

**МИНИСТЕРСТВО ВЫСШЕГО И СРЕДНЕГО СПЕЦИАЛЬНОГО
ОБРАЗОВАНИЯ РЕСПУБЛИКИ УЗБЕКИСТАН**

ТАШКЕНТСКИЙ ФИНАНСОВЫЙ ИНСТИТУТ

ОТДЕЛ МАГИСТРАТУРЫ

*На правах рукописи
УДК*

ХАЙДАРОВА ГУЗАЛЬ ДЖЕЛИЛОВНА

**ПУТИ УЛУЧШЕНИЯ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ**

**Специальность: 5А230602 – «Корпоративные финансы и рынок ценных
бумаг (по сферам)»**

ДИССЕРТАЦИЯ

на соискание академической степени магистра

**Научный руководитель:
к.э.н., доц. А.Эргашев**

ТАШКЕНТ – 2014

СОДЕРЖАНИЕ

Введение.....	3
Глава I. Теоретические основы анализа финансовых результатов промышленного производства.....	
1.1. Сущность, понятие и значение финансовых результатов.....	
1.2. Экономическая характеристика показателей рентабельности.....	
1.3. Содержание и задачи анализа дебиторской и кредиторской задолженности.....	
Выводы по I-главе.....	
Глава II. Анализ финансовых результатов предприятия ООО «Технолог-Метализ».....	
2.1. Организационно-экономическая характеристика предприятия ООО «Технолог-Метализ».....	
2.2. Анализ финансовых результатов предприятия ООО «Технолог-Метализ».....	
2.3. Анализ дебиторской и кредиторской задолженности предприятия ООО «Технолог-Метализ».....	
Выводы по II-главе.....	
Глава III. Пути улучшения финансовых результатов деятельности предприятия ООО «Технолог-Метализ».....	
Выводы по III-главе.....	
Заключение.....	
Список использованной литературы.....	

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность темы исследования. В настоящее время, в период становления рыночной экономики, когда наблюдается рост промышленного производства и рост привлечения инвестиций в него, повышается самостоятельность организаций, их экономическая и юридическая ответственность. Это значительно увеличивает роль анализа их финансовых результатов, наличия, размещения и использования прибыли. От организаций в нынешнее время нестабильной экономики, для рентабельной работы требуется повышение эффективности производства, конкурентоспособности продукции и услуг на основе внедрения достижений научно-технического прогресса и повышения эффективности форм хозяйствования и управления производством.

Как отметил наш президент И.А. Каримов «Думаю, что нет необходимости говорить сегодня о том, что программные масштабные цели и задачи, предусмотренные на 2014 год, требуют мобилизации всех имеющихся у нас источников роста, дальнейшего углубления реформ и решения проблем, являющихся тормозом на пути экономического развития страны.

Речь идет в первую очередь о формировании в стране полноценной конкурентной среды, которая, как известно, является ключевым фактором технического и технологического обновления и модернизации производства, выхода на мировые рынки».¹

Важная роль в реализации этой задачи отводится анализу финансово-хозяйственной деятельности предприятий. С его помощью вырабатываются стратегия и тактика развития организации, обосновываются планы и управленческие решения, осуществляется контроль за их выполнением,

¹ Доклад Президента Республики Узбекистан Ислама Каримова на заседании Кабинета Министров, посвященном итогам социально-экономического развития в 2013 году и важнейшим приоритетным направлениям экономической программы на 2014 год – «Народное слово» 18.01.2014год.

выявляются резервы повышения эффективности производства, оцениваются результаты деятельности предприятия, его подразделений и работников.

Анализ финансовой отчетности - это процесс, при помощи которого оценивается прошлое и текущее финансовое положение и результаты деятельности организации. Однако при этом главной целью является оценка финансово-хозяйственной деятельности организации относительно будущих условий существования.

В настоящее время, анализ финансовых результатов предприятия достаточно хорошо систематизирован, а его процедуры имеют унифицированный характер и проводятся, по сути, по единой методике практически во всех странах мира. Общая идея этого унифицированного подхода к анализу заключается в том, что умение работать с бухгалтерской отчетностью предполагает по крайней мере знание и понимание: места, занимаемого бухгалтерской отчетностью в системе информационного обеспечения управления деятельностью предприятия; нормативных документов, регулирующих ее составление и представление; состава и содержания отчетности; методики ее чтения и анализа.

Результативность деятельности предприятия в финансовом смысле характеризуется показателями прибыли и рентабельности. Эти показатели как бы подводят итог деятельности предприятия за отчетный период.

Таким образом, анализ финансовых результатов становится необходимым вопросом каждого предприятия, поскольку его дальнейшее существование связано с его доходами, с его способностью поддерживать свою рентабельность. Поэтому в современных условиях проведение такого анализа имеет большое значение, как для самого предприятия, так и для его партнеров, собственников, финансовых органов. Финансовый анализ является существенным элементом финансового менеджмента и аудита. Практически все пользователи финансовых отчетов предприятий используют методы финансового анализа для принятия решений по оптимизации своих интересов.

Объектом исследования является анализ финансовых результатов промышленного предприятия ООО «Технолог - Метализ».

Предметом изучения выступают экономические процессы, тенденции и закономерности, связанные с повышением финансовых результатов предприятия.

Основной целью данной работы является – изучение современного состояния промышленного производства, проведение анализа финансовых результатов организации, выявление резервов их повышения и разработка на этой основе мероприятий по улучшению деятельности организации.

Для достижения поставленных целей в работе ставятся и решаются следующие взаимосвязанные **задачи**:

- раскрыть теоретические основы анализа финансовых результатов предприятия;
- провести анализ финансовых результатов предприятия ООО «Технолог - Метализ»;
- разработать мероприятия по улучшению финансовых результатов предприятия ООО «Технолог - Метализ».

Гипотеза исследования заключается в том, что разработанные научные предложения и практические рекомендации диссертационной работы позволяют сформулировать эффективную систему анализа финансовых результатов предприятия.

Степень изученности проблемы. Вопросы анализа финансовых результатов предприятия рассматривались в литературе достаточно подробно. Этой проблематикой занимались такие российские ученые, как: И.Т. Балабанов, В.В. Бочаров, А.Г. Грязнова, Л.А. Дробозина, О.В. Ефимова, В.В. Ковалев, И.Г. Кучукина, Н.Н. Тренев, Е.С. Стоянова, Э.А. Уткин, М.А. Эскиндаров и др. Значительный вклад в изучение этой тематики внесли зарубежные экономисты, рассмотрев анализ финансовых результатов достаточно подробно. Среди них можно выделить работы М. Миллера, Ф.

Модильяни, З. Боди, Ю. Бригхема, Дж. Ван Хорна, Б. Коласса, Л. Крушвица, Ч.Ф. Ли, С. Росса, Дж. И. Финнерти, У. Шарпа и др.

Среди узбекских ученых тоже были изучены некоторые аспекты по анализу финансовых результатов предприятия, Т.Ш.Шагиясов, З.А. Сагдиллаева, Б.В.Файзиев, А.Вахабов, Н.Жумаев, Т.Маликов, О.Олимжонов, Р.Хасанов, Н.Хайдаров, У.Бурхонов, Б.Хамидулин, и др.

Методы исследования: диалектический, статистико-экономический, математический, монографический, абстрактно-логический, расчетно-конструктивный, балансовый метод и другие.

Теоретическая и практическая значимость магистерской работы заключается в том, что сформулированные в ней выводы и предложения могут быть использованы руководством ООО «Технолог - Метализ».

Научная новизна:

- уточнено понятие финансового анализа на предприятии, исходя из наших экономических условий;
- изучены теоретические и концептуальные основы финансового анализа деятельности предприятия;
- проанализированы финансовые результаты деятельности предприятия за 3 года;
- исследованы теоретические основы и практическая значимость антикризисного финансового управления деятельностью предприятия;
- разработаны основные предложения по улучшению финансовых результатов деятельности в предприятиях Республики Узбекистан.

Структура и объем диссертации. Структура диссертационного исследования состоит из введения, трех глав, заключения, библиографического списка использованной литературы. Диссертационная работа изложена на страницах, содержит 12 таблиц и 2 рисунка.

Глава 1. Теоретические основы анализа финансовых результатов промышленного производства.

1.1 Сущность, понятие и значение финансовых результатов.

Финансовые результаты - это итоги хозяйственной деятельности предприятия и его подразделений, выраженные в виде финансовых показателей, таких, как прибыль (убытки) и рентабельность.

Различные стороны производства, бытовой, снабженческой и финансовой деятельности предприятия получают законченную оценку в системе показателей финансовых результатов.

Показатели финансовых результатов характеризуют абсолютную эффективность хозяйствования организации. Важнейшими из них, по мнению Шеремета А.Д. являются показатели прибыли, которые в условиях рыночной экономики составляют основу экономического развития организации, характеризуют степень его деловой активности и финансового благополучия. Рост прибыли создаёт финансовую базу для самофинансирования, расширенного производства, решение проблем социальных и материальных потребности трудового коллектива. За счёт прибыли выполняются также часть обязательств организации перед бюджетом, банками и другими организациями.²

Савицкая Г.В. пишет, что получение прибыли играет большую роль в стимулировании развития производства. Но в силу определенных обстоятельств или упущений в работе (невыполнение договорных обязательств, незнание нормативных документов, регулирующих финансовую деятельность предприятия) предприятие может понести убытки. Прибыль - это обобщающий показатель, наличие которого свидетельствует об эффективности производства, о благополучном финансовом состоянии.³

² Шеремет А.Д. Теория экономического анализа: учебник 2-е изд., доп. - М.: ИНФРА-М.- 2008.- 367 с.

³ Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. - Мн: ООО «Новое знание» . - 2007. - 640 с.

В условиях рынка получение прибыли является непосредственной целью производства субъекта хозяйствования. Реализация данной цели возможна только в том случае, если субъект хозяйствования производит продукцию (работы, услуги), которые по своим потребительским свойствам соответствуют потребностям общества. Получение выручки за произведенную и реализованную продукцию еще не означает получение прибыли. Для выявления финансового результата необходимо выручку сопоставить с затратами на производство и реализацию: когда выручка превышает затраты, тогда финансовый результат свидетельствует о получении прибыли. При равенстве выручки и затрат удается лишь возмещать затраты - прибыль отсутствует, а следовательно, отсутствует и основа развития хозяйствующего субъекта. Когда затраты превышают выручку, субъект хозяйствования получает убытки - это область критического риска, что ставит хозяйствующий субъект в критическое финансовое положение, не исключающее банкротство. Убытки высвечивают ошибки, просчеты в направлениях использования финансовых средств организации производства, управления и сбыта продукции.

Важное место в системе показателей, используемых для оценки работы предприятий, занимает прибыль. Постоянное увеличение накоплений как за счет роста объема выпускаемой продукции, расширения и обновления ассортимента так, и за счет снижения себестоимости соответствует интересам руководителей предприятий.

Все ученые сходятся во мнении что, прибыль организации является основной целью ее деятельности.

Прибыль является качественным синтетическим показателем, отражающим различные стороны деятельности предприятия (производственную, снабженческую, сбытовую и финансовую). Сумма прибыли, получаемой предприятием обусловлена объемом реализованной продукции, ее качеством, ассортиментом, уровнем себестоимости и другими факторами. Полученная прибыль в большей или в меньшей степени

определяет величину рентабельности, состояние собственных оборотных средств, платежеспособность предприятия.

Как экономическая категория прибыль отражает чистый доход, созданный в сфере материального производства. Скамай Л.Г. в своих трудах перечисляет ряд функций выполняемых прибылью:⁴

- Прибыль характеризует экономический эффект, полученный в результате деятельности предприятия. Получение прибыли на предприятии означает, что полученные доходы превышают все расходы, связанные с его деятельностью.

- Прибыль обладает стимулирующей функцией. Это связано с тем, что прибыль является одновременно не только финансовым результатом. Но и основным элементом финансовых ресурсов предприятия. Поэтому предприятие заинтересовано в получении максимальной прибыли, так как это является основой для расширения производственной деятельности, научно-технического и социального развития организации.

- Прибыль является одним из важнейших источников формирования бюджетов разных уровней. Она поступает в бюджеты в виде налогов и наряду с другими доходными поступлениями используется для финансирования удовлетворения совместных общественных потребностей, обеспечения выполнения государством своих функций, государственных, инвестиционных, производственных, научно-технических и социальных программ.

Прибыль – это особый систематически воспроизводимый ресурс предприятия, конечная цель развития бизнеса.⁵ Сущность рассматриваемой экономической категории заключается в том, что необходимый уровень прибыли – это:

⁴ Скамай Л.Г. Экономический анализ деятельности предприятий / Л.Г. Скамай, М.И. Трубочкина. - М.: ИНФРА-М. - 2009.- 296 с.

⁵ Финансовый и управленческий анализ: Учебник / Т.Ш.Шагиясов, З.А.Сагдиллаева, Б.В.Файзиев; Министерство высшего и среднего специального образования РУз. – Т.: IQTISOD – MOLLYA, 2008. 352с.

- Основной внутренний источник текущего и долгосрочного развития предприятия;
- Главный источник возрастания рыночной стоимости предприятия;
- Индикатор кредитоспособности предприятия;
- Главный интерес собственника, поскольку он обеспечивает возможность возрастания капитала и бизнеса;
- Индикатор конкурентоспособности предприятия при наличии стабильного и устойчивого уровня и бизнеса;
- Гарант исполнения предприятием своих обязательств перед государством, источник социальных потребностей общества.

Для поддержания необходимого уровня прибыльности объективная закономерность нормального функционирования предприятия в рыночной экономике. Систематический недостаток прибыли и ее неудовлетворительная динамика свидетельствует о неэффективности и рискованности бизнеса – одна из главных внутренних причин банкротства. Чтобы управлять прибылью необходимо проводить объективный системный анализ формирования, распределения и использования прибыли, который позволит выявить резервы ее роста. Такой анализ представляет интерес как для внутренних, так и для внешних субъектов, поскольку рост прибыли определяет рост потенциальных возможностей предприятия, повышает степень его деловой активности, увеличивает размеры доходов учредителей и собственников характеризует финансовое состояние предприятия.

На величину прибыли и ее динамику воздействуют два фактора, как зависящие, так и не зависящие от усилий организации это внешние и внутренние факторы.

К внешним факторам относятся природные условия: уровень цен на потребляемые материально-сырьевые и топливно-энергетические ресурсы,

тарифов, процентов, налогов ставок и льгот, штрафных санкций, нормы амортизационных отчислений и др. Эти факторы не зависят от деятельности предприятия, но могут оказывать значительное влияние на величину прибыли.

