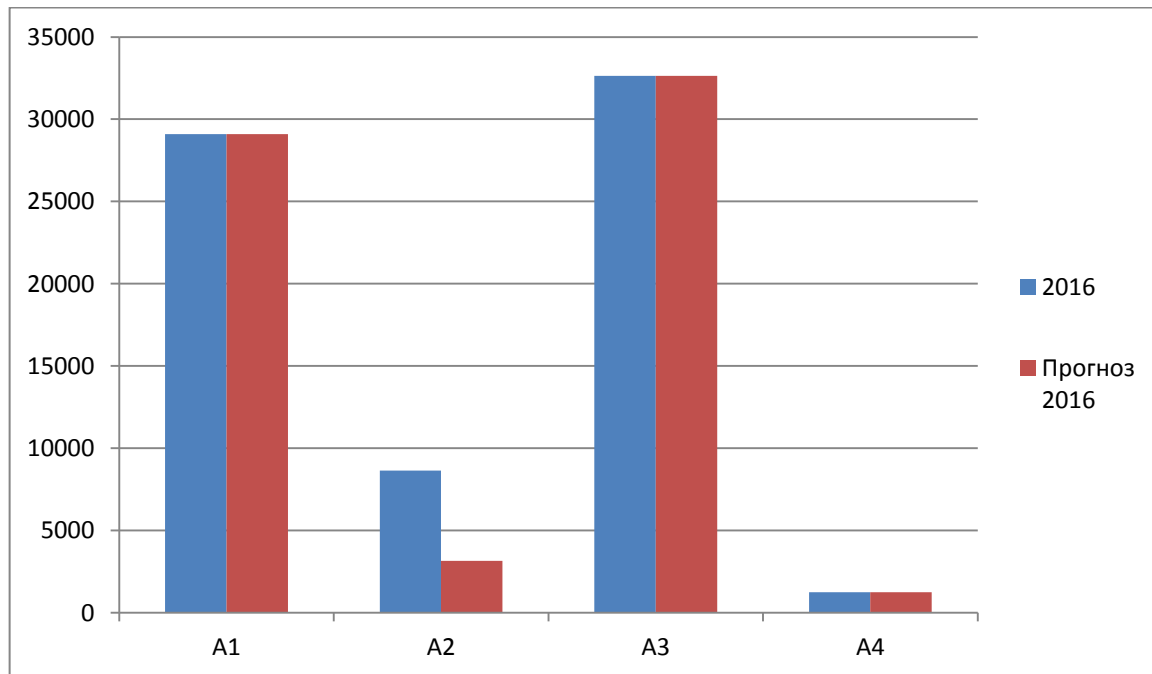


Рисунок 3.1 - Динамика групп активов ОАО «Земетчинский механический завод» за 2013 - 2015 гг. и прогнозный период

Из рисунка 3.1 видно, что у ОАО «Земетчинский механический завод» снизятся быстро реализуемые активы. По остальным группам активов изменения не

произойдут.

На следующем рисунке 3.2 представлена динамика групп пассивов бухгалтерского баланса ОАО «Земетчинский механический завод» по сроку их погашения за 2015 год и прогнозный период.

