

**АНАЛИЗ ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ
НА ПРИМЕРЕ ООО «УКРТОРГ»**

Сухорукова Н. В., Половян Н. С.

Резюме. Статья посвящена рассмотрению финансовой деятельности предприятия при помощи основных финансовых показателей, а также способам улучшения рентабельности активов. Статья написана с целью выявления экономической и финансовой активности предприятия и разработки методов улучшения его деятельности. Для этого в статье приведены основные показатели рентабельности и ликвидности предприятия и сведен баланс. Также в работе дается определение термина «экономический анализ».

Ключевые слова: экономический анализ, ликвидность, рентабельность, деятельность, отчетность.

Современное финансовое планирование направлено, прежде всего, на выработку гибкой стратегии и тактики хозяйствования предприятия, стремящегося упрочить свои конкурентные позиции в условиях быстро меняющейся рыночной конъюнктуры. Использование нормативов в финансовой деятельности становится делом самого предприятия, поэтому информация о нормативах переходит из бухгалтерской отчетности, как это было раньше, в область коммерческой тайны. Анализ отклонений от планируемых предприятием показателей, основывающийся на бухгалтерской отчетности, приобретает характер внешнего анализа, то есть анализа проводимого за пределами предприятия на основе отчетных данных, которые содержат лишь весьма ограниченную информацию о деятельности предприятия.

Исследованиями в этой области занимались такие ученые как: Богачев С.В., Федорчук Д.Э., Кендюхов А.В., Кузьменко О.В. и другие.

Целью работы является обобщение методологических подходов к вопросу оценки финансовых результатов деятельности предприятия и разработка практических рекомендаций по повышению результативности управления в данной сфере.

Экономический анализ представляет собой систему специальных знаний, связанных с исследованием экономических процессов, складывающихся под воздействием объективных экономических законов и факторов субъективного порядка. Существуют различные подходы в структуризации этой науки. В условиях централизованно планируемой экономики было принято подразделять его на политэкономический и конкретно-экономический анализ; последний, в свою очередь, подразделялся на методологию экономического анализа функционирования субъектов хозяйствования (экономика в целом, регион, отрасль, предприятие) и теорию анализа хозяйственной деятельности. Стержневым элементом данного подхода являлась идея планового ведения хозяйства, следовательно, упор делался на учет, контроль и анализ по схеме «план-факт».

Существует многообразная экономическая информация о деятельности предприятия и множество способов анализа этой деятельности. Финансовый анализ по данным финансовой отчетности называют классическим способом анализа. Для того чтобы непосредственно перейти к финансовому анализу деятельности предприятия, рассмотрим его экономическую характеристику.

ООО «УКРТОРГ» основано 24 июля 2000 года. ООО «УКРТОРГ» - современное предприятие, по продаже угля и горно-шахтного оборудования. Основным поставщиком угля является шахта им. Вахрушева, которая существует с 1954 года. С 1 августа 2008 года организация вошла в состав объединения «Ровенькиантрацит». Основными потребителями продукции предприятия являются: ТЭСы: Змеевская, Славянская, Приднепровская, Черниговская, Луганскую, металлургические комбинаты: Запорожье, Кривой Рог, Мариуполь, а также металлургические комбинаты в России, Молдавии, Белоруссии, Польше, Сербии, Румынии и т.д. Основными партнерами ООО «УКРТОРГ» являются: ГХК «Ровенькиантрацит» и ГОАО «Свердловскантрацит».

В 2009 году ООО «УКРТОРГ» работал как на внутреннем рынке, так и на внешнем, имея добычу на шахте им. Вахрушева 40 000 000 тонны угля на 84 471 082 долл. США. Из них на экспорт было отправлено 3 006470 тонн, а на внутренний рынок – 1 80120 тонн. В дальнейшем наметились тенденции на увеличение части реализации на внешний рынок, в основном в страны СНГ.

Для УКРТОРГа характерно равномерная продажа угля и горно-шахтного оборудования на внутренний рынок и экспорт. Так за 2007 год спрос на экспорт колебался от 35% до 70%. Для предприятия это положительный показатель, потому что не ставить в полную зависимость сбыт продукции от конъюнктуры мирового рынка.