Внутренние факторы делятся на производственные и внепроизводственные. Производственные факторы характеризуют наличие и использование средств и предметов труда, трудовых и финансовых ресурсов и, в свою очередь, могут подразделяться на экстенсивные и интенсивные.

Экстенсивные факторы воздействуют на процесс получения прибыли через «количественные» изменения: объема средств и предметов труда; финансовых ресурсов; численности персонала; фонда рабочего времени и др.

Интенсивные факторы воздействуют на процесс получения прибыли через «качественные» изменения: повышение производительности оборудования и его качества; ускорение оборачиваемости оборотных средств; повышение квалификации и производительности труда персонала; снижение трудоемкости и материалоемкости продукции; совершенствование организации труда и более эффективное использование финансовых ресурсов и др.

К внепроизводственным факторам относятся: снабженческо-сбытовая и природоохранная деятельность, социальные условия труда и сбыта и др.

При осуществлении финансово-хозяйственной деятельности предприятия все эти факторы находятся в тесной взаимосвязи и взаимозависимости.

Основными источниками информации для анализа является форма № 2 «Отчет о финансовых результатах». Действующая отчетная форма № 2 отличается от предыдущей. Эти изменения обусловлены следующими обстоятельствами:

- 1) появление новых пользователей финансовой отчетности в условиях рынка, прежде всего акционеров, а также других инвесторов;

2) возникновение новых информационных запросов менеджеров предприятия;

3) необходимость разработки более четкой структуры отчета о прибыли, отвечающий основным критериям финансовых рынков и потребностями хозяйственного управления.

Задачи анализа прибыли:

- Оценка плана (прогноза) прибыли;
- Изучение состава и структуры прибыли в динамике;
- Влияние и количественное изменение влияния факторов, формирующих прибыль;
- Выявление резервов роста прибыли;
- Разработка рекомендаций по наиболее эффективному формированию и использованию прибыли с учетом перспективы развития предприятия.

Финансовые результаты – это прибыль или убыток.

Прибыль (убыток) – это разница между всеми доходами предприятия и всеми ее расходами.

Прибыль – это положительный финансовый результат деятельности организации. Отрицательным результатом называется – убыток.

Анализ каждого слагаемого прибыли предприятия имеет не абстрактный, а вполне конкретный характер, потому что позволяет учредителям и акционерам, администрации выбрать наиболее важные направления активизации деятельности предприятия.

Финансовые результаты деятельности предприятия характеризуются следующими показателями прибыли:

- Валовая прибыль от реализации продукции – определяется как разница между чистой выручкой от реализации продукции и себестоимостью реализованной продукции:

$$П \text{ вал.} = Ч \text{ реал.} - С \text{ реал.}$$

Выручка от реализации продукции (работ, услуг) определяется в соответствии с Положением о бухгалтерском учете Республики Узбекистан.

- Прибыль от основной деятельности, которая определяется как разница между валовой прибылью от реализации продукции и расходами периода, и плюс или минус прочие доходы или убытки от основной деятельности:

$$\text{П осн.д.} = \text{П вал.} - \text{Расх. Пер.} + \text{Пр. дох.} - \text{Пр. уб.}$$

Под основной деятельностью предприятия понимается любая деятельность предприятия по производству и реализации продукции работ или услуг. Отсюда, в основную деятельность предприятия не включаются лишь статьи, связанные с финансовой деятельностью предприятия, и чрезвычайные статьи.

Под расходами периода понимаются затраты и расходы не связанные непосредственно с производственным процессом: расходы по реализации, административные расходы, расходы отчетного периода, исключаемые из налогооблагаемой базы в будущем.

Прочие доходы (расходы) от основной деятельности. По данной статье отражаются прочие виды доходов (расходов) от основной деятельности предприятия, помимо доходов (расходов) от реализованной продукции: взысканные или признанные должником штрафы, пени, неустойки и другие виды санкций за нарушение условий хозяйственных договоров, а также доходы по возмещению причиненных убытков; прибыль прошлых лет, выявленная в отчетном году; другие доходы от операций, непосредственно не связанных с производством и реализацией продукции, как рентный доход, поступления от столовых при предприятиях, доходы от вспомогательных служб; доходы от реализации основных фондов и иного имущества предприятия; доходы, полученные от списания кредиторской и депонентской задолженности, по которым истекла исковая давность; прочие доходы (расходы) от основной деятельности.

Прибыль (убыток) от общехозяйственной деятельности, которая рассчитывается путем прибавления к сумме прибыли от основной деятельности доходы и минус расходы по финансовой деятельности.

$\text{П об.д.} = \text{П осн. Д} + \text{Доходы (расходы) финансовой деятельности}$

К доходам от финансовой деятельности относятся: полученные роялти и доход от трансферта капитала; доходы, полученные на территории Узбекистан и за ее пределами от долевого участия в деятельности других предприятий, дивиденды по акциям и доходы по облигациям и другим ценным бумагам, принадлежащим предприятию; доходы от сдачи имущества в долгосрочную аренду; положительные курсовые разницы по валютным счетам, а также операциям в иностранных валютах; прибыли от проведения переоценок средств, вложенных в ценные бумаги, дочерние предприятия и т.д.; прочие доходы от финансовой деятельности.

Расходы по финансовой деятельности, к ним относятся: платежи по кредитам банков в пределах или выше учетной ставки, установленной Центральным банком Узбекистана; и расходы на оплату процентов по кредитам поставщиков; расходы по выплате процентов по долгосрочной аренде имущества; отрицательные курсовые разницы и убытки по операциям с иностранной валютой; убытки от проведения переоценок вложенных средств (в ценные бумаги, дочерние предприятия и т.д.); расходы, связанные с выпуском и распространением ценных бумаг; прочие расходы по финансовой деятельности.

Прибыль до уплаты налога на доходы (прибыль), которая определяется как алгебраическая сумма прибыли от общехозяйственной деятельности и сальдо чрезвычайных (не предвиденных прибылей и убытков).

$\text{ПДН} = \text{П об.д.} +/- \text{Чрезв. Пр. Уб.}$

Чрезвычайные убытки – это убытки, которые возникают чрезвычайно редко в хозяйственной деятельности предприятия, не являются для него обычными и не являются следствием управленческих решений, принимаемых на предприятии.

Чрезвычайные прибыли – это прибыли, имеющие характер не предполагаемых, экстраординарных, возникающих в результате событий или операций, выходящих за рамки обычной деятельности предприятия и получение которых не ожидалось.

Чистая прибыль отчетного периода, которая остается в распоряжении предприятия после выплаты налога, представляет собой прибыль до выплаты налогов за вычетом налогов на доход или на прибыль, и минус другие налоги и платежи, не учитываемые где-либо еще:

$$\text{ПЧ} = \text{ПДН} - \text{Налог на прибыль} - \text{Др. налоги.}$$

Сумма чистой прибыли зависит от установленных законодательством Республики Узбекистан льгот и ставок налога на прибыль. После уплаты в бюджет налога на прибыль, предприятие самостоятельно определяет направления использования прибыли, основная часть которой распределяется согласно учредительным документам и желанию собственников.

Наиболее значительных отчислений в фонды потребления можно рассматривать как одну из характеристик избранной предприятием стратегии в осуществлении финансовой деятельности. В условиях неплатежеспособности предприятия данную часть использования прибыли целесообразно рассматривать как потенциальный резерв собственных средств, которые при изменении соотношения в распределении прибыли между фондами потребления и накопления можно было бы направить на пополнение оборотных средств.

Объектом особого внимания на любом предприятии является прибыль валовая от реализации продукции.

В состав доходов от реализации включаются:

- Доходы от реализации готовой продукции;
- Доходы от реализации товаров;
- Доходы от реализации выполненных работ и оказанных услуг;
- Возврат проданных товаров и скидки.

Объектом особого внимания на любом предприятии является прибыль валовая от реализации продукции. В состав доходов от реализации включаются:

- Доходы от реализации готовой продукции;
- Доходы от реализации товаров;
- Доходы реализации выполненных работ и оказанных услуг;
- Возврат проданных товаров и скидки.

«Возврат проданных товаров и скидки» предназначен для учета возврата реализованных товаров, скидок с продаж, предоставленных в соответствии с условиями договора, а также скидок с цены, предоставленных в связи с выявлением брака реализованной продукции и т.п. Как показал анализ состава прибыли, валовая прибыль в большей степени зависит от прибыли от реализации, поэтому проведение факторного анализа прибыли от реализации позволяет: оценить резервы повышения эффективности производства; сформировать управленческие решения по использованию производственных факторов.

Прибыль от основной производственной деятельности определяется как разница между валовой прибылью от реализации (В вал.) и расходами периода, и плюс или минус прочие доходы (Пр. Дох.) или убытки (Пр. Уб.) от основной деятельности.

$$\text{П осн. Д.} = \text{П вал.} - \text{Расх. Пер.} + \text{Пр. Дох.} - \text{Пр. Уб.}$$

На общее отклонение прибыли от основной деятельности по сравнению с предыдущим годом оказывают влияние следующие факторы:

- Изменение объема реализации.
- Изменение цен на реализованную продукцию.
- Изменение себестоимости реализованной продукции, товаров, работ и услуг.
- Изменение расходов на реализацию.
- Изменение административных расходов.

- Изменение прочих операционных доходов, расходов.

Анализ каждого слагаемого прибыли предприятия имеет не абстрактный, а вполне конкретный характер, потому что позволяет учредителям и акционерам, администрации выбрать наиболее важные направления активизации деятельности предприятия.

Анализ финансовых результатов деятельности предприятия включает:

- Исследование изменения каждого показателя за текущий анализируемый период.
- Исследование структуры показателей и их изменений.
- Изучение динамики изменения показателей за ряд отчетных периодов.
- Исследование влияния факторов на прибыль.

Расходы периода – новый показатель в системе учета затрат предприятия. К ним относятся затраты, непосредственно не связанные с производственным процессом таких как затраты по управлению, коммерческие расходы, иные расходы общехозяйственного назначения, включая расходы на научно – исследовательские и опытно – конструкторские разработки. Эти расходы не связаны с деятельностью предприятия по производству продукции, но связаны с основной деятельностью по реализации продукции (работ и услуг), их иначе называют операционными расходами. Они не зависят от объема реализации продукции, наоборот, более связаны со временем, продолжительностью хозяйственной деятельности. Эти расходы суммируются и списываются в том отчетном периоде, в котором они возникли.

Таким образом, особенностями расходов периода являются:

- Иначе их называют операционными расходами.
- Не связаны непосредственно с производственной деятельностью предприятия.

- Связаны с основной деятельностью предприятия.
- Списываются на уменьшение финансовых результатов данным отчетном периоде.
- Не переносятся на будущие периоды в остатках незавершенного производства.

Рисунок 1.1. Классификация расходов периода.⁶



Расходы по сбыту продукции:

- Затраты по упаковке, хранению, транспортировке до пункта отправления, расходы на рекламу;
- Затраты по изучению рынков сбыта;
- Другие расходы по прочей реализации, не перечисленные выше.

Расходы по управлению:

- Расходы на оплату труда управленческого персонала;
- Доплаты в случае временной не трудоспособностью до фактического заработка, установленные законодательством;
- Единовременные вознаграждения за выслугу лет;

⁶ Разработана магистрантом на основе прочитанной литературы.

- Содержание работников аппарата управления предприятия и его структурных подразделений.

- Затраты на содержание и обслуживание технических средств управления, узлов связи, средств сигнализации, вычислительных центров и других технических средств управления, не относящихся к производству;

- Затраты на содержание и ремонт основных средств административного назначения (здания, сооружения и т.д.), а также амортизационные отчисления на них;

- Затраты на командировки управленческого персонала в пределах и сверх установленных норм.

Прочие операционные расходы:

- Текущие затраты, связанные с содержанием и эксплуатацией фондов природоохранного назначения;

- Расходы на подготовку и переподготовку кадров;

- Оплата консультационных, информационных и аудиторских услуг;

- Премии управленческому персоналу;

- Надбавки к пенсиям, единовременные пособия уходящим на пенсию ветеранам труда;

- Оплата проезда работников к месту работы транспортом общего пользования, ведомственным транспортом;

- Затраты на содержание законсервированных производственных мощностей и объектов;

- Потери в результате переоценки производственных запасов и готовой продукции в пределах и выше установленных норм;

- Судебные издержки;

- Убытки от сомнительных долгов по расчетам с другими предприятиями, а также отдельными лицами. Суммы сомнительных долгов подлежат резервированию в соответствии с законодательством;

- Убытки от списания дебиторской задолженности, по которой срок исковой давности истек, и других долгов, не реальных для взыскания;
- Убытки по операциям прошлых лет, выявленные в отчетном году;
- Не компенсируемые незначительные потери от стихийных бедствий;
- Убытки от хищений, виновники которых не установлены или в случае, если не возможно возместить необходимые суммы за счет виновной стороны;
- Материальные убытки от реализации основных средств и иного имущества предприятия.

Результативность и экономическая целесообразность функционирования предприятия оцениваются не только абсолютными, но и относительными показателями. К последним в частности, относится система показателей рентабельности.

1.2. Экономическая характеристика показателей рентабельности.

В широком смысле слова понятие рентабельности означает прибыльность, доходность. Предприятие считается рентабельным, если доходы от реализации продукции (работ, услуг) покрывают издержки производства и, кроме того, образуют сумму прибыли, достаточную для нормального функционирования предприятия.

Экономическая сущность рентабельности может быть раскрыта только через характеристику системы показателей. Общий их смысл – определение суммы прибыли с одного сума вложенного капитала. Уровень рентабельности выполняет разнообразные функции, а именно:

- Отражает самоокупаемость вложенных в предприятие средств;

- Обеспечивает расширение, модернизацию и реконструкцию производства;
- Обеспечивает возврат кредитов и займов предприятия, т.е. способствует его платежеспособности;
- Способствует развитию социальной сферы производства, т.е. обеспечивать защиту работников предприятия и организаций от негативных последствий развития рыночных отношений.

Рассмотрим систему показателей рентабельности, методику их определения на основе официальных документов соответствующих органов Республики Узбекистан.

Результаты исследования показывают, в этом вопросе у ученых – экономистов нет единой точки зрения. Так, например, в “Методических рекомендациях по финансовому анализу” утвержденных 17 апреля 1997 года Правительственной комиссией по вопросам банкротства и санации предприятий, рекомендуются следующие показатели рентабельности предприятий: коэффициент рентабельности реализации продукции, коэффициент рентабельности основных средств, коэффициент рентабельности собственного капитала, коэффициент рентабельности перманентного капитала, коэффициент рентабельности оборотного капитала.