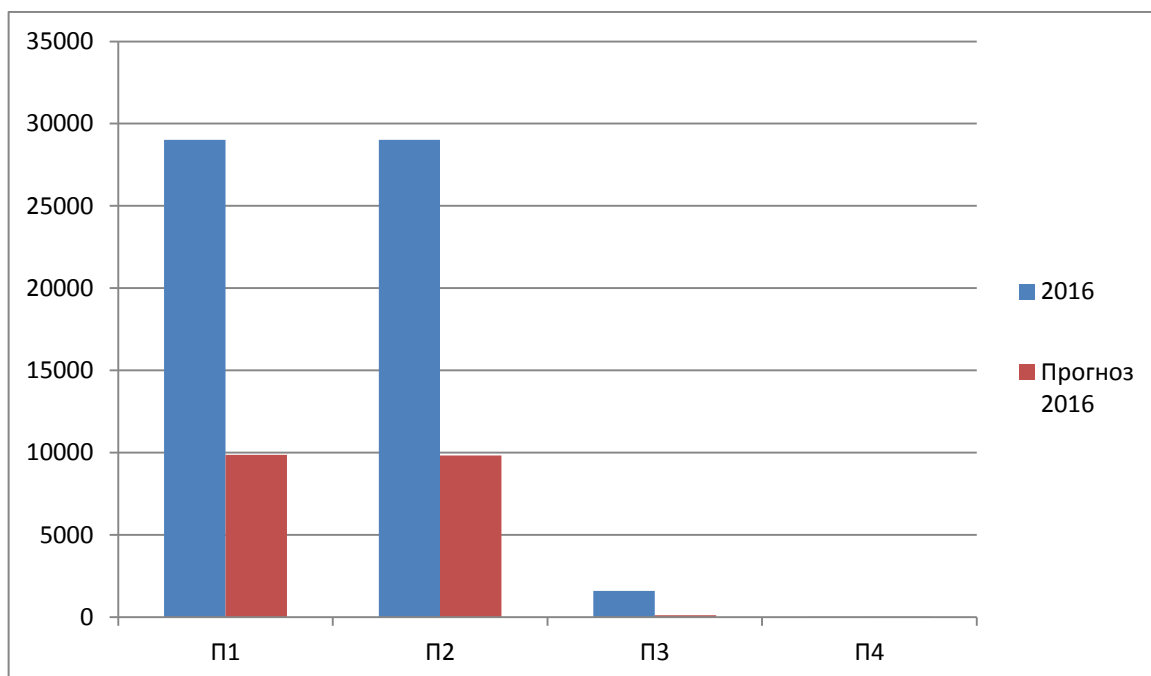


Рисунок 3.2 - Динамика групп пассивов ОАО «Земетчинский механический завод» за 2013 - 2015 гг. и прогнозный период

По данным рисунка 3.2 сделан вывод, что у экономического субъекта, после внедрения предложенных мероприятий по повышению показателей ликвидности и платежеспособности снизятся наиболее срочные обязательства, представленные кредиторской задолженностью перед поставщиками и подрядчиками, краткосрочных обязательств по кредитам и займам не будет, но вырастут долгосрочные пассивы, представленные долгосрочными обязательствами по займу.

Далее проведем сравнение соотношений активов бухгалтерского баланса ОАО «Земетчинский механический завод» по степени ликвидности и пассивов баланса по сроку погашения с системой неравенств. Исходя из полученных данных, дана следующая характеристика ликвидности бухгалтерского баланса предприятия на прогнозный период

Таблица 3.3 - Анализ ликвидности бухгалтерского баланса

ОАО «Земетчинский механический завод» за 2013-2015гг.

и прогнозный период

Активы по степени ликвидности	Нормативное соотношение	Пассивы по сроку погашения	Излишек/ недостаток платежных средств тыс. руб.	
			2015 год	Прогноз
1	2	3	4	5
A1. Высоколиквидные активы	$\geq$	П1. Наиболее срочные обязательства	690	1922
A2. Быстро реализуемые активы	$\geq$	П2. Краткосрочные пассивы	-20389	-6680
A3. Медленно реализуемые активы	$\geq$	П3. Долгосрочные пассивы	31026	31337
A4. Трудно реализуемые активы	$\leq$	П4. Постоянные пассивы	1250	1250

Таблица 3.4 - Изменение показателей ликвидности ОАО «Земетчинский механический завод»

Показатели	Норматив	2015 год	Прогноз	Изменение
1. Коэффициент текущей (общей) ликвидности	Необходимое значение 1	0,71	1,39	0,68
2. Коэффициент быстрой ликвидности	Допустимое 0,7,0,8, желательное ³ 1,5	0,56	1,10	0,54
3. Коэффициент абсолютной ликвидности	³ 0,2-0,7	0,46	0,76	0,3

Таким образом, из таблицы 3.4 видно, что коэффициент текущей ликвидности в прогнозном периоде на 2016 год примет значение, соответствующее нормативным, вырастет коэффициент быстрой ликвидности и абсолютной ликвидности.