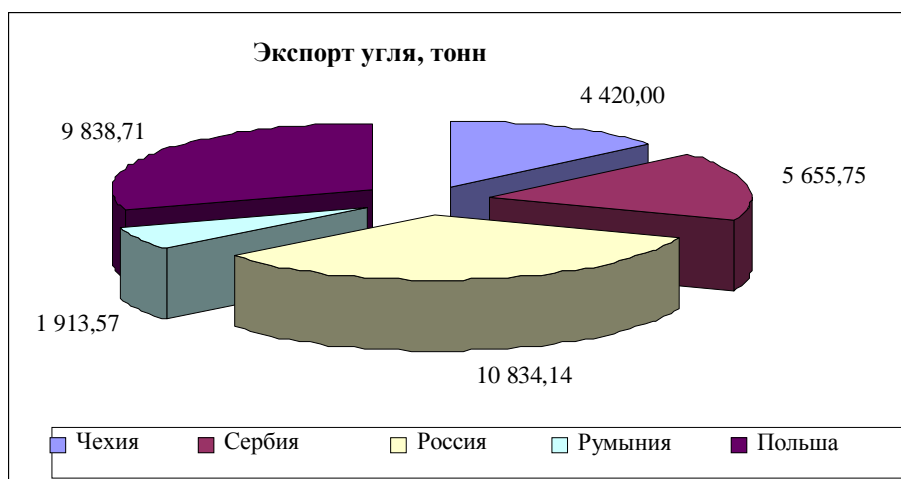


Рисунок 1. Экспорт угля за границу за 2009 год [1].

В отгрузке на экспорт можно отметить несколько основных торговых потоков: рынок России – 63% от общей отгрузки на экспорт, Белоруссия – 18%, Прибалтика – 8%, СНГ (без России, Белоруссии и Прибалтики) – 4%. Основной экспортный поток идет в Россию. Потребительский спрос России на уголь ООО «УКРТОРГ» составил 53% от общей отгрузки сортового угля на экспорт. Для Белоруссии характерен был спрос в основном на уголь антрацит, который составил 24% от общей отгрузки данного вида угля на экспорт. Продукция предприятия ООО «УКРТОРГ» имеет высокое качество, надежность и безопасность, чему свидетельствуют сертификаты соответствия, выданные независимыми сертификационными центрами.

Таблица 1.

Анализ рентабельности предприятия ООО «УКРТОРГ» за 2006 – 2010 года [2].

Показатели	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.
1. Рентабельность продукции (%)	118,6	105	118,5	117,6	120
2. Рентабельность продаж (%)	0,56	1,14	1,3	1,008	0,71
3. Рентабельность активов (%)	2,17	2,8	5,54	6,04	3,3
4. Коэффициент оборотных активов	3,84	2,45	4,39	5,99	4,65
5. Рентабельность капитала (%)	23,7	56,7	95,5	49,3	23,4

Анализируя рентабельность ООО «УКРТОРГ», можно сделать вывод о том, что на протяжении 2006-2010 годов наблюдается тенденция увеличения рентабельности продукции на 1,4%. Это означает, что при определенных материальных затратах, предприятие получило прибыль в размере 1,14%. Рентабельность продажи продукции за данный период также увеличилась на 0,15%. Это означает, что 0,15% чистой прибыли изготовлено на 1 гривну чистого дохода. Рентабельность активов за 2006-2010 года показывает, что на 1 гривну активов предприятие получило 1,13% прибыли.

Коэффициент оборотных активов говорил о том, что в процессе реализации продукции активы обернулись за 2010 год 4,56 раз. Рентабельность капитала в течении 5 лет увеличилась на 0,3%, что означает, что на 1 гривну собственного капитала получено 0,3% прибыли. Выполнив прогноз на 2011 год, можно сказать, что на протяжении всего года также наблюдается тенденция увеличения рентабельности по всем показателям. Это означает, что предприятие развивается успешно и имеет прибыль.

Одним из критериев оценки финансового состояния предприятия является ликвидность баланса. Проведем анализ ликвидности предприятия за 2006 год.

Таблица 2.

Анализ ликвидности предприятия с 2006 по 2010 года [2].

Показатели	2006 г.		2007 г.		2008 г.		2009 г.		2010 г.	
	На н.п.	На к.п.	На н.п.	На к.п.	На н.п.	На к.п.	На н.п.	На к.п.	На н.п.	На к.п.
1. Коэффициент покрытия	5,3	1,5	10,05	15,46	2,3	3,4	1,13	2,06	1,3	3,7
2. Коэффициент быстрой ликвидности	3,7	8,5	5,6	1,4	2,1	3,4	1,11	1,99	1,3	3,5
3. Коэффициент абсолютной ликвидности	0,63	0,22	0,01	0,06	0,025	0,17	0,005	1,24	0,80	0,99

Так как в начале периода коэффициент покрытия составляет 1,3, что меньше нормы - 2, то это негативно сказывается на деятельности предприятия, однако, предприятие не находится на грани банкротства, т. к. коэффициент покрытия не равен 1. В конце периода коэффициент покрытия составляет 3,7, что превышает норму 2,5. Это положительно влияет на деятельность организации.