Рентабельность всего капитала наиболее общий показатель в системе характеристик рентабельности, отражающий величину в системе стоимости капитала (всех финансовых ресурсов предприятия независимо от источников их финансирования). В показателе рентабельности активов результат текущей деятельности анализируемого периода (прибыль) сопоставляется с имеющимися у предприятия основными и оборотными средствами (активами). С помощью тех же активов предприятие будет получать прибыль и в последующие периоды деятельности. Прибыль же является, главным образом, результатом от продажи продукции (работ, услуг). Выручка от продажи продукции – показатель, напрямую связанный со

стоимостью активов: он складывается из натурального объема и цен продажи, а натуральный объем производства определяется стоимостью имущества.

$$Pa = ЧП * 100 / A,$$

Где: ЧП – чистая прибыль предприятия;

A – средняя стоимость активов.

Рентабельность собственного капитала позволяет определить эффективность использования капитала, инвестированного собственниками и сравнить этот показатель с возможным получением дохода от вложения этих средств в другие ценные бумаги. В западных странах этот показатель оказывает существенное влияние на котировки акций компании.

Для анализа факторов изменения рентабельности собственного капитала наибольшее распространение получила факторная модель, получившая название формулы Дюпена.

Рентабельность собственного капитала может, рассчитываться как по прибыли до уплаты налогов, так и чистой прибыли. В общем случае представим рентабельность собственного капитала в виде формулы:

$$P_{СК} = П * 100 \% / СК ,$$

Где: П – прибыль до уплаты налогов или чистая прибыль ;

СК – средняя стоимость собственного капитала.

Рентабельность производства определяется как отношение чистой прибыли к среднегодовой стоимости производственных фондов, в состав которых включаются основные производственные фонды и материальные оборотные средства.

Показатель рентабельности производства, увязывая полученную чистую прибыль с величиной производственных фондов, характеризует экономическую отдачу вложенных средств.

Чистая прибыль берется по данным финансовой отчетности формы №2, а средняя стоимость производственных фондов предприятий определяется расчетным путем, по данным бухгалтерского баланса и

формы №3.

Общий уровень рентабельности производства (производственных фондов) определяется по следующей формуле:

$$R_{\text{п}} = (\text{ЧП} / (\text{Оф} + \text{Мо})) * \% ,$$

Где: ЧП – чистая прибыль предприятия ;

Оф – средняя стоимость основных производственных фондов ;

Мо – средние остатки материальных оборотных средств.

Основными путями повышения рентабельности продукции являются:

- снижение затрат на единицу или на один сумм продукции;
- улучшение использования производственных ресурсов, формирующих себестоимость (снижение фондоемкости, материалоемкости, амортизациоёмкости продукции или повышении обратных им показателей фондоотдачи, материалоотдачи и т.д.);
- рост объема реализации;
- рост цен на продукцию, сопровождаемый улучшением ее качества.

Эффективность функционирования предприятия зависит не только от размера получаемой прибыли, но и от характера ее распределения.

Основная задача анализа распределения и использования прибыли состоит в выявлении тенденций и пропорций, сложившихся в распределении прибыли за отчетный период по сравнению с планом и в динамике. По результатам анализа разрабатываются рекомендации по изменению пропорций в распределении прибыли и наиболее рациональному ее использованию. На каждом предприятии порядок распределения прибыли, остающейся после налоговых платежей в бюджет, и перечень создаваемых фондов определяются учредительными документами. Из чистой прибыли образуются фонды: резервный; накопления; потребления; социальной сферы.

Анализ распределения и использования прибыли проводится в следующем порядке:

- дается оценка изменений суммы и удельного веса средств по каждому направлению использования прибыли по сравнению с планом и базисным периодом;
- проводится факторный анализ образования фондов;
- проводится анализ движения специальных фондов;
- дается оценка эффективности использования фондов накопления и потребления в соответствии с показателями эффективности экономического потенциала.

Особое внимание при анализе распределения прибыли необходимо уделить дивидендной политике предприятия, которая оказывает большое влияние не только на структуру капитала, но и на инвестиционную привлекательность субъекта хозяйствования.

Рисунок 1.2. Распределения чистой прибыли.⁷



⁷ Разработана магистрантом на основе прочитанной литературы.

Достаточно высокие дивидендные выплаты – один из признаков того, что предприятие работает успешно и в него выгодно вкладывать капитал. Но если при этом малая доля прибыли направляется на обновление и расширение производства, то ситуация может измениться.

В ходе анализа изучают динамику дивидендных выплат, курса акций, чистой прибыли на одну акцию за ряд лет, определяют темпы их роста или снижения и вносят коррективы в дивидендную политику предприятия. Анализ завершается разработкой конкретных рекомендаций по совершенствованию механизма распределения прибыли с целью укрепления рыночной устойчивости предприятия и повышения доходов собственников предприятия.

1.3. Содержание и задачи анализа дебиторской и кредиторской задолженности.

Дебиторская задолженность - важный компонент оборотного капитала. Средства в дебиторской задолженности свидетельствуют о временном отвлечении средств из оборота фирмы, что вызывает дополнительную потребность в ресурсах и может привести к напряженному финансовому состоянию. Дебиторская задолженность может быть допустимой, т.е. обусловленной действующей системой расчетов, и недопустимой, свидетельствующей о недостатках в финансово-хозяйственной деятельности. Существуют различные виды дебиторской задолженности: товары отгруженные, расчеты с дебиторами за товары, расчеты по полученным векселям, расчеты с дочерними предприятиями, с бюджетом, с персоналом по прочим операциям, авансы, выданные поставщиками подрядчикам, задолженность участников (учредителей) по взносам в уставной капитал, расчеты с прочими дебиторами.

Средства в товарах отгруженных составляют значительную долю всей дебиторской задолженности на оптовых предприятиях. Они неизбежны, так

как продукция, находящаяся на складе, в установленные сроки отгружается потребителям. Однако в составе товаров отгруженных имеются неодинаковые по значению средства. Часть из них приходится на долю товаров отгруженных, сроки которых еще не наступили. Это положительное явление весьма быстротечно. По прошествии этих сроков и наличии по-прежнему неплатежей средства предприятия принимают форму товаров отгруженных, не оплаченных в срок покупателем, или товаров отгруженных на ответственном хранении у покупателя. Последние две группы свидетельствуют об отсутствии средств у покупателя или об отказе последнего от оплаты расчетных документов.

К текущим обязательствам относится краткосрочная кредиторская задолженность, прежде всего банковские ссуды и неоплаченные счета других предприятий. В условиях рыночной экономики основным источником ссуд являются коммерческие банки. Как правило, банки требуют документального подтверждения обеспеченности запрашиваемых кредитов товарно-материальными ценностями заемщика. Альтернативный вариант заключается в продаже предприятием части своей дебиторской задолженности финансовому учреждению с предоставлением ему возможности получать деньги по долговому обязательству. Следовательно, одни предприятия могут решать свои проблемы краткосрочного финансирования путем залога имеющихся у них текущих активов, другие - за счет частичной их продажи.

Состояние дебиторской и кредиторской задолженности их размеры и качество оказывают сильное влияние на финансовое состояние предприятия для улучшения финансового положения необходимо:

1. Следить за соотношением кредиторской и дебиторской задолженности. Предприятие будет финансово устойчиво, если задолженность покупателя будет приблизительно равна задолженности продавца.

2. Контролировать состояние расчетов по просроченной задолженности.

3. Ориентироваться на увеличение количества заказчиков.

Задача анализа дебиторской и кредиторской задолженности состоит в том, чтобы выявить динамику и размеры дебиторской задолженности, а также причины ее возникновения или роста.

Анализ начинают с общей оценки динамики ее размера в целом и ее статей. После переходят к анализу качественного состояния дебиторской и кредиторской задолженности.

Под составом дебиторской или кредиторской задолженности обычно понимают перечень хозяйствующих субъектов, в отношении которых возникла конкретная составляющая задолженности. Поэтому анализ состава задолженности обычно выглядит следующим образом:

- анализ суммы текущей задолженности в отношении данного субъекта;
- выявление средней суммы задолженности, существовавшей в отношении данного субъекта в предыдущих периодах и среднего срока ее погашения, путем сравнения размеров и срока текущей задолженности с этими показателями.

Кроме того, следует проводить структурный (вертикальный) анализ состава задолженности. Цель такого анализа - избежать сосредоточения задолженности в отношении какого-либо одного хозяйствующего субъекта. Особенно важно проводить такой анализ в отношении дебиторской задолженности, так как снижение степени диверсифицированности этой задолженности увеличивает вероятность существенного ухудшения финансового состояния.

Структура дебиторской задолженности традиционно рассматривается в двух аспектах:

- в соответствии со сроками ее погашения:
- долгосрочная (платежи по которой ожидаются более чем через 12 месяцев после отчетной даты);

- краткосрочная (платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной даты);

- в соответствии с причинами возникновения задолженности:

- расчеты с контрагентами;

- авансы и т. п.

Анализ кредиторской задолженности начинается с оценки структуры и динамики источников заемных средств:

1. долгосрочные кредитные займы.
2. краткосрочные кредитные займы.
3. Кредиторская задолженность
4. и прочие краткосрочные пассивы.

Кредиторская задолженность возникает вследствие:

1. Существующей системы расчетов (при не совпадении сроков начисления и сроков оплаты).

2. Несвоевременность исполнения предприятием своих обязательств.

При углубленном анализе кредиторской задолженности целесообразно рассмотреть остаток обязательств на конец отчетного периода по срокам образования как и в дебиторской задолженности. Особое внимание обращается на просроченную кредиторскую задолженность.

Динамику изменения дебиторской и кредиторской задолженности можно выявить, используя горизонтальный или трендовый анализ как абсолютных значений задолженности, так и их удельных весов, а также по изменению оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженности.

Полезно также анализировать структуру дебиторской задолженности в соответствии с вероятностью ее погашения, деля ее на высоковероятную к погашению, вероятную к погашению и маловероятную к погашению.

Данные для анализа сводят в таблицу. Если в ходе анализа обнаруживается тенденция роста сомнительной дебиторской задолженности это свидетельствует об уменьшении ликвидности баланса, ухудшении финансового состояния предприятия.

Анализ дебиторов предполагает прежде всего анализ их платежеспособности с целью выработки индивидуальных условий представления коммерческих кредитов и условий факторинговых договоров. Уровень и динамика коэффициентов ликвидности могут привести менеджера к выводу о целесообразности продажи продукции только при предоплате или наоборот - о возможности снижения процента по коммерческим кредитам и т.п.

Анализ дебиторской задолженности и оценка ее реальной стоимости заключается в анализе задолженности по срокам ее возникновения, в выявлении безнадежной задолженности и формировании на эту сумму резерва по сомнительным долгам.

Анализ дебиторской задолженности представляет собой часть общей политики управления оборотными активами и маркетинговой политики предприятия, направленной на расширение объема реализации товаров и заключающейся в оптимизации общего размера этой задолженности и обеспечении своевременного ее погашения.

Анализ и контроль уровня дебиторской задолженности можно проводить с помощью абсолютных и относительных показателей, рассматриваемых в динамике. В частности, значительный интерес представляет контроль за своевременностью погашения задолженности дебиторами.

Задачами анализа являются:

- Выявление задолженности, возникшей в результате финансово-расчетной дисциплины. Необходимо установить размеры этой задолженности, причины возникновения и разработать мероприятия по устранению имеющихся недостатков и недопущения их в будущем;
- Определение размеров и динамики дебиторско – кредиторской задолженности, возникающих из-за действующих особенностей некоторых форм расчетов;

- Выяснение проводимых на предприятии мероприятий по укреплению платежной дисциплины, по проведению своевременных расчетов с поставщиками и покупателями.

Анализ дебиторской и кредиторской задолженности проводится на основе данных внутреннего учета, бухгалтерского баланса и отчетной формы №2 «а» - «Справка о дебиторской и кредиторской задолженности».

Выводы по I-главе.

Финансовые результаты - это итоги хозяйственной деятельности предприятия и его подразделений, выраженные в виде финансовых показателей, таких, как прибыль (убытки) и рентабельность.

В условиях рынка получение прибыли является непосредственной целью производства субъекта хозяйствования. Реализация данной цели возможна только в том случае, если субъект хозяйствования производит продукцию (работы, услуги), которые по своим потребительским свойствам соответствуют потребностям общества. Получение выручки за произведенную и реализованную продукцию еще не означает получение прибыли. Для выявления финансового результата необходимо выручку сопоставить с затратами на производство и реализацию: когда выручка превышает затраты, тогда финансовый результат свидетельствует о получении прибыли. При равенстве выручки и затрат удается лишь возмещать затраты - прибыль отсутствует, а следовательно, отсутствует и основа развития хозяйствующего субъекта. Когда затраты превышают выручку, субъект хозяйствования получает убытки - это область критического риска, что ставит хозяйствующий субъект в критическое финансовое положение, не исключая банкротство. Убытки высвечивают ошибки, просчеты в направлениях использования финансовых средств организации производства, управления и сбыта продукции.

В широком смысле слова понятие рентабельности означает прибыльность, доходность. Предприятие считается рентабельным, если доходы от реализации продукции (работ, услуг) покрывают издержки производства и, кроме того, образуют сумму прибыли, достаточную для нормального функционирования предприятия.

Экономическая сущность рентабельности может быть раскрыта только через характеристику системы показателей. Общий их смысл – определение суммы прибыли с одного сума вложенного капитала.

Дебиторская задолженность - важный компонент оборотного капитала. Средства в дебиторской задолженности свидетельствуют о временном отвлечении средств из оборота фирмы, что вызывает дополнительную потребность в ресурсах и может привести к напряженному финансовому состоянию.

Кредиторская задолженность означает привлечение предприятием средств других предприятий и организаций в свой хозяйственный оборот. При углубленном анализе кредиторской задолженности целесообразно рассмотреть остаток обязательств на конец отчетного периода по срокам образования как и в дебиторской задолженности. Особое внимание обращается на просроченную кредиторскую задолженность.

Анализ дебиторской и кредиторской задолженности проводится на основе данных внутреннего учета, бухгалтерского баланса и отчетной формы №2 «а» - «Справка о дебиторской и кредиторской задолженности».

Глава 2. Анализ финансовых результатов предприятия ООО «Технолог-Метализ».