За счет повышения ликвидности дебиторской задолженности, планируется повышение доходов предприятия в прогнозируемом периоде и

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Доход предприятия - это то, ради чего то или иное юридическое лицо вообще занимается своей деятельностью. Благодаря этому показателю появляется возможность расширяться, платить заработную плату, приобретать новое оборудование, закупать материалы, оплачивать услуги сторонних организаций и так далее.

Для того чтобы увеличить доходы, предприятию необходимо провести анализ финансовой деятельности. Выявленные в ходе анализа недостатки в деятельности организации будут являться резервами роста доходов. Таким образом, экономический анализ финансовой деятельности является крайне важным для благополучного функционирования предприятия.

На рост дохода также воздействуют организационно-технические мероприятия: внедрение прогрессивной технологии; совершенствование применяемой техники; механизация и автоматизация хозяйственных процессов; повышение уровня реализуемой продукции и т.д.

В первой главе данной выпускной квалификационной работе мы рассмотрели сущность доходов, источники их формирования и способы повышения, информационную базу, рассмотрели методики анализа доходов предприятия и составили методическую схему исследований. Во второй главе мы провели анализ финансовой деятельности ОАО «Земетчинский механический завод» за 2013-2015гг.

В ходе анализа было выявлено, что ОАО Земетчинский механический завод, за 2013-2015гг.обладает высокой финансовой устойчивостью . Исходя из анализа ликвидности из данных таблицы 2.6 видно, что в 2013-2015 годах не все условия ликвидности баланса выполняются, видно что в ближайшее время недостаточно активов для погашения краткосрочных обязательств, объективный прогноз перспективной ликвидности будет обеспечен при условии, что поступления денежных средств с учетом имеющихся материально-производственных запасов и долгосрочной дебиторской задолженности превысят все внешние обязательства,

показатель текущей ликвидности в 2013 и 2015 гг. стабилен, это связано с тем, что предприятие в состоянии стабильно оплачивать текущие счета. В 2014 году общий показатель ликвидности ниже нормы это говорит о том, что финансовое состояние предприятия в 2014 году ухудшилось, так же предприятие не может погасить краткосрочные обязательства в ближайшее время за счет наиболее ликвидных активов, так как показатели быстрой ликвидности ниже нормы. В целом из всех вышеперечисленных фактов ОАО "Земетчинский механический завод" имеет достаточно высокую финансовую устойчивость и является ликвидным и платежеспособным.

Третья глава Выпускной квалификационной работы была посвящена разработке методических рекомендаций и расчету экономической эффективности от предложенных рекомендаций. Было выявлено, что можно увеличить сумму денежных активов за счет рефинансирования дебиторской задолженности используя факторинг. Мы провели расчеты с использованием факторинга в ходе чего, должно произойти сокращение величины дебиторской задолженности и снижение периода ее оборота и оборотных активов в целом, что будет способствовать построению более рациональной структуры баланса и улучшению показателей при оценке ликвидности и платежеспособности ОАО «Земетчинский механический завод». Так же коэффициент текущей ликвидности в прогнозном периоде на 2016 год примет значение, соответствующее нормативным, вырастет коэффициент быстрой ликвидности и абсолютной ликвидности.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