Показатели быстрой ликвидности анализируемого предприятия выше нормы, что говорит об эффективной деятельности ООО «УКРТОРГ». Показатели абсолютной ликвидности данного предприятия выше нормы, что говорит о его эффективной деятельности.

Проанализировав основные финансовые показатели деятельности предприятия ООО «УКРТОРГ», можно сделать оптимистический и пессимистический прогноз.

Оптимистический прогноз

По стратегическому плану ООО «УКРТОРГ» стремится увеличивать количество поставки угля другим предприятиям. Если предприятие не остановит свою работу, в дальнейшем будет увеличиваться годовой капитал организации, будут привлечены инвесторы как отечественные, так и из-за рубежа, количество потребителей увеличится в связи с улучшением сервиса, предприятие может выйти на новые рынки сбыта [3].

Альтернативные решения

- ✓ завоевать лидерские позиции по введению новых видов продукции, используя на исследования и разработки определенный процент доходов от объема реализации (продаж);
- ✓ обеспечение условий, необходимых для развития творческого потенциала сотрудников и повышение уровня заинтересованности в работе;
- ✓ внедрение стратегии «разработка товара» - т. е. новый товар – старый рынок. Для реализации данной стратегии необходимо позитивно отрекомендовать товарную марку, это достигается за счет среднесрочных целей: повышение качества услуг, усовершенствование ценовой политики. Необходимо не забыть о том, что при снижении цены, покупатели допускают, что и качество падает.

Пессимистический прогноз

Из-за того, что предприятие имеет маленькую численность работников (33 человека) и узкую сферу деятельности, привлечение инвесторов является самым важным и далеко не быстрореализуемым вопросом. Предприятию грозит банкротство вследствие усиления кризиса и увеличения цен [3].

Разработка направлений по совершенствованию деятельности ООО «УКРТОРГ»

Деятельность ООО «УКРТОРГ» по сути, состоит из: оказание услуг, посредническая деятельность, реализация готовой продукции. Фирма работает по методу определения результата от реализации по оплате работ, услуг (т. е. по поступлению денег на расчетный, валютный счет предприятия или в кассу). Также руководство ООО «УКРТОРГ» приняло решение, что в условиях рынка, неплатежей и в условиях необходимости работы с различными неизвестными фирмами, необходимо работать только по 100 % предоплате.

Переход к рыночной экономике, организация производства с различными формами собственности и хозяйствования требуют более тщательного и системного подхода к анализу финансового состояния предприятия и необходимости разработки финансовой стратегии.

Анализ финансового состояния ООО «УКРТОРГ» и его изменений за рассматриваемый период показал, что предприятие в целом имеет неустойчивое финансовое состояние. Условие платежеспособности не выполняется. Денежные средства и активные расчеты не покрывают краткосрочную задолженность предприятия. Для улучшения финансовой устойчивости предприятия необходима оптимизация структуры пассивов, устойчивость может быть восстановлена путем обоснованного снижения запасов и затрат, либо эффективного их использования.

Коэффициент абсолютной ликвидности, характеризующий платежеспособность предприятия, находится выше нормы, что свидетельствует об эффективной деятельности предприятия. Оборачиваемость дебиторской задолженности значительно упала. Это показывает, что на предприятие существует неиспользованный резерв по более рациональному размещению дебиторской задолженности.

Значение кредиторской задолженности возросло. Это свидетельствует о том, что покупатели и заказчики перечисляют в счет авансов за работы и услуги денежные средства в большом количестве. С одной стороны, это положительный момент, так как предприятие для выполнения своих работ пользуется заемными средствами, увеличивая возможности собственного производства и снижая необходимость дополнительных собственных капиталовложений. Но также это свидетельствует о том, что предприятие сильно зависит от своих покупателей.

Одной из целей финансовой стратегии предприятия является получение прибыли и обеспечение рентабельной работы. Увеличение показателей прибыли на 1 грн. оборота наряду со снижением показателя чистой прибыли на 1 грн. оборота говорит о необходимости пересмотра затрат, подлежащих налогообложению.