2.1. Организационно-экономическая характеристика предприятия ООО «Технолог-Метализ».

Общество с ограниченной ответственностью “TECHNOLOG-METALIZ”, именуемое в дальнейшем “Общество” создано в результате реорганизации в форме преобразования на основании поручения № 08-01/141 от 28 марта 2013 года и решения наблюдательного совета за № 5 от 17 июня 2013 года, является правопреемником по всем правам и обязательствам ранее зарегистрированного Инспекцией по регистрации субъектов предпринимательства Мирзо Улугбекского района города Ташкента 12 марта 2007 года, Свидетельство о регистрации № 002729-04 Дочерного предприятия “TECHNOLOG-METALIZ”.

Участником (учредителем) Общества является:

- Открытое акционерное Общество “TECHNOLOG”, зарегистрированного Инспекцией по регистрации субъектов предпринимательства Мирзо Улугбекского района города Ташкента 11 марта 2008 года, Свидетельство о регистрации № 003602-04 (ранее зарегистрированное на основании решения хокима Юнусабадского района за № 1282 от 05 августа 2002 года) почтовый адрес: город Ташкент, Мирзо Улугбекский район, улица Асака, дом 52. ИНН: 201198744. Председатель правления: Бабаянц А.В.

Состав Участников Общества может быть изменен, в том числе расширен за счет принятия заинтересованных юридических и физических лиц, на добровольной основе желающих вступить в состав Общества, признающих его Устав и вносящих учредительный взнос.

Общество является юридическим лицом Республики Узбекистан, имеет самостоятельный баланс, расчетный и другие счета в учреждениях банков.

Общество осуществляет свою деятельность на основе полного хозяйственного расчета, самофинансирования и самоокупаемости.

Общество приобретает права юридического лица с момента его государственной регистрации в порядке, установленном законодательством Республики Узбекистан.

Общество имеет круглую печать, содержащую его полное фирменное наименование на государственном языке.

Общество вправе иметь штампы и бланки со своим фирменным наименованием, собственную эмблему, а также зарегистрированный в установленном порядке товарный знак и другие средства визуальной идентификации.

Общество имеет в собственности обособленное имущество, учитываемое на его самостоятельном балансе, может от своего имени приобретать права, нести обязанности, быть истцом и ответчиком в суде.

Общество имеет полное фирменное наименование:

- на узбекском языке – “TEKNOLOG-METALIZ” масъулияти чекланган жамияти;
- на русском языке – общество с ограниченной ответственностью “TEKNOLOG-METALIZ”.

Общество имеет сокращенное фирменное наименование:

- на узбекском языке – “TEKNOLOG-METALIZ” МЧЖ;
- на русском языке – ООО “TEKNOLOG-METALIZ”.

Почтовый адрес Общества: город Ташкент, Мирзо Улугбекский район, улица Асака, дом 52.

Срок деятельности Общества не ограничен.

Общество является коммерческой организацией, преследующей в качестве основной цели своей предпринимательской деятельности извлечение прибыли.

Основным предметом деятельности является удовлетворение потребностей народного хозяйства и населения в товарах народного

потребления, производственного назначения и оказании услуг в различных сферах деятельности.

Для достижения своей цели и предмета деятельности Общество осуществляет:

- производство прочих видов металлических изделий;
- производство строительных металлоизделий;
- выполнение комплексных проектов по всем технологическим пределам по созданию новых технологий, механизации и автоматизации производства;
- разработка конструкции и изготовление специальных станков, автоматических линий, робототехнических комплексов, гибких переналаживаемых систем;
- проведение комплекса работ по техническому перевооружению предприятий;
- производство спецтехнологической оснастки и оборудования, комплексов оборудования для обработки металлов, различного нестандартного оборудования и запчастей;
- производство спецмашин, механизмов, инструментов, оборудования и запчастей;
- производство сельскохозяйственной техники, оборудования и запчастей;
- проведение строительно-монтажных работ;
- производство железобетонных изделий;
- производство специального оборудования, инструментов, гидравлических домкратов, механизмов и запчастей для ремонта железных дорог;
- проведение научно-исследовательских опытно-конструкторских работ по механизации и автоматизации различных видов оборудования;

- исследование, разработка, монтаж и внедрение средств механизации и автоматизации производства по различным технологическим пределам;
- участие в технологической подготовке производства новых машин;
- производство товаров народного потребления;
- общестроительные работы;
- производство строительных материалов, металлической фурнитуры и конструкций;
- осуществление строительных, электро-монтажных, пусконаладочных и других подрядных работ;
- разработка, производство и реализация нестандартного оборудования;
- разработка и внедрение передовых технологий в производство;
- проектирование, монтаж, наладка и техническое обслуживание средств охранной и охранно-пожарной сигнализации;
- проектирование, строительство, ремонт и эксплуатация зданий и сооружений промышленного, делового, социального и культурно-бытового назначения;
- розничная торговля;
- открытие коммерческих магазинов, кафе, Интернеткафе, баров, ресторанов;
- открытие и эксплуатация точек общественного питания;
- оптовая торговля;
- оказание консалтинговых, посреднических, маркетинговых, представительских, дилерских, брокерских, дизайнерских, оформительских, рекламных, спонсорских, хозяйственно-бытовых и транспортных услуг;
- оказание бытовых услуг населению;

- изготовление кулинарных, хлебобулочных, кондитерских изделий, мороженого, прохладительных напитков и их реализация;
- швейное производство;
- сбор, закупка, утилизация, переработка и реализация в виде готовой продукции и полуфабрикатов различных отходов промышленного производства, вторичного сырья и бытовых отходов;
- выращивание, переработка, заготовка, хранение, транспортировка и реализация сельскохозяйственной, животноводческой и птицеводческой продукции;
- организация производства продуктов питания, товаров народного потребления, мебели, стройматериалов, нефтепродуктов, химической продукции, сельхозпродукции;
- учебно-производственная деятельность;
- оказание услуг по перевозке грузов физическим и юридическим лицам в установленном законодательством порядке;
- вовлечение в рыночный товарооборот товаро-материальных ценностей через выставки, ярмарки, аукционы;
- приобретать, арендовать или получать в бесплатное пользование помещения, сооружения, земельные участки оборудование и другое имущество у юридических и физических лиц;
- продавать и сдавать в аренду движимое и недвижимое имущество;
- осуществление операций по экспорту товаров и услуг, производимых предприятиями другими организациями, предприятиями, фирмами;
- осуществление операций по импорту товаров и услуг за счет собственных и заемных валютных средств для нужд фирмы и других предприятий;
- осуществление внешнеэкономической деятельности.

Общество вправе осуществлять и другие виды деятельности, не запрещенные действующим законодательством Республики Узбекистан.

Деятельность, требующая лицензирования, осуществляется после получения Обществом соответствующей лицензии.

Для осуществления своей деятельности, в целях решения стоящих перед Обществом задач, оно имеет право:

- обеспечивать поставку материально-технической и другой продукции в соответствии с заключенными договорами;
- развивать взаимовыгодное сотрудничество с Обществами и организациями СНГ и дальнего зарубежья;
- реализовывать произведенную продукцию, услуги по договорным ценам и тарифам;
- выступать учредителем или иным образом участвовать в уставном фонде других юридических лиц, создавать представительства, филиалы, торговые дома как внутри Республики, так и за ее пределами;
- на основании договоров о совместной деятельности привлекать к работе Общества и своих филиалов иностранные инвестиции (распределение прибыли в таком случае отдельно оговаривается в договоре);
- организовывать пункты проката, обслуживания технических средств, лизинга оборудования;
- совершать как в Республике Узбекистан, так и за ее пределами различного рода сделки, иные юридические акты, в том числе с государственными, коммерческими, юридическими и физическими лицами;
- привлекать к работе Общества иностранных лиц;
- приобретать в собственность, получать и сдавать в аренду на территории Республики Узбекистан движимое и недвижимое имущество, имущественные права, интеллектуальную собственность;
- вступать в ассоциации, союзы, консорциумы, объединения;

- открывать в установленном порядке любые счета в банках, в том числе валютные, получать ссуды и банковские кредиты, передавать и акцептовать любые формы оплаты в соответствии с законодательством, конвертировать свои средства через уполномоченные банки в соответствии с действующим порядком конвертации;
- участвовать в тендерах, конкурсах, аукционах, торгах;
- приобретать и реализовывать товары и услуги за наличный расчет;
- самостоятельно планировать свою производственную и хозяйственную деятельность и фонды социального развития;
- самостоятельно производить списание со своего баланса имущества, долгов, недостач, других потерь в соответствии с действующим законодательством Республики Узбекистан;
- приобретать предметы производственно-технического назначения, сырье, материалы, транспорт, необходимые для выполнения уставных задач Общества;
- осуществлять спонсорскую и благотворительную деятельность;
- осуществлять внешнеэкономическую деятельность;
- осуществлять иные права в соответствии с действующим законодательством Республики Узбекистан.

Общество несет ответственность по своим обязательствам всем принадлежащим ему имуществом.

Общество не отвечает по обязательствам своих участников.

Участники Общества не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с деятельностью Общества, в пределах стоимости внесенных ими вкладов.

Участники Общества, не полностью внесшие вклады, несут солидарную ответственность по его обязательствам в пределах стоимости неоплаченной части вклада каждого из участников Общества.

В случае банкротства Общества по вине лица, выступающего в качестве участника, на такое лицо при недостаточности имущества Общества может быть возложена субсидиарная ответственность по его обязательствам.

Государство и его органы не несут ответственности по обязательствам Общества, равно как и Общество не несет ответственности по обязательствам государства и его органов.

Участник Общества имеет право:

- участвовать в управлении делами Общества в порядке, установленном «Законом» и учредительными документами Общества;
- получать информацию о деятельности Общества и знакомиться с его бухгалтерскими книгами и иной документацией в порядке, установленном законодательством и учредительными документами Общества;
- принимать участие в распределении прибыли;
- продать или иным образом уступить свою долю в Уставном фонде Общества либо ее часть одному или нескольким Участникам данного Общества в порядке, предусмотренном «Законом» и настоящим Уставом;
- в любое время выйти из Общества независимо от согласия других его Участников в порядке, предусмотренном «Законом» и учредительными документами Общества;
- получить в случае ликвидации Общества часть имущества, оставшегося после расчетов с кредиторами или его стоимость;

Участник Общества, доли которых в совокупности составляют не менее чем десять процентов Уставного фонда Общества, вправе требовать в судебном порядке исключения из Общества Участника, который грубо нарушает свои обязанности либо своими действиями (бездействием) делает невозможной деятельность Общества или существенно ее затрудняет).

Участник Общества вправе заложить принадлежащую ему долю (часть доли) в Уставном фонде Общества другому Участнику Общества или третьему лицу с согласия Общества по решению общего собрания участников Общества, принятому большинством голосов всех участников Общества.

Голос Участника Общества, который намерен заложить свою долю (часть доли), при определении результатов голосования не учитывается.

Участник Общества может иметь и другие права, предусмотренные законодательством и учредительными документами Общества.

Участник Общества обязан:

- вносить вклады в порядке, размерах, способами и в сроки, которые предусмотрены «Законом» и учредительными документами Общества;
- не разглашать конфиденциальную информацию о деятельности Общества.

Участник Общества несет и другие обязанности, предусмотренные законодательством и учредительными документами Общества.

За счет вкладов Участника образуется Уставный фонд в размере 363 615 141 (триста шестьдесят три миллиона шестьсот пятнадцать тысяч сто сорок один) сум.

Вклад в Уставный фонд Участники могут вносить в виде:

- денежных средств в национальной и иностранной валюте;
- различных видов имущества (оборудование, запчасти к оборудованию, сырье и другие товарно-материальные ценности и прочее);
- ценных бумаг;
- имущественных прав, либо иных отчуждаемых прав, имеющих денежную оценку.

Стоимость вносимого каждым Участником имущества оценивается в соответствии с действующим законодательством Республики Узбекистан.

Денежная оценка не денежных вкладов в Уставный фонд Общества, вносимых Участниками Общества и принимаемыми в Общество третьими лицами, утверждается решением общего собрания Участников Общества, принимаемыми всеми Участниками Общества единогласно.

В случае прекращения у Общества права пользования имуществом до истечения срока, на который такое имущество было передано в пользование Обществу, в качестве вклада в Уставный фонд, Участник Общества, передавший имущество обязан предоставить Обществу по его требованию денежную компенсацию, равную плате за пользование таким же имуществом на подобных условиях в течение оставшегося срока. Денежная компенсация должна быть предоставлена единовременно в течение месяца с момента предъявления Обществом требования о ее предоставлении, если иной порядок предоставления компенсации не установлен решением общего собрания Участников Общества. Такое решение принимается общим собранием Участников Общества без учета голоса участника, передавшего Обществу в качестве вклада в Уставный фонд право пользования имуществом, которое прекратилось досрочно.

Имущество, переданное исключенным или вышедшим из Общества участником в пользование Обществу в качестве вклада в Уставный фонд, остается в пользовании Общества в течение срока, на который оно было передано.

Внесение полного вклада Участником Общества подтверждается выдаваемым участнику Общества свидетельством.

Увеличение Уставного фонда Общества допускается только после его полной оплаты.

Увеличение Уставного фонда Общества осуществляется по решению Участника Общества.

Увеличение Уставного фонда Общества может осуществляться за счет:

- имущества Общества;
- дополнительных вкладов Участников Общества;

- вкладов третьих лиц, принимаемых в Общество.

Решение об увеличении Уставного фонда Общества за счет имущества Общества может быть принято только на основании данных бухгалтерской отчетности Общества за год, предшествующий году, в течение которого принято такое решение.

Сумма, на которую увеличивается Уставный фонд Общества за счет имущества Общества, не должна превышать разницу между стоимостью чистых активов Общества и суммой Уставного фонда и резервного фонда Общества.

При увеличении Уставного фонда Общества за счет имущества Общества пропорционально увеличивается номинальная стоимость долей всех Участников Общества без изменения размеров их долей.

Решение общего собрания Участников Общества об увеличении Уставного фонда за счет внесения дополнительных вкладов всех Участников Общества должно содержать определенную общую стоимость дополнительных вкладов, размер стоимости дополнительного вклада каждого Участника Общества, срок полного внесения дополнительных вкладов Участниками.

Общее собрание Участников Общества единогласно может принять решение об увеличении его Уставного фонда на основании заявления Участника Общества (заявлений Участников Общества) о внесении дополнительного вклада и (или) заявления третьего лица (заявлений третьих лиц) о принятии его (их) в Общество и внесении вклада.