- 1.Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 26.01.1996 № 14-ФЗ (ред. от 06.04.2015, с изм. от 07.04.2015) «Консультант-плюс»
- 2.Налоговый кодекс РФ (НК РФ) часть 1 от 31.07.1998 № 146-ФЗ (действующая редакция от 04.11.2014) «Консультант – плюс»
- 3.Налоговый кодекс РФ (НК РФ) часть 2 от 05.08.2000 № 117-ФЗ (действующая редакция от 24.11.2014) «Консультант- плюс»
- 4.Федеральный закон от 6 декабря 2011 г. № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» (в ред. от 04.11.2014г.) «Консультант-плюс»
- 5.Федеральный закон от 08.02.1998 № 14-ФЗ (ред. от 29.12.2015) «Об обществах с ограниченной ответственностью» «Консультант-плюс»
- 6.Федеральный закон от 26.10.2002 № 127-ФЗ (ред. от 29.12.2015) «О несостоятельности (банкротстве)» (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2016)
- 7.Приказ Минфина РФ от 29.07.1998 № 34н (ред. от 24.12.2014) «Об утверждении Положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации» (Зарегистрировано в Минюсте РФ 27.08.1998 № 1598)
- 8.Положение по бухгалтерскому учету «Учет материально-производственных запасов» ПБУ 5/01 (утверждено Приказом Минфина РФ от 09.06.01 № 44н). (ред. от 25.10.2013) «Консультант-плюс»
- 9.Положение по бухгалтерскому учету «Доходы организации» ПБУ 9/99 Утверждено Приказом Минфина России от 6 мая 1999 г. № 32н (в ред. от 08.11.2013) «Консультант-плюс»
10. Положение по бухгалтерскому учету «Расходы организации» ПБУ 10/99 Утверждено Приказом Минфина России от 6 мая 1999 г. № 33н (в ред. от 08.11.2013) «Консультант-плюс»
11. Положение по бухгалтерскому учету «Учет расчетов по налогу на прибыль организаций» ПБУ 18/02 Утверждено Приказом Минфина России от 19 ноября 2002 г. № 114н (в ред. от 25.10.2013) «Консультант-плюс»

12. Положение по бухгалтерскому учету «Учет финансовых вложений» ПБУ 19/02 Утверждено Приказом Минфина России от 10.12.2002г. № 126н (в ред. от 08.11.2013) «Консультант-плюс»

13. Приказ Минфина РФ от 31.10.2000 г. № 94-н «Об утверждении Плана счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций и Инструкции по его применению» (в редакции от 18.09.2014 г. № 115н). «Консультант-плюс»

14. Приказ Минфина РФ от 06.10.2008 № 107н «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Учет расходов по займам и кредитам» ПБУ 15/2008» (Зарегистрировано в Минюсте РФ 27.10.2008 № 12523). (ред. от 08.11.2014) «Консультант-плюс»

15. Приказ Минфина России от 02.07.2010 № 66н (ред. от 04.12.2014) «О формах бухгалтерской отчетности организаций» (Зарегистрировано в Минюсте России 02.08.2010 № 18023) «Консультант-плюс»

16. Абрютин, М.С. Экономика предприятий учебник./ М.С. Абрютин – М.: Издательство «Дело и Сервис», 2015. – 635 с.

17. Белобородовой, В.А. Анализ хозяйственной деятельности. / под ред. В. А. Белобородовой – М.: Финансы и статистика, 2013. – 420 с.

18. Баканов, М.И. Теория экономического анализа/ М.И. Баканов, А.Д. Шеремет – М.: «Финансы и статистика». 2013.

19. Балабанова, И.Т. Финансовый менеджмент: учебник / И.Т. Балабанова. – М.: Финансы и статистика 2014. – 224 с.

20. Балтакса, П.М. Слагаемые эффективности: Из опыта промышленного компании. – М.: Экономика/ Балтакса П.М., Кливец П.Г. 2014. – 492 с.

21. Белобтецкий, И.А. Прибыль компании. / И. А. Белобтецкий. – М.: Финансы. –2014 №3, 40 – 47 с.

22. Бланк, В.Р., Финансовый анализ: учебник для вузов./ В. Р., Бланк, С.В. Банк, А.В. Тараскина. – М.: ТК Велби, изд-во Проспект/ 2013.