Для восстановления платежеспособности предприятия необходимо применение следующих мероприятий:

1. Увеличение уставного капитала. Данный процесс длителен по времени и нередко сопровождается определенными издержками (дополнительная эмиссия акций - дорогостоящий процесс).

2. Получение долгосрочной ссуды или займа, но здесь существует условность: если полученная ссуда носит целевой характер, то улучшение платежеспособности по формальным критериям на самом деле является фиктивным.

3. Получение государственной финансовой поддержки на безвозвратной или возвратной основе из бюджетов различных уровней, отраслевых и межотраслевых внебюджетных фондов. Эта мера восстановления платежеспособности связана с выполнением ряда условий: наличие плана финансового оздоровления; безусловным соблюдением целевого характера использования ранее предоставленной государственной финансовой поддержки.

Предложенные мероприятия позволяют расширить или завоевать новые рынки сбыта; достичь технического уровня продукции, превышающего уровень конкурентных предприятий; освоение новых видов добывающей и перерабатывающей техники; улучшение важнейших показателей качества продукции; увеличение сроков гарантии на продукцию, а также развитие сервиса.

Литература

1. Журнал «Финансы предприятия» [текст] – Экспортно-импортные отношения, №21-22 (117-118) 22 ноября 2009 года. – Изд. «Фактор».
2. Финансовый отчет субъекта малого предпринимательства «ООО УКРТОРГ» [текст], от 2006-2010 года.
3. Журнал «Финансы предприятия» [текст] – Финансы, №21-22 (117-118) 22 ноября 2009 года. – Изд. «Фактор».

УДК 331.108(477)

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ НЕСТАНДАРТНЫХ ФОРМ ЗАНЯТОСТИ ПЕРСОНАЛА В УКРАИНЕ

Таболін С.С., Тофан А.Л.

Резюме. В работе рассматриваются новые пути и нестандартные формы занятости персонала в Украине. В последнее время в условиях кризисного состояния и ускоренного формирования рынка труда Украины работодатели с целью сокращения расходов на персонал все чаще пытаются обойти трудовое законодательство, подменяя трудовой договор гражданско-правовым, и привлекают к работе временных работников со стороны. Использование временного труда получило особое распространение на предприятиях и в организациях, бизнес которых связан с сезонными колебаниями рынка, и развивающихся компаниях. Предложены юридические аспекты и решения проблем использования аутсорсинга и аутстаффинга, показаны преимущества и недостатки в целом, и в частности для Украины.

Ключевые слова: аутсорсинг, аутстаффинг, лизинг персонала

Актуальность. Постоянно пребывая под давлением финансовой и экономической нестабильности, естественным для хозяйствующих субъектов является поиск форм для эффективной организации бизнеса, а это возможно путем снижения постоянных текущих расходов при сохранении ранее достигнутого высокого качества производимых товаров или предоставляемых услуг. Одним из способов решения такой задачи может стать и аутсорсинг, который позволяет оптимизировать функционирование организации за счет сосредоточивания деятельности предприятия на его главном направлении. То есть применение аутсорсинга - это объективная реальность, а также грамотное построение бизнеса и управления им. Для зарубежных компаний аутсорсинг - привычная практика, в то время как в Украине это явление только набирает обороты. В практической деятельности аутсорсинг используют предприятия с иностранным капиталом.

Целью данной работы является анализ современного состояния нестандартных форм занятости персонала на рынке Украины.

Основные задачи состоят в определении способов оптимизации расходов предприятия путем сокращения затрат на персонал за счет применения аутсорсинга, аутстаффинга и лизинга.

Объектом исследования является рынок трудовых ресурсов Украины.

Предметом данного исследования являются фирмы, пользующиеся услугами компаний - провайдеров услуг аутсорсинга.

Следует отметить, что такое понятие, как «аутсорсинг» в законодательстве Украины отсутствует и соответственно регулироваться может только по аналогии с нормами закона. Хотя, следует обратить внимание на Методические указания инспектирования банков «Система оценки рисков», одобренные Постановлением Правления Национального банка Украины № 104 от 15.03.2004, и Письмо Госкомстроительства Украины № 23-13/1052/0/6-11 от 08.02.2011, в которых упоминаются правоотношения в форме аутсорсинга и аутстаффинга, а также отношение данных государственных органов к этому явлению.

Сегодня бизнес-практика выработала и успешно использует в рамках существующего законодательства следующие схемы аутсорсинговых услуг:

- внешний источник (outsourcing) - в этом случае компания - заказчик передает какую-либо из своих функций компании-исполнителю, т. е. покупает услугу, а не труд конкретных работников.