Одновременно с решением об увеличении Уставного фонда Общества должно быть принято решение о внесении в его учредительные документы изменений, связанных с увеличением размера его Уставного фонда за счет внесения дополнительных вкладов всех или отдельных участников Общества и принятием в Общество третьего лица соответствующим увеличением номинальной стоимости доли Участников Общества и определением номинальной стоимости и размера доли третьего лица, а в случае

необходимости, также изменений, связанных с изменением размеров долей Участников Общества.

При этом номинальная стоимость доли Участника Общества не может увеличиваться на сумму большую, чем стоимость его дополнительного вклада, а номинальная стоимость доли, приобретаемой каждым третьим лицом, принимаемым в Общество, не может быть больше стоимости его вклада.

Не позднее месяца со дня окончания срока внесения дополнительных вкладов общее собрание Участников Общества должно принять решение об утверждении итогов внесения дополнительных вкладов Участниками Общества и (или) вкладов третьего лица (третьих лиц), а также о внесении в учредительные документы Общества изменений, связанных с увеличением размера Уставного фонда Общества, увеличением номинальной стоимости долей Участников Общества, внесших дополнительные вклады, и (или) определением номинальной стоимости и размера доли третьего лица (третьих лиц), а в случае необходимости также изменений, связанных с изменением размеров долей Участников Общества.

В случае если по истечении установленного общим собранием Участников Общества срока внесения вкладов одним или несколькими Участниками полностью или частично не внесен установленный дополнительный вклад, общее собрание вправе принять решение:

- об уменьшении первоначально установленного размера общей стоимости дополнительных вкладов до величины, фактически внесенных с соответствующим изменением доли Участников Общества в Уставном фонде с учетом фактически внесенных ими дополнительных вкладов;
- об уменьшении первоначально установленного размера общей стоимости дополнительных вкладов до величины, позволяющей сохранить доли Участников Общества, установленные решением предыдущего собрания об увеличении Уставного фонда Общества. В этом случае Общество обязано в десятидневный срок вернуть Участникам Общества ту

часть внесенных ими денежных вкладов, которая обуславливает превышение их доли в Уставном фонде, определенной решением предыдущего собрания.

Документы для государственной регистрации предусмотренных изменений в учредительных документах Общества, а также документы, подтверждающие внесение дополнительных вкладов Участниками Общества и вкладов третьими лицами в полном размере, должны быть представлены органу, осуществляющему государственную регистрацию юридических лиц, не позднее одного месяца со дня утверждения общим собранием Участников Общества изменений в учредительные документы.

Указанные изменения в учредительных документах приобретают силу для Участников Общества и третьих лиц со дня их государственной регистрации органом, осуществляющим государственную регистрацию юридических лиц.

В случае несоблюдения сроков, либо полного невнесения дополнительных вкладов, всеми Участниками, либо при непринятии решения об уменьшении первоначально установленного размера общей стоимости дополнительных вкладов, увеличение Уставного фонда Общества признается несостоявшимся. В этом случае Общество обязано в десятидневный срок вернуть Участникам Общества внесенные ими дополнительные денежные вклады.

В случае несвоевременного возврата денежных вкладов в срок, Общество обязано уплатить проценты в порядке и сроки, обусловленные законодательством.

Участникам Общества, которые внесли не денежные вклады, Общество обязано в трехмесячный срок вернуть их вклады во внесенной форме или, с их согласия, в денежной форме, а в случае несвоевременного возврата вкладов в указанный срок также возместить упущенную выгоду, обусловленную невозможностью использовать внесенное в качестве вклада имущество.

Общество вправе, а в случаях, предусмотренных <<Законом>>, обязано уменьшить свой Уставный фонд путем уменьшения номинальной стоимости долей Участников Общества в Уставном фонде Общества и (или) погашения долей, принадлежащих Обществу.

Общество не вправе уменьшать свой Уставный фонд, если в результате такого уменьшения его размер станет меньше минимального размера Уставного фонда, определенного в соответствии с действующим законодательством для обществ с ограниченной ответственностью.

Уменьшение Уставного фонда Общества путем уменьшения номинальной стоимости долей всех Участников Общества должно осуществляться с сохранением размеров долей всех Участников Общества.

В случае неполной оплаты Уставного фонда Общества в течение года с момента его государственной регистрации Общество должно объявить об уменьшении своего Уставного фонда до фактически оплаченного его размера и зарегистрировать его уменьшение в установленном порядке или принять решение о ликвидации Общества.

Если по окончании второго и каждого последующего финансового года стоимость чистых активов Общества окажется меньше его Уставного фонда, Общество обязано объявить об уменьшении своего Уставного фонда до размера, не превышающего стоимости его чистых активов, и зарегистрировать такое уменьшение в установленном порядке.

Стоимость чистых активов Общества определяется в порядке, установленном действующим законодательством.

В течение тридцати дней, с даты принятия решения об уменьшении своего Уставного фонда, Общество обязано письменно уведомить об уменьшении своего Уставного фонда Общества и о его новом размере всех известных ему кредиторов Общества, а также опубликовать в средствах массовой информации сообщение о принятом решении.

При этом кредиторы Общества вправе в течение тридцати дней, с даты направления им уведомления, или в течение тридцати дней с даты

опубликования сообщения о принятом решении письменно потребовать досрочного прекращения или исполнения соответствующих обязательств Общества и возмещения им убытков.

Общество имеет в собственности обособленное имущество, учитываемое на его самостоятельном балансе. На праве собственности Обществу принадлежит имущество, переданное ему в качестве вкладов его участниками, а также имущество, приобретенное им по другим основаниям.

Общество, осуществляя правомочия собственника своего имущества вправе по своему усмотрению совершать в отношении принадлежащего ему имущества любые действия, не противоречащие законодательству, в том числе:

- отчуждать свое имущество в собственность другим лицам;
- передавать, оставаясь собственником, права владения, пользования и распоряжения имуществом;
- отдавать имущество в залог и обременять его другими способами;
- распоряжаться им иным образом.

Имущество Общества состоит из Уставного и Резервного фонда, основных средств, нематериальных активов, а также другого имущества, приобретаемого Обществом в установленном законом порядке и необходимого для осуществления предпринимательской деятельности, средств на банковских счетах.

Участник Общества вправе продать или иным образом уступить свою долю в Уставном фонде Общества либо ее часть одному или нескольким Участникам Общества. Согласие Общества или других Участников Общества на совершение такой сделки не требуется.

Участник Общества вправе продать или иным образом уступить свою долю в Уставном фонде Общества либо ее часть третьим лицам.

Доля Участника Общества может быть отчуждена в период до полной оплаты только в той части, в которой она уже оплачена.

Участники Общества пользуются преимущественным правом покупки доли (части доли) Участника Общества по цене предложения третьему лицу пропорционально размерам своих долей.

Если другие Участники Общества не использовали свое преимущественное право покупки доли (части доли), Общество имеет преимущественное право на приобретение доли (части доли), продаваемой его Участником.

Участник Общества, намеренный продать свою долю (часть доли) третьему лицу, обязан письменно известить об этом остальных Участников Общества и само Общество с указанием цены и других условий ее продажи.

В случае, если Участники Общества и (или) Общество не воспользуются преимущественным правом покупки всей доли (всей части доли) предлагаемой для продажи в течение месяца со дня такого извещения, доля (часть доли) может быть продана третьему лицу по цене и на условиях, сообщенных Обществу и его Участникам.

Согласие считается полученным, если в течение тридцати дней с момента обращения к Участникам и (или) Обществу получено письменное согласие всех Участников Общества и (или) Общества или не получено письменного отказа в согласии ни от одного из Участников Общества и (или) Общества.

При продаже доли (части доли) с нарушением преимущественного права покупки любой Участник Общества и (или) Общество, вправе в течение трех месяцев с момента, когда Участник Общества или Общество узнали либо должны были узнать о таком нарушении, потребовать в судебном порядке перевода на них прав и обязанностей покупателя. Уступка указанного преимущественного права не допускается.

Согласие Общества или остальных Участников Общества на уступку доли (части доли) Участника Общества третьим лицам иным образом, чем продажа, не требуется.

Уступка доли (части доли) в Уставном фонде Общества должна быть совершена в простой письменной форме.

Общество должно быть письменно уведомлено о состоявшейся уступке доли (части доли) в Уставном фонде Общества с представлением доказательств такой уступки. Приобретатель доли (части доли) в Уставном фонде Общества осуществляет права и несет обязанности Участника Общества с момента уведомления Общества об указанной уступке.

К приобретателю доли (части доли) в Уставном фонде Общества переходят все права и обязанности Участника Общества, возникшие до уступки указанной доли (части доли).

Доли в Уставном фонде Общества переходят к наследникам физических лиц и к правопреемникам юридических лиц, являвшихся Участниками Общества.

В случае ликвидации юридического лица – Участника Общества принадлежащая ему доля, оставшаяся после завершения расчетов с его кредиторов, распределяется между участниками ликвидируемого юридического лица, если иное не предусмотрено законодательством или учредительными документами ликвидируемого юридического лица.

До принятия наследником умершего Участника Общества наследства права умершего Участника Общества осуществляются, а его обязанности исполняются лицом, указанным в завещании, а при отсутствии такого лица – управляющим, назначенным нотариусом.

При продаже доли (части доли) в Уставном фонде Общества с публичных торгов в случаях, предусмотренных действующим законодательством, приобретатель указанной доли (части доли) становится Участником Общества независимо от согласия Общества или его Участников.

Участник Общества вправе в любое время выйти из Общества независимо от согласия других его Участников или Общества.

В случае выхода Участника Общества из Общества его доля переходит к Обществу с момента подачи заявления о выходе. В этом случае, Общество обязано выплатить Участнику Общества действительную стоимость этой доли (части доли), или с согласия вышедшего из Общества Участника выдать ему в натуре имущество такой же стоимости.

Действительная стоимость доли определяется по данным бухгалтерской отчетности Общества за последний отчетный период, предшествующий дате выхода.

Доля Участника Общества, который при учреждении Общества не внес в срок свой вклад в Уставный фонд Общества в полном размере, а также доля Участника Общества, который не предоставил в срок денежную компенсацию переходит к Обществу.

При этом Общество обязано выплатить Участнику Общества действительную стоимость части его доли, пропорционально внесенной им части вклада, или с согласия Участнику Общества выдать ему в натуре имущество такой же стоимости.

Действительная стоимость доли определяется по данным бухгалтерской отчетности Общества за последний отчетный период, предшествующий дню истечения срока внесения вклада или предоставления компенсации.

Общество обязано выплатить Участнику, подавшему заявление о выходе из Общества, действительную стоимость его доли или выдать ему в натуре имущество такой же стоимости в течение 6 месяцев с момента перехода к Обществу доли (части доли).

В случае выплаты Обществом стоимости доли (части доли) Участника Общества по требованию его кредиторов, часть доли, действительную стоимость которой не была оплачена другими Участниками Общества, переходит к Обществу, а остальная часть доли распределяется между Участниками Общества пропорционально внесенной ими плате.

Доля (часть доли) переходит к Обществу с момента предъявления Участником Общества требования о ее приобретении Обществом или истечения срока внесения вклада либо предоставления компенсации, или вступления в законную силу решения суда об исключении Участника из Общества или оплаты Обществом действительной стоимости доли (часть доли) Участника Общества по требованию его кредиторов.

Действительная стоимость доли (части доли) выплачивается за счет разницы между стоимостью чистых активов Общества и размером его Уставного фонда. В случае, если такой разницы недостаточно, Общество обязано уменьшить свой Уставный фонд на недостающую сумму.

Доли, принадлежащие Обществу, не учитываются при определении результатов голосования на общем собрании участников Общества, а также при распределении прибыли и имущества Общества в случае его ликвидации.

Доля, принадлежащая Обществу, в течение одного года со дня ее перехода к Обществу должна быть по решению общего собрания участников Общества распределена между всеми участниками Общества пропорционально их долям в Уставном фонде Общества, либо продана всем или некоторым Участникам Общества и (или) третьим лицам и полностью оплачена. Нераспределенная или непроданная часть доли должна быть погашена с соответствующим уменьшением Уставного фонда Общества.

Продажа доли Участникам Общества, в результате которой изменяются размеры долей его участников, продажа доли третьим лицам, а также внесение связанных с продажей доли изменений в учредительные документы общества осуществляются по решению общего собрания участников Общества, принятому всеми Участниками Общества единогласно.

Общество вправе ежеквартально, один раз в полгода или один раз в год принимать решение о распределении своей чистой прибыли между Участниками Общества. Решение об определении части прибыли Общества, распределяемой между участниками Общества, принимается общим собранием участников Общества.

Часть прибыли Общества, предназначенная для распределения между его участниками, распределяется пропорционально их долям в Уставном фонде (Уставном капитале) Общества.

Органами управления Общества являются:

- Общее собрание участников;
- Директор.

Высшим органом управления Общества является общее собрание Участников Общества, возглавляемое председателем правления (избираемым участниками).

Руководство текущей деятельностью Общества осуществляется единоличным исполнительным органом – директором. Директор Общества подотчетен общему собранию участников Общества.

В Обществе, состоящем из одного учредителя, решения по вопросам, относящимся к полномочиям общего собрания участников Общества, принимаются единственным участником Общества единолично и оформляются письменно.

Финансовый год начинается с 1 января и заканчивается 31 декабря календарного года. По окончании каждого года составляется баланс Общества и счет прибылей и убытков. Директор представляет отчет о деятельности Общества Общему собранию участников не позднее 3 месяцев после окончания финансового года.

Бюджетный год совпадает с календарным годом.

Общество осуществляет учет результатов своей деятельности, ведет бухгалтерскую, статистическую отчетность и представляет ее в установленном порядке в налоговую инспекцию и другие органы государственной власти Республики Узбекистан в установленном порядке.

Бухгалтерский учет, составление и проверка годовых отчетов Общества ведется в соответствии с законодательством, действующим в Республике Узбекистан.

Общество обязано хранить в течение всего срока деятельности Общества следующие документы:

- учредительные документы Общества, а также внесенные в учредительные документы Общества и зарегистрированные в установленном порядке изменения и дополнения;
- протокол собрания учредителей Общества, содержащий решение о создании Общества и об утверждении денежной оценки не денежных вкладов в Уставный фонд Общества, а также иные решения, связанные с созданием Общества;
- документ, подтверждающий государственную регистрацию Общества;
- документы, подтверждающие права Общества на имущество, находящиеся на его балансе;
- положения о филиалах и представительствах Общества;
- протоколы общих собраний участников Общества;
- заключения аудиторской организации;
- иные документы, предусмотренные законодательством.