23. Богатин, Ю.В. Экономическая оценка качества и эффективности работы компании/ Ю.В. Богатин. – М.: изд. стандартов, 2013. –214 с.

24. Бровкина, Н.Д. Анализ отчета о прибылях и убытках / Н.Д. Бровкина. – М.: 2014. – № 6. – 45 – 54 с.
25. Булатов, А.С. Экономика/ А.С. Булатов. – М.: 2013. – 319 с.
26. Валдайцев, С.В. Оценка операций и управление стоимостью компании, учеб, пособие для вузов / С.В. Валдайцев. – М.: ЮНИТИ – ДАНА, 2012. – 720 с.
27. Васильев, В.В. Налоги 2015 : Что и как их платить: Общедоступная книга о новых налогах в России./ В.В. Васильев. – М.: Страх. общест. «Анкип» 2014. – 595 с.
28. Волостков, Н.А. Методологические основы анализа эффективности государственных предприятий / Н.А. Волостков. – М.: Экономист. 2015. – № 5. – 55–58 с.
29. Грузинов, В.П. Экономика предприятия и предпринимательство./ В.П. Грузинов. – М.: Софист, 2013. – 456 с.
30. Лаврушина, О.И. Деньги Кредит Банки: учебник / под ред. д-ра экон. наук, проф. О. И. Лаврушина. – М.: Финансы и статистика 2013, – 625 с.
31. Джербеков, С.М. Расходы организации в целях оптимизации прибыли и снижения себестоимости продукции, работ, услуг: выбор оптимального варианта, пути снижения / С.М. Джербеков. – М.: Финансы. 2015, №3, 40 – 47 с.
32. Докунин, П.В. Некоторые направления использования мониторинга компании / П.В. Докунин. – М.: Деньги и Кредит. 2014. – №1. – 41 – 44 с.
33. Ефимова, О.В. Финансовый анализ / О.В. Ефимова. – 4-е изд. перераб. и доп. – М.: Изд-во «Бухгалтерский учет». 2013. – 528 с.
34. Зудилин, А.П. Анализ хозяйственной операций развитых стран./ А.П. Зудилин. – М.: Екатеринбург: «Каменный пояс», 2014. – 224 с.
35. Игнатов, А.В. Анализ влияния эластичности спроса на цены, издержки и прибыль компании / А.В. Игнатов. – М.: 2014. – № 2 – 41–46 с.
36. Игнатов, А.В. Анализ рентабельности продаж по видам товаров и торговли/ А.В. Игнатов. – М.: 2009 – № 1. – 2–9 с.
37. Игнатова, Е.А. Анализ финансового результата деятельности предприятия/ Е.А. Игнатова, Г.М. Пушкарева. – М.: Финансы и статистика, 2013. – 396 с.