Общество хранит документы настоящего Устава, по месту нахождения его исполнительного органа.

Исполнительным органом Общества является Директор, избирается участником Общества сроком на три года.

Директор осуществляет руководство текущей деятельностью Общества и несет персональную ответственность перед участником Общества за выполнение его решений.

Договор между Обществом и лицом, осуществляющим функции Директора Общества, подписывается от имени Общества лицом, председательствовавшим на общем собрании участников Общества, на котором избрано лицо, осуществляющее функции Директора Общества, или

Участником Общества, уполномоченным решением общего собрания Участников Общества.

Директор Общества:

- действует без доверенности от имени Общества, в том числе представляет его интересы и совершает сделки;
- открывает в банках расчетный и другие счета, распоряжается имуществом и финансовыми средствами Общества в пределах своей компетенции;
- выдает доверенности на право представительства от имени Общества;
- заключает и прекращает трудовые договоры с работниками Общества, применяет к ним меры поощрения и налагает на них дисциплинарные взыскания;
- осуществляет иные полномочия, не отнесенные настоящим Уставом к компетенции общего собрания участников Общества.

Порядок деятельности Директора Общества и принятия им решений устанавливаются документами Общества, а также договором, заключенным между Обществом и Директором.

По требованию Участника Общества, аудитора, Общество обязано предоставить им в указанный ими разумный срок возможность ознакомиться с учредительными и иными документами Общества, а также любой информацией, связанной с деятельностью Общества.

Общество может быть реорганизовано по решению участника.

Реорганизация Общества может быть осуществлена в форме слияния, присоединения, разделения, выделения и преобразования. Общество считается реорганизованным, за исключением случаев реорганизации в форме присоединения, с момента государственной регистрации юридических лиц, создаваемых в результате реорганизации.

При реорганизации Общества в форме присоединения к нему другого Общества первое из них считается реорганизованным с момента внесения в

единый государственный реестр юридических лиц записи о прекращении деятельности присоединенного Общества.

Государственная регистрация обществ, созданных в результате реорганизации, и внесение записей о прекращении деятельности реорганизованных обществ, а также государственная регистрация изменение в Уставе осуществляется в порядке установленном законодательстве.

Не позднее 30 дней с даты принятия решения о реорганизации Общества, а при реорганизации Общества в форме слияния или присоединения с даты принятия решения об этом последним из обществ, участвующих в слиянии или присоединении, Общество обязано письменно уведомить об этом всех известных ему кредиторов Общества и опубликовать в средствах массовой информации сообщение о принятом решении. При этом кредиторы Общества в течение 30 дней с даты направления им уведомления или в течение 30 дней с даты опубликования сообщения о принятом решении в праве письменно потребовать досрочного прекращения или выполнения соответствующих обязательств Общества и возмещения им убытков.

Государственная регистрация обществ, созданных в результате реорганизаций, внесение записей о прекращении деятельности реорганизованных обществ осуществляются только при представлении доказательств уведомления кредиторов.

Общество вправе преобразоваться в коммерческую организацию другой организационно-правовой форме, предусмотренной законодательством.

Общее собрание участников Общества, реорганизуемого в форме преобразования, принимает решение о такой реорганизации, о порядке и об условиях преобразования, о порядке обмена долей участников Общества на доли юридического лица, создаваемого в результате преобразования, и утверждение учредительных документов этого юридического лица, а также об утверждении передаточного акта.

Участники юридического лица, создаваемого в результате преобразования, принимают решения об избрании его органов в соответствии с требованиями закона и поручают соответствующему органу осуществить действия, связанные с государственной регистрацией.

При преобразовании Общества к юридическому лицу, созданному в результате преобразования, переходят все права и обязанности реорганизованного Общества в соответствии с передаточным актом.

Ликвидация Общества влечет за собой прекращение его деятельности без перехода прав и обязанностей в порядке правопреемственности к другим лицам.

Решение участника Общества о добровольной ликвидации Общества и назначении ликвидатора принимается к предложению наблюдательного совета, исполнительного органа или участника Общества.

Общее собрание участников добровольно ликвидируемого Общества принимает решение по ликвидации Общества и назначения ликвидатора.

С момента назначения ликвидатора к нему переходят все полномочия по управлению делами Общества. Ликвидатор от имени ликвидируемого Общества выступает в суде.

Порядок ликвидации Общества определяется законодательством.

2.2. Анализ финансовых результатов предприятия ООО «Технолог-Метализ».

Повышение роли прибыли в оценке и в стимулировании деятельности предприятия при любой форме собственности обуславливает необходимость его тщательного анализа с целью объективной оценки выполнения плана (динамики). Общий финансовый результат включает ряд слагаемых. Поэтому более полное представление о результатах работы предприятия может быть получено путем рассмотрения состава

общего финансового результата и выявления значения ее отдельных элементов.

Абсолютная величина прибыли включает в себя не только экономию от снижения затрат на каждую единицу произведенной продукции, но и увеличения объема реализации за счет большего количества произведенной продукции, повышения качества и выпуска более рентабельного ассортимента продукции в соответствии его спроса потребителей. Это означает, что прибыль должна быть увязана с другими показателями характеризующими различные стороны деятельности предприятия, поэтому установление правильного, обоснованного размера прибыли способствует повышению эффективности производства. Выполнению этой задачи содействует глубокий и систематический анализ производственно-финансовой деятельности предприятия. С целью выявления резервов увеличения прибыли необходимо изучить состав и структуру общего финансового результата. Данные для такого анализа служит отчетная форма №2 «Отчет о финансовых результатах».

А теперь рассмотрим Таблицу №2.1. и проведем анализ уровня и динамики финансовых результатов промышленного предприятия ООО «Технолог-Метализ».

Из Таблицы №1 мы видим, что в 2013 году по сравнению с 2012 и 2011 годами выручка от реализации значительно увеличилась и составила 318,15%; себестоимость реализованной продукции также увеличилась в 2013 году и составила 329,46% по отношению к предыдущим годам; валовая прибыль также увеличилась на 289,78%; расходы периода соответственно растут и составляют 210,5%. Также из таблицы мы видим, что в 2011 году предприятие имеет прочие расходы, что же касается 2012 и 2013 годов то предприятие выходит с некой прибылью. Прибыль до уплаты налогов выросла на 159,52%. Чистая прибыль растет быстрее чем

**Анализ уровня и динамики общих финансовых результатов
ООО «Технолог-Метализ».⁸**

Млн. сум

Показатель	2011 год.	2012 год	2013 год	Отчетный период в % к данным предыдущего года
А	1	2	3	4
Выручка от реализации 010	4 634,70	4 703,00	14 745,40	318,15
Себестоимость реализованной продукции 020	3 752,50	3 533,40	12 362,80	329,46
Валовая прибыль 030	822,20	1 169,60	2 382,50	289,77
Расходы периода 040	805,30	1 127,60	1 695,10	210,49
Прочие доходы (расходы) от основной деятельности 070-090	- 21,50	6,40	52,70	- 245,12
Прибыль от основной деятельности	292,80	314,20	936,10	319,71
Сальдо доходов и расходов по финансовой деятельности 110-170	- 0,10	- 59,20	- 176,60	176 600
Прибыль от общехозяйственной деятельности 220	292,60	254,90	759,50	259,57
Сальдо чрезвычайных доходов и расходов 230	-	-	-	-
Прибыль до уплаты налогов 240	292,60	254,90	759,50	259,57
Налог на доход (прибыль) 250+260	289,10	249,20	749,70	259,32
Чистая прибыль 270	3,50	5,70	9,80	280,00

прибыль от продаж, что свидетельствует о рациональной налоговой политике предприятия. Однако имеются и негативные изменения: выручка от реализации растет быстрее, чем прибыль от продаж, что свидетельствует об относительном повышении затрат на производство.

⁸ Рассчитано магистрантом на основе финансовой отчетности ООО «Технолог - Метализ».

Для оценки уровня и динамики показателей валовой прибыли рассмотрим Таблицу №2.2.

Таблица №2.2.

**Анализ состава и динамики валовой прибыли
ООО «Технолог-Метализ».⁹**

Млн. сум

Показатель	2011 год.		2012 год.		2013 год.		Отклонение	
	Сумма	%	Сумма	%	Сумма	%	Сумма	%
А	1	2	3	4	5	6	7	8
Объем реализации продукции ®	4574,70	100	4703,20	100	14745,40	100	10170,70	0
Себестоимость реализованной продукции (S)	3752,50	82,03	3533,60	75,13	12362,80	83,84	8 610,30	1,81
Валовая прибыль от реализации продукции (П)	822,20	17,97	1169,60	24,87	2382,60	16,16	1 560,40	-1,81

Предприятие достигло хороших результатов хозяйственной деятельности в 2013 году по сравнению с прошлыми годами, о чем свидетельствует увеличение валовой прибыли на 1 506 ,4 млн. сум, или на 189,8% ($1560,40 \cdot 100 / 822,20$). Рост прибыли явился результатом увеличения объема реализации (объема продаж, повышения цен на товары, структуры реализованной продукции). Однако и уровень себестоимости реализованной продукции заметно повысился. Прирост объема реализации в 2013 году по сравнению с прошлыми годами на 10 170 ,7 млн. сум привел к увеличению прибыли на 1 827 ,7 тыс. сум ($10170,70 \cdot 17,97 / 100$). Повышение уровня себестоимости реализованной продукции привело к уменьшению прибыли на 266 ,9 млн. сум ($1081 \cdot 14745,40 / 100$).

⁹ Рассчитано магистрантом на основе финансовой отчетности ООО «Технолог - Метализ».

Далее проведем анализ прибыли от основной деятельности. На величину прибыли предприятия оказывают влияние разные факторы. По сути, все эти факторы воздействуют на производственно-финансовую деятельность предприятия. Одни из них оказывают прямое влияние, и их воздействие можно довольно точно определить с помощью методов факторного анализа. А другие оказывают косвенное влияние, через какие – либо показатели.

Согласно Таблицы № 2.3. прибыль от основной деятельности в 2013 году значительно увеличилась до 936,0 млн. сум, по сравнению с предыдущими годами. Однако уровень по отношению к выручке в 2013 году уменьшился на 0,33% по сравнению с 2012 годом, но по сравнению с 2011 годом вырос на 1,69%.

Таким образом, на основе данных таблицы можно сделать следующие выводы:

- увеличение показателей чистой выручки от реализации продукции говорит о том, что больший доход предприятие получает от основной деятельности;
- увеличение показателей производственной себестоимости реализованной продукции не совсем положительно, так как это может свидетельствовать о том, что затраты на производство увеличились, но возможно здесь идет речь об улучшении качества изготавливаемой продукции или же увеличения объемов производства;
- рост показателя валовой прибыли от реализации благоприятен. Данный показатель свидетельствует об увеличении рентабельности продукции;
- рост показателя валовой прибыли от реализации благоприятен. Данный показатель свидетельствует об увеличении рентабельности продукции;
- отсутствие расходов на реализацию в 2012 и 2013 годах также благоприятно для предприятия.

Анализ прибыли от основной деятельности

ООО «Технолог-Метализ».¹⁰

Млн. сум

Наименование показателя	Фактический			Отклонение (+,-)	Уровень в % к выручке в 2011 году.	Уровень в % к выручке в 2012 году	Уровень в % в выручке в 2013 году.	Отклонение уровня, %
	2011 год.	2012 год.	2013 год.					
А	1	2	3	4	5	6	7	8
Чистый выручка от реализации от продукции(стр. 010)	4634,7	4703,00	14745,40	10110,7	100,00	100,00	100,00	-
Производственная себестоимость реализованной продукции(стр. 020)	3752,5	3 533,50	12362,8	8 610,30	80,97	75,13	83,84	2,88
Валовая прибыль от реализации (стр 010-020 или стр. 030)	822,2	1 169,60	2 382,50	1 560,30	X	X	X	X
Расходы на реализацию(стр. 050)	7,6	-	-	- 7,60	0,16	-	-	- 0,16
Административные расходы(стр.060)	603,3	849,00	1 393,80	790,50	13,02	18,05	9,45	- 3,56
Прочие операционные расходы и доходы от основной деятельности(стр. 070-090)	194,4	278,60	301,30	106,90	463,49	456,76	145,68	-317,81
Прибыль от основной деятельности (стр 030-050-060-070+090 или стр. 100)	215,8	314,20	936,00	720,20	4,66	6,68	6,35	1,69

¹⁰ Рассчитано магистрантом на основе финансовой отчетности ООО «Технолог - Метализ».

А теперь проанализируем структуру расходов периода ООО «Технолог-Метализ» по Таблице №2.4.

За рассматриваемый период Расходы периода в целом увеличились на 889,9 млн. сум или на 110,52%. В составе расходов периода произошли структурные сдвиги. Резко повысился удельный вес административных расходов, расходы по реализации были только в 2011 году, в последующих их не было. Наблюдается незначительное изменение прочих операционных расходов.

Таблица №2.4.

Анализ структуры расходов периода ООО «Технолог-Метализ».¹¹

Показатели	2011 год		2012 год.		2013 год		Абсолютное изменение	Темпы роста, %
	сумма, млн сум	уд. вес, %	сумма, млн сум	уд. вес, %	сумма, млн сум	уд. вес, %		
Расходы периода - всего, в том числе	805,2	100	1127,5	100	1695,1	100	889,90	210,52
Расходы по реализации	7,6	0,94	0	0	0		-7,60	0,00
Административные расходы	603,3	74,93	849	75,30	1393,8	82,23	790,50	231,03
Прочие операционные расходы	194,4	24,14	278,6	24,71	301,3	17,77	106,90	154,99

Проведем анализ рентабельности активов предприятия ООО «Техноглог-Метализ».

Рентабельность активов показывает сколько приходится прибыли на каждый рубль, вложенный в имущество предприятия и способность активов предприятия порождать прибыль. Из Таблицы №2.5 мы видим, что уровень рентабельности активов предприятия повысился по сравнению с предыдущими годами на 0,04 пункта. Определим изменение рентабельности активов за счет ускорения оборачиваемости активов:

¹¹ Рассчитано магистрантом на основе финансовой отчетности ООО «Технолог - Метализ».

$0,98 * 0,08 = 0,08\%$. Далее рассчитаем изменение рентабельности активов за счет повышения рентабельности объема продаж $-0,01 * 1,53 = -0,01\%$.

Таблица №2.5.

**Анализ рентабельности активов предприятия
ООО «Технолог-Метализ».¹²**

№	Показатель	Условное обозначение	Фактически за			Изменение
			2011 год.	2012 год.	2013 год.	
1	Чистая прибыль	млн.сум	3,5	5,7	9,8	6,3
2	Выручка от реализации продукции	млн.сум	4 634,7	4 703,0	14 745,4	10110,7
3	Средняя стоимость активов баланса	млн.сум	1563,9	3074,5	3739,2	2175,3
4	Коэффициент оборачиваемости активов баланса	коэффициент	2,96	1,53	3,94	0,98
5	Рентабельность объема продаж (прибыль на 1 сум реализованной продукции)	тийин	0,08	0,12	0,07	- 0,01
6	Рентабельность активов предприятия (стр.4хстр.5)	%	0,22	0,19	0,26	0,04

Далее рассмотрим рентабельность собственного капитала предприятия ООО «Технолог-Метализ».

Рентабельность собственного капитала по сути главный показатель. Он позволяет определить эффективность использования капитала, инвестированного собственниками предприятия. По усредненным статистическим данным рентабельность собственного капитала составляет примерно 10-12% (в США и Великобритании).

Для инфляционных экономик, таких как наша показатель должен быть выше. Чем выше рентабельность собственного капитала, тем лучше. Как видим из Таблицы №2.6 рентабельность собственного капитала

¹² Рассчитано магистрантом на основе финансовой отчетности ООО «Технолог - Метализ».

очень низкий. Это говорит о том, что собственный капитал предприятия очень низкий.

Таблица №2.6.

**Анализ рентабельности собственного капитала
ООО «Технолог-Метализ».¹³**

№	Показатель	Условное обозначение	2011 год.	2012 год.	2013 год.	Отклонения
1	Рентабельность продукции	%	5,7	3,9	7,9	2,2
2	Коэффициент оборачиваемости активов баланса	коэффициент	2,96	1,53	3,94	0,98
3	Коэффициент финансовой зависимости	коэффициент	3,5	5,9	4,8	1,3
4	Рентабельность собственного капитала	%	0,7	1,01	1,01	0,31

И в то же время мы видим из таблицы коэффициент финансовой зависимости растет, и это говорит, что предприятие имеет стабильное и прогнозируемое поступление денег за свою продукцию. Коэффициент оборачиваемости активов баланса также растет, это имеет положительные результаты, чем больше оборачиваемость, тем прибыли будет поступать больше и быстрее.

И в завершении анализа финансовых результатов промышленного предприятия ООО «Технолог-Метализ» проанализируем рентабельность производства.

Из Таблицы №2.7 мы видим, что уровень рентабельности производства за 2013 год составил 0,15%, а за предыдущие годы в 2011 – 0,17%. В 2012-0,11%. То есть рентабельность понизилась в 2012 году на 0,06, а в 2013 на 0,02 пункта по сравнению с 2011 годом. На такие скачки оказали влияние увеличение доли прибыли на один сумм реализованной

¹³ Рассчитано магистрантом на основе финансовой отчетности ООО «Технолог - Метализ».

продукции в 2012 году, а в 2013 году напротив этот показатель снизился. Также, повлияло повышение фондоёмкости, то есть увеличение фондоотдачи основных производственных фондов, а в 2013- напротив значительное снижение фондоотдачи.

Таблица №2.7.

**Анализ уровня рентабельности производства
ООО «Технолог-Метализ».¹⁴**

№	Показатель	Ед. измер.	2011 год.	2012 год.	2013 год.	Отклонения (+,-)
1.	Чистая прибыль	млн. сум	3,5	5,7	9,8	6,3
2.	Выручка от реализации продукции	млн. сум	4634,7	4703	14745,4	10110,7
3.	Среднегодовая стоимость основных производственных фондов.	млн. сум	1020,5	2601,6	3206,2	2185,7
4.	Средние остатки материальных оборотных средств.	млн. сум	1018,9	2598,8	3204	2185,1
5.	Средняя годовая стоимость производственных фондов (стр. 3+ стр.4)	млн. сум	2039,4	5200,4	6410,2	4370,8
6.	Коэффициент фондоёмкости продукции (стр.3/стр.2*100)	тийин	22,02	55,32	21,74	-0,27
7.	Коэффициент закрепления материальных оборотных средств (стр.4/стр.2*100)	тийин	21,98	55,26	21,73	-0,26
8.	Прибыль на один сум реализованной продукции (стр.1/стр.2*100)	тийин	0,08	0,12	0,07	-0,01
9.	Уровень рентабельности производства (стр.1/стр.5*100)	%	0,17	0,11	0,15	-0,02

И конечно же повышение коэффициента закрепления материальных оборотных средств, то есть ускорения их оборачиваемости.

**2.3. Анализ дебиторской и кредиторской задолженности
предприятия ООО «Технолог-Метализ».**

¹⁴ Рассчитано магистрантом на основе финансовой отчетности ООО «Технолог - Метализ».

Анализ дебиторской задолженности имеет особое значение в периоды инфляции, когда иммобилизация собственных оборотных средств становится особенно невыгодной. Этот анализ начинается с рассмотрения абсолютной и относительной величин дебиторской задолженности. В наиболее общем виде изменения в объеме дебиторской и кредиторской задолженности за год могут быть охарактеризованы данными анализа активов и пассивов баланса. (См. таблицу №2.8).

Дебиторская задолженность анализируемого предприятия составляет в 2013 году составляет 69,8% по сравнению с 2011 годом и на конец года составила 318,3 млн. сум. За рассматриваемый период кредиторская задолженность повысилась значительно в 2012 году, а уже в 2013 снизилась.

На анализируемом предприятии дебиторская задолженность обусловлена неплатежеспособностью потребителя. Весьма актуален вопрос о сопоставимости дебиторской и кредиторской задолженности. Многие аналитики считают, что если кредиторская задолженность превышает дебиторскую, как это происходит на нашем анализируемом предприятии, то предприятие рационально использует средства, то есть временно привлекает в оборот средств больше, чем отвлекает из оборота. Бухгалтеры относятся к этому отрицательно, потому что кредиторскую задолженность предприятие обязано погашать независимо от состояния дебиторской задолженности. В мировой учетно-аналитической практике сопоставлению дебиторской и кредиторской задолженности уделяют постоянное внимание. В нашем примере кредиторская задолженность превышала дебиторскую задолженность в 2011 году анализируемого периода на 395,4 млн. сум, в 2012 году на 2594,3 млн. сум, так и в 2013 году на 1102 млн. сум, то есть предприятие привлекает дополнительные источники финансирования. Основная доля дебиторской задолженности 57,6% приходится на покупателей и заказчиков в 2011 году, в 2012 году – 73,9%, а в 2013 году – 45,6%.

Таблица №2.8.

Анализ состава, структуры и динамики дебиторско-кредиторской задолженности.¹⁵

Дебиторы	Сумма млн. сум.			Удельный вес, %			Изменения		Кредиторы	Сумма млн. сум.			Удельный вес, %			Изменения	
	2011 год	2012 год	2013 год	2011 год	2012 год	2013 год	Сумма, млн. сум	уд. Веса, %		2011 год	2012 год	2013 год	2011 год	2012 год	2013 год	Сумма, млн. сум	уд. Веса, %
А	1	2	3	4	5	6	7	8	Б	9	10	11	12	13	14	15	16
Задолженность покупателей и заказчиков	262,4	204,7	145,3	57,6	73,9	45,6	-117,1	-11,9	Задолженность поставщикам и подрядчикам	80,3	86,9	6,6	9,4	3,0	0,5	-73,7	-9,0
Задолженность дочерних и зависимых хозяйственных обществ	-	-	-	-	-	-	-	-	Задолженность дочерним и зависимым хозяйственным обществам	169,9	155	68,9	20,0	5,4	4,9	-101	-15,1
Авансы, выданные персоналу	-	-	-	-	-	-	-	-	Отсроченные обязательства по налогам и обязательным платежам	-	-	-	-	-	-	-	-
Авансы, выданные поставщикам и подрядчикам	97,3	24,5	40,3	21,4	8,8	12,7	-57	-8,7	Полученные авансы	399,8	2284,1	1040	47,0	79,5	73,2	640,3	26,2
Авансовые платежи по налогам и сборам в бюджет	-	-	-	-	-	-	-	-	Задолженность по платежам в бюджет	29,9	45,1	70	3,5	1,6	4,9	40,1	1,4
Авансовые платежи в государственные целевые фонды и по страхованию	-	-	-	-	-	-	-	-	Задолженность по страхованию	-	-	-	-	-	-	-	-
Задолженность учредителей по вкладам в уставный капитал	-	-	-	-	-	-	-	-	Задолженность по платежам в государственные целевые фонды	22,5	34,7	45	2,6	1,2	3,2	22,5	0,5
Прочие дебиторские задолженности	95,9	47,9	132,7	21,0	17,3	41,7	36,8	20,6	Задолженность по оплате труда	57,9	111,4	97,6	6,8	3,9	6,9	39,7	0,1
Всего дебиторы	455,6	277,1	318,3	100	100	100	-137,3	-	Прочие кредиторские задолженности	90,7	154,2	92,2	10,7	5,4	6,5	1,5	-4,2
Пассивное сальдо	395,4	2594,3	1102	-	-	-	706,7	-	Всего текущие кредиторские задолженности	851	2871,4	1420	100	100	100	569,4	-
									Активное сальдо	-	-	-	-	-	-	-	-
Баланс	851	2871,4	1420	-	-	-	569,4	-	Баланс	851	2871,4	1420	-	-	-	569,4	-

¹⁵ Рассчитано магистрантом на основе финансовой отчетности ООО «Технолог - Метализ».

В 2011 году авансы, выданные поставщикам и подрядчикам составили 21,4%, в 2012 году понизились и составили 8,8%, но уже в 2013 году повысились и составили 12,7%. Вместе с тем доля прочей дебиторской задолженности в 2011 году составила 21%, в 2012 году – 17,3%, а в 2013 году значительно повысилась и составила 41,7%.

В составе кредиторской задолженности удельный вес задолженности поставщикам и подрядчикам в 2011 году составлял 9,4%, в 2012 году снизился до 3%, а в 2013 году вообще до 0,5%. Но самую большую долю кредиторской задолженности составляют полученные авансы, в 2011 году – 47% , в 2012 году значительно повышается до 79,5%, и в 2013 году – 73,2 %.

Далее рассмотрим таблицу № 2.9.

Данные таблицы № 2.9 показывают, что состояние расчетов с дебиторами по сравнению с предыдущими годами у предприятия несколько улучшилось. Чем, выше коэффициент оборачиваемости, тем быстрее покупатели погашают свою задолженность. Чем ниже период оборачиваемости дебиторской задолженности, тем быстрее дебиторы погашают свою задолженность, и отсюда следует предприятие находится в более выгодных условиях. Но конечно же нужно обратить особое внимание на снижение качества задолженности. По сравнению с предыдущими годами, доля просроченной дебиторской задолженности выросла на 1.2 пункта. Большинство предприятий предусмотрительно формируют для этих целей специальный резерв по сомнительным долгам. Но порой может случиться так, что долг превышает общую сумму резерва. Если принять во внимание, что доля дебиторской задолженности в составе активов составила 11.7% в 2013 году, то есть понизилась на 16,3 пункта по сравнению с предыдущими годами, то можно сделать вывод о повышении ликвидности текущих активов в целом из-за состояния дебиторской задолженности.

Таблица № 2.9.

Анализ оборачиваемости дебиторской задолженности ООО «Технолог-Метализ».¹⁶

Показатели	2011 год.	2012 год.	2013 год.	Изменение, +,-
1. Дебиторская задолженность, всего, млн. сум.	455,6	277,2	318,3	-137,3
2. Чистая выручка от реализации продукции млн. сум.	4634,7	4703,1	14745,4	10110,7
3. Текущие активы млн. сум.	1629,2	3889,1	2726,0	1096,8
4. Просроченная дебиторская задолженность, млн. сум.	10,7	49,3	49,3	38,6
5. Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности, (число оборотов)	10,4	12,8	49,5	39,1
6. Период оборачиваемости дебиторской задолженности, (дни)	35,1	28,5	7,4	-27,7
7. Доля дебиторской задолженности в составе текущих активов, %	28,0	7,1	11,7	-16,3
8. Доля просроченной дебиторской задолженности в составе текущих активов, %	0,7	1,3	1,8	1,2

Далее рассмотрим оборачиваемость кредиторской задолженности предприятия (См. Таблицу № 2.10).

Оборачиваемость кредиторской задолженности сильно зависит от отрасли, масштабов деятельности предприятия. Для кредиторов предпочтителен более высокий коэффициент оборачиваемости, в то время как самому предприятию выгодней низкий коэффициент, позволяющий иметь остаток неоплаченной кредиторской задолженности в качестве бесплатного источника финансирования своей текущей деятельности.

Таблица № 2.11.

¹⁶ Рассчитано магистрантом на основе финансовой отчетности ООО «Технолог - Метализ».

**Анализ оборачиваемости кредиторской задолженности ООО
«Технолог-Метализ».¹⁷**

Наименование показателя	2011 год.	2012 год.	2013 год.	Изменение, +,-
1.Кредиторская задолженность, всего (млн. сум)	850,9	3660,8	1478,0	627,1
2.Чистая выручка от реализации продукции млн. сум.	4634,7	4703,1	14745,4	10110,7
3.Обязательства, всего (млн. сум)	1350,7	3755,1	2726,1	1375,4
4.Просроченная кредиторская задолженность, млн. сум	-	-	-	-
5.Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности, (число оборотов)	5,4	1,3	10,0	4,5
6.Период оборачиваемости кредиторской задолженности, (дни)	67,0	284,1	36,6	-30,4
7.Доля кредиторской задолженности в составе текущих обязательств, %	63,0	97,5	54,2	-8,8
8.Доля просроченной кредиторской задолженности в составе текущих обязательств, %	-	-	-	-

Как мы видим из таблицы коэффициент оборачиваемости данного предприятия увеличился до 10,0 в 2013 году. Что же касается периода оборачиваемости здесь показатели очень резко меняются в течении трех лет, и в итоге в 2013 году этот показатель снижается до 36,6 на радость кредиторам. Доля кредиторской задолженности в составе текущих обязательств в течении трех лет также резко меняется, и в 2013 году составляет 54,2 %, что является положительно для самого предприятия.

¹⁷ Рассчитано магистрантом на основе финансовой отчетности ООО «Технолог - Метализ».

Просроченная задолженность вообще отсутствует, это говорит о том что предприятие погашает свою задолженность вовремя.