38. Ильин, А.В. Новый взгляд на прибыль и налог / А.В. Ильин. – М.: ЭКО. 2015.–№12.– 73–82 с.
39. Ковалев, В.В. Раскрытие прибыли в отчетности организации / Бухгалтерский учет./В.В. Ковалев. – М.: 2015. – № 23. – 55 – 63 с.
40. Кожин, В.Я. Управление прибылью малых предприятий / Финансовый операции/ В.Я. Кожин. – М.: 2014. – № 6. – 32–39 с.
41. Кондраков, Н.П. Бухгалтерский учет: учеб. пособие / Н.П. Кондраков. – М.: ИНФРА–М, 2014. – 584 с.
42. Креймина, М.Н. Финансовый менеджмент: учеб. пособие / М.Н. Креймина. – М.: «Дело и сервис», 2013.
43. Кузнецова, В.И. Прибыль. / под ред. В.И.Кузнецова. – М.: А/О Издательская группа «Прогресс», «Универс», 2014. – 176 с.
44. Кузмина, Л.А. Экономика: учеб. пособие/ Л.А. Кузьмина. – Смоленск: издательство СГУ, 2013. – 398 с.
45. Кукунина, И.Г. Управление финансами: учеб.пособие/ И.Г. Кукунина. – М.: Юристъ, 2013. – 267 с.
46. Куликова, Н.Н. Критерии оценки текущих обязательств и способы оптимизации их в целях эффективного управления финансовыми ресурсами. / Н.Н. Куликова. – М.: 2015. – №3 (36). – 57–59 с.
47. Левчаев, П.А. Финансовые ресурсы компании: теория и методология системного подхода/ П.А. Левчаев. Саранск: Изд-во Мордов. Ун-та, 2013. – 304с.
48. Липсиц, И.В. Коммерческое ценообразование: учебник/ И.В. Липсиц. – М.: издательство БЕК, 2014. – 368 с.
49. Любушкин, Н.П. Анализ финансово-экономической операций компании. учеб. пособ. для вузов / Н.П. Любушкин. —М.: ЮНИТИ–ДАНА, 2013. – 471 с.
50. Маркарян, Э.А. экономический анализ хозяйственной деятельности: учеб. пособие / Э.А. Маркарян. – М.: Кнорус, 2014. -550 с.
51. Парасочка, В.Т. Самоокупаемость и самофинансирование (Методика анализа)/ В. Т. Парасочка, Л.А. Дубовенко, О.В. Медведьева. – М.: Финансы и статистика, 2013. – 344 с.

52. Покропивный, Г.А. Экономика компании: учеб. пособие/ Г.А. Покропивный. – К.: «Знания–Прес», 2013. – 343 с.
53. Савицкая, Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия / Г.В. Савицкая. – М.: Инфра-М, 2013. – 544 с.
54. Сотникова, Л.В. О формировании финансовых результатов/ Л.В. Сотникова. – М.: 2014, №1. – 24 с.
55. Цыгичко, А.Н. Новый механизм формирования эффективности / А.Н. Цыгичко. – М.: Экономика, 2013. – 391 с.
56. Шеремет, А.Д. Комплексный экономический анализ операций предприятий / А.Д. Шеремет. – М.: Экономика, 2014. – 210 с.

ПРИЛОЖЕНИЕ А

Бухгалтерский баланс

за _____ 2013 г.

Организация: Открытое акционерное общество "Земетчинский механический завод"

Идентификационный номер налогоплательщика _____

Вид экономической деятельности _____

Организационно-правовая форма/форма собственности _____

Единица измерения: (384 - тыс. руб., 385 - млн. руб.) _____

Местонахождение (адрес) ул. Серегина д. 41

Форма по **ОКУД**

Дата (число, месяц, год)

по ОКПО

ИНН

по **ОКВЭД**

по **ОКОПФ/ОКФС**

по ОКЕИ

Коды	
0710001	
87790640	
7306999544	
15.13.1	
12165	16
384	

Наименование показателя	Код	На отчетную дату отчетного периода	На 31 декабря предыдущего года
1	2	3	4
АКТИВ			
I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ			
Нематериальные активы	1110	0	0
Результаты исследований и разработок	1120	0	0
Нематериальные поисковые активы	1130	0	0
Материальные поисковые активы	1140	0	0
Основные средства	1150	2725	3168
Доходные вложения в материальные ценности	1160	0	0
Финансовые вложения	1170	0	0
Отложенные налоговые активы	1180	0	0
Прочие внеоборотные активы	1190	0	0
Итого по разделу I	1100	2725	3168
II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ			
Запасы	1210	8212	19847
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1220	0	0
Дебиторская задолженность	1230	7072	7731
Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	1240	0	0
Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	10426	0
Прочие оборотные активы	1260	26	22
Итого по разделу II	1200	28461	27578
БАЛАНС	1600	29439	30848
ПАССИВ			
III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ			
Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	1310	18	11
Собственные акции, выкупленные у акционеров	1320	(0)	(0)
Переоценка внеоборотных активов	1340	0	0
Добавочный капитал (без переоценки)	1350	0	0
Резервный капитал	1360	0	0
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	1070	13588
Итого по разделу III	1300	1088	12815

ПРИЛОЖЕНИЕ Б

Бухгалтерский баланс

за _____ 2014 г.