В завершении анализа проведем сравнение кредиторской и дебиторской задолженностей по таким показателям, как:

- темп роста, %;
- оборачиваемость, в оборотах;
- оборачиваемость, в днях.

Таблица №2.12.

**Сравнительный анализ дебиторской и кредиторской задолженности
ООО «Технолог-Метализ».¹⁸**

Наименование показателей.	Кредиторская задолженность	Дебиторская задолженность
Темп роста, в %	173,6	69,9
Оборачиваемость, в оборотах	10,0	49,5
Оборачиваемость, в днях	36,6	7,4

Сравнение состояния дебиторской и кредиторской задолженности позволяет сделать следующий вывод: на предприятии преобладает сумма кредиторской задолженности. Причина этого – в более низкой скорости обращения кредиторской задолженности по сравнению с дебиторской.

По результатам анализа традиционно рекомендуется проводить следующие мероприятия:

- следить за соотношением кредиторской и дебиторской задолженностей. Значительное повышение последней создает угрозу финансовой устойчивости организации, делает необходимым для погашения

¹⁸ Рассчитано магистрантом на основе финансовой отчетности ООО «Технолог - Метализ».

возникающей кредиторской задолженности привлечение дополнительных источников финансирования;

- контролировать состояние расчетов по просроченным задолженностям;

- поскольку в условиях инфляции всякая отсрочка платежа приводит к тому, сто предприятие реально получает лишь часть стоимости выполненных работ, необходимо расширить систему авансовых платежей. Своевременно выявлять недопустимые виды дебиторской и кредиторской задолженностей, к которым относятся: простроченная задолженность поставщикам, в бюджет и др.; кредиторская задолженность по претензиям; поставщики и покупатели по претензиям; задолженность по расчетам возмещения материального ущерба; задолженность по статье «Прочие дебиторы».

Выводы по II-главе.

Повышение роли прибыли в оценке и в стимулировании деятельности предприятия при любой форме собственности обуславливает необходимость его тщательного анализа с целью объективной оценки выполнения плана (динамики). Общий финансовый результат включает ряд слагаемых. Поэтому более полное представление о результатах работы предприятия может быть получено путем рассмотрения состава общего финансового результата и выявления значения ее отдельных элементов.

В 2013 году по сравнению с 2012 и 2011 годами выручка от реализации значительно увеличилась и составила 318,15%; себестоимость реализованной продукции также увеличилась в 2013 году и составила 329,46% по отношению к предыдущим годам; валовая прибыль также увеличилась на 289,78%; расходы периода соответственно растут и составляют 210,5%. Также из таблицы мы видим, что в 2011 году предприятие имеет прочие расходы, что же касается 2012 и 2013 годов то предприятие выходит с некой прибылью. Прибыль до уплаты налогов выросла на 159,52%. Чистая прибыль растет быстрее чем

прибыль от продаж, что свидетельствует о рациональной налоговой политике предприятия.

Однако имеются и негативные изменения: выручка от реализации растет быстрее, чем прибыль от продаж, что свидетельствует об относительном повышении затрат на производство.

Предприятие достигло хороших результатов хозяйственной деятельности в 2013 году по сравнению с прошлыми годами, о чем свидетельствует увеличение валовой прибыли на 1 506,4 млн. сум, или на 189,8% ($1560,40 \cdot 100 / 822,20$). Рост прибыли явился результатом увеличения объема реализации (объема продаж, повышения цен на товары, структуры реализованной продукции). Однако и уровень себестоимости реализованной продукции заметно повысился. Прирост объема реализации в 2013 году по сравнению с прошлыми годами на 10 170,7 млн. сум привел к увеличению прибыли на 1 827,7 тыс. сум ($10170,70 \cdot 17,97 / 100$). Повышение уровня себестоимости реализованной продукции привело к уменьшению прибыли на 266,9 млн. сум ($1081 \cdot 14745,40 / 100$).

Прибыль от основной деятельности в 2013 году значительно увеличилась до 936,0 млн. сум, по сравнению с предыдущими годами. Однако уровень по отношению к выручке в 2013 году уменьшился на 0,33% по сравнению с 2012 годом, но по сравнению с 2011 годом вырос на 1,69%.

За рассматриваемый период Расходы периода в целом увеличились на 889,9 млн. сум или на 110,52%. В составе расходов периода произошли структурные сдвиги. Резко повысился удельный вес административных расходов, расходы по реализации были только в 2011 году, в последующих их не было. Наблюдается незначительное изменение прочих операционных расходов.

Уровень рентабельности активов предприятия повысился по сравнению с предыдущими годами на 0,04 пункта. Определим изменение рентабельности активов за счет ускорения оборачиваемости активов: $0,98 \cdot 0,08 = 0,08\%$. Далее рассчитаем изменение рентабельности активов за счет повышения рентабельности объема продаж $-0,01 \cdot 1,53 = -0,01\%$.

Рентабельность собственного капитала очень низкая. Это говорит о том что собственный капитал предприятия очень низкий. И в то же время мы видим из таблицы коэффициент финансовой зависимости растет, и это говорит, что предприятие имеет стабильное и прогнозируемое поступление денег за свою продукцию. Коэффициент оборачиваемости активов баланса также растет, это имеет положительные результаты, чем больше оборачиваемость, тем прибыли будет поступать больше и быстрее.

Уровень рентабельности производства за 2013 год составил 0,15%, а за предыдущие годы в 2011 – 0,17%. В 2012-0,11%. То есть рентабельность понизилась в 2012 году на 0,06, а в 2013 на 0,02 пункта по сравнению с 2011 годом. На такие скачки оказали влияние увеличение доли прибыли на один сумм реализованной продукции в 2012 году, а в 2013 году напротив это показатель снизился. Также, повлияло повышение фондоемкости, то есть увеличение фондоотдачи основных производственных фондов, а в 2013- напротив значительное снижение фондоотдачи. И конечно же повышение коэффициента закрепления материальных оборотных средств, то есть ускорения их оборачиваемости.

Сравнение состояния дебиторской и кредиторской задолженности позволяет сделать следующий вывод: на предприятии преобладает сумма кредиторской задолженности. Причина этого – в более низкой скорости обращения кредиторской задолженности по сравнению с дебиторской.

Глава III. Пути улучшения финансовых результатов деятельности предприятия ООО «Технолог-Метализ».

Политика управления предприятием не может успешно реализовываться лишь на основе благих пожеланий и администрирования. Нужны финансовые инструменты и механизмы влияния на производственную систему, воздействие через финансовые рычаги, регулирование через финансовые потоки, которые используются в финансовой политике. Поэтому успех политики управления производственной системой определяется финансовой политикой. Методы и приемы финансовой политики позволяют анализировать и оценивать:

- 1) соответствие происходящих процессов и явлений намеченным целям;
- 2) эффективность проводимой финансовой политики с точки зрения способностей и возможностей влиять на управляемые процессы;
- 3) соответствие финансово-политических установок реальным условиям и возможностям корректировать стратегию и тактику финансового управления.

Финансовая политика подразделяется на государственную финансовую политику и политику отдельно взятой хозяйственной структуры. Финансовая политика выражает интересы тех, кто ее организует.

Финансовая политика, определяемая и проводимая работодателями организации в интересах данной организации через финансовые отношения и механизмы, называется финансовой политикой организации. Управление финансами – процесс реализации финансовой политики. Финансовую политику организации определяют учредители, собственники, организует финансовое руководство. Исполнителями финансовой политики являются финансовые службы, производственные структуры, подразделения и отдельные работники организации.

Финансовая политика предприятия - составная часть ее экономической политики, она выражает совокупность мероприятий по организации и использованию финансов для осуществления своих функций и задач, качественно определенного направления развития, касающегося сфер, средств и форм его деятельности, системы взаимоотношений внутри организации, а также позиций организации во внешней среде. Финансовая политика – совокупность мероприятий по целенаправленному формированию, организации и использованию финансов

для достижения поставленной цели предприятия. Объект финансовой политики – хозяйственная система организации, а также любые виды и направления хозяйственной деятельности в их взаимосвязи с финансовым состоянием организации и финансовыми результатами. Объект финансовой политики представляет всю совокупность хозяйственной системы и ее деятельности, на которую воздействует финансовая политика.

Объект управления финансовой политики:

1) Управление капиталом: определение общей потребности в капитале, оптимизация структуры капитала, обеспечение эффективного использования капитала.

2) Управление текущими издержками: операционный анализ, минимизация издержек, нормирование затрат, оптимизация соотношения постоянных и переменных затрат.

3) Дивидендная политика: определение оптимальных пропорций между текущим потреблением прибыли и ее капитализацией.

4) Управление активами: определение потребности в активах, оптимизация состава активов, обеспечение ликвидности активов, ускорение цикла оборота активов, выбор эффективных форм и источников финансирования активов.

5) Управление денежными потоками: формирование входящих и исходящих потоков денежных средств, эффективное использование остатка временно свободных денежных средств.

Составляющие элементы объекта финансовой политики, с которыми она взаимодействует, образуют предмет финансовой политики. Предметом финансовой политики являются внутрифирменные и межхозяйственные финансовые процессы, отношения и операции, включая производственные процессы, образующие финансовые потоки и определяющие финансовое состояние и финансовые результаты, расчетные отношения, инвестиции, вопросы приобретения и выпуска ценных бумаг. К основным составляющим финансовой политики в области ценных бумаг относят способы увеличения акционерного

капитала, размещение акций, допуск к котировке акций на фондовой бирже, также распределение выпуска акций среди акционеров компании.

Внутренняя и внешняя финансовая политика предприятия. По направлению финансовая политика подразделяется на внутреннюю и внешнюю. Внутренней финансовой политикой организации называется политика, направленная на финансовые отношения, процессы и явления, происходящие внутри организации. Внешней финансовой политикой организации называется политику, направленную на деятельность организации во внешней среде: в финансовых рынках, в кредитных отношениях, в отношениях с различного рода внешними юридическими и физическими лицами (контрагентами). Финансовая политика проводится на всех уровнях объекта финансового управления. Она выступает базой, на которой строятся мы воды финансовой науки. Финансы и финансовая политика представляют собой соответственно объективную и субъективную составляющие в управлении финансами, поэтому финансовая политика как субъективная составляющая может преследовать позитивные и (или) негативные цели в финансовом управлении в зависимости от того, какая сторона берется за формирование политики в соответствии с собственными интересами. Если финансовая политика нацелена на развитие, совершенствование финансовых отношений или на позитивный результат для соответствующего объекта финансовых отношений, ее ориентацию следует считать конструктивной.

Как известно, личные, групповые и другие интересы при определенных условиях могут реализовываться в ущерб развитию объекта управления финансами либо могут быть целенаправленно ориентированы на ограничение или прекращение его деятельности. Такие цели считаются негативными, а задачи таких политиков – деструктивными для объекта финансовой политики. Причиной деструктивной финансовой политики может быть также допущение ошибок при ее построении и проведении.

Основными задачами конструктивной финансовой политики являются:

- обеспечение источников финансирования производства;
- недопущение убытков и увеличение массы прибыли;

- выбор направлений и оптимизация структуры производства с целью повышения его эффективности;

- рациональное вложение полученной прибыли в расширение производства и потребление;

- поиск резервов улучшения финансового состояния и повышения финансовой устойчивости организации на основе экономического анализа.

Содержание финансовой политики многогранно и включает следующие основные звенья:

1) разработку оптимальной концепции управления финансовыми (денежными) потоками предприятия, обеспечивающую сочетание высокой доходности и защиту от предпринимательского риска;

2) определение основных направлений использования финансовых ресурсов на текущий период (месяц, квартал) и на перспективу (год и более длительный период). При этом учитываются перспективы развития производственной и коммерческой деятельности, состояние макроэкономической конъюнктуры;

3) осуществление практических действий, направленных на достижение поставленных целей (финансовый анализ и контроль, выбор способов финансирования предприятия, оценка инвестиционных проектов и т. д.).

Эффективность финансовой политики и ее соответствие критериям управляемости предприятия и его финансовой устойчивости. Результативность финансовой политики определяется степенью достижения поставленных целей и задач. Эффективность финансовой политики организации как уровень достижения наилучшего результата при наименьших затратах измеряется показателями финансовой эффективности работы его подразделений каждого в отдельности и в целом, показателями эффективности направления и использования финансовых потоков, материальных и трудовых ресурсов. Основное средство реализации финансовой политики – финансовый механизм организации, т.е. система управления финансовыми отношениями организации через финансовые рычаги с помощью финансовых методов. Элементами финансового механизма являются финансовые отношения как объект финансового управления, финансовые рычаги,

финансовые методы, правовое обеспечение и информационно-методическое обеспечение финансового управления.

Финансовые рычаги представляют собой набор финансовых показателей, способов, приемов и средств воздействия управляющей системы на хозяйственную деятельность организации. К ним относят: прибыль, доход, цену, заработную плату, операционный рычаг, финансовый рычаг, проценты, дивиденды, финансовые санкции и т.п.

Финансовые методы объединяют:

Бухгалтерский учет (финансовый и управленческий) обеспечивает финансовую политику необходимой информацией. Экономический анализ является главным инструментом построения и оценки финансовой политики, выявления тенденций, измерения пропорций, планирования, прогнозирования, определения факторов, исчисления их влияния на результат, выявления неиспользованных резервов. На основе анализа делают экономически обоснованные выводы и разрабатывают рекомендации по совершенствованию управления производственной системой. Финансовый мониторинг (мониторинг финансового состояния) – система непрерывного контроля и анализа за финансовым состоянием и результатами работы организации. Методы бюджетирования образуют систему построения и проведения финансовой политики в планах и прогнозах, в количественной оценке. Эти методы обеспечивают также контроль над процессом реализации финансовой политики.

Финансовое регулирование как способность влиять на финансовые процессы и их результат – искусство финансовой политики. Финансовый контроль позволяет проверять сохранность капитала, определять соответствие реальных процессов целям финансовой политики, устанавливать ответственность за нарушение финансовой дисциплины. Основные инструменты финансовой политики: система материального стимулирования и ответственности работников, методы бухгалтерского учета, контроля и экономического анализа, финансовый мониторинг, бюджетирование, планирование и прогнозирование.

Финансовые потоки, стратегия и тактика финансовой политики предприятия.

Материальная основа финансовой политики («кровеносная система») и основной ее объект – финансовые потоки. Финансовые потоки организации разделяют по трем основным видам деятельности: текущей, инвестиционной, финансовой. К текущей, или операционной, деятельности (operating activities) относят деятельность организаций в соответствии с