Организация: Открытое акционерное общество "Земетчинский механический завод"

Идентификационный номер налогоплательщика _____

Вид экономической деятельности _____

Организационно-правовая форма/форма собственности _____

Единица измерения: (384 - тыс. руб., 385 - млн. руб.) _____

Местонахождение (адрес) ул. Серегина д. 41

Форма по **ОКУД**

Дата (число, месяц, год)

по ОКПО

ИНН

по **ОКВЭД**

по **ОКОПФ/ОКФС**

по ОКЕИ

Коды	
0710001	
87790640	
7306999544	
15.13.1	
12165	16
384	

Наименование показателя	Код	На отчетную дату отчетного периода	На 31 декабря предыдущего года
1	2	3	4
АКТИВ			
I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ			
Нематериальные активы	1110	0	0
Результаты исследований и разработок	1120	0	0
Нематериальные поисковые активы	1130	0	0
Материальные поисковые активы	1140	0	0
Основные средства	1150	3168	2614
Доходные вложения в материальные ценности	1160	0	0
Финансовые вложения	1170	0	0
Отложенные налоговые активы	1180	0	0
Прочие внеоборотные активы	1190	0	0
Итого по разделу I	1100	3168	2614
II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ			
Запасы	1210	19847	31031
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1220	0	0
Дебиторская задолженность	1230	7731	8502
Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	1240	0	0
Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	0	6384
Прочие оборотные активы	1260	0	0
Итого по разделу II	1200	27578	45925
БАЛАНС	1600	30848	48772
ПАССИВ			
III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ			
Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	1310	11	11
Собственные акции, выкупленные у акционеров	1320	(0)	(0)
Переоценка внеоборотных активов	1340	0	0
Добавочный капитал (без переоценки)	1350	0	0
Резервный капитал	1360	0	0
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	13588	13730
Итого по разделу III	1300	12815	29026

ПРИЛОЖЕНИЕ С

Бухгалтерский баланс

за _____ 2015 г.

Организация: Открытое акционерное общество "Земетчинский механический завод"

Идентификационный номер налогоплательщика _____

Вид экономической деятельности _____

Организационно-правовая форма/форма собственности _____

Единица измерения: (384 - тыс. руб., 385 - млн. руб.) _____

Местонахождение (адрес) ул. Серегина д. 41

Форма по **ОКУД**
Дата (число, месяц, год)
по ОКПО

ИНН
по **ОКВЭД**
по **ОКОПФ/ОКФС**
по ОКЕИ

Коды	
0710001	
87790640	
7306999544	
15.13.1	
12165	16
384	

Наименование показателя	Код	На отчетную дату отчетного периода	На 31 декабря предыдущего года
1	2	3	4
АКТИВ			
I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ			
Нематериальные активы	1110	0	0
Результаты исследований и разработок	1120	0	0
Нематериальные поисковые активы	1130	0	0
Материальные поисковые активы	1140	0	0
Основные средства	1150	2614	2216
Доходные вложения в материальные ценности	1160	0	0
Финансовые вложения	1170	0	0
Отложенные налоговые активы	1180	0	0
Прочие внеоборотные активы	1190	0	0
Итого по разделу I	1100	2614	2216
II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ			
Запасы	1210	31031	30571
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1220	0	0
Дебиторская задолженность	1230	8502	1720
Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	1240	0	0
Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	0	0
Прочие оборотные активы	1260	0	0
Итого по разделу II	1200	45925	32291
БАЛАНС	1600	48772	35233
ПАССИВ			
III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ			
Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	1310	11	11
Собственные акции, выкупленные у акционеров	1320	(0)	(0)
Переоценка внеоборотных активов	1340	0	0
Добавочный капитал (без переоценки)	1350	0	0
Резервный капитал	1360	0	0
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	13730	11464
Итого по разделу III	1300	29026	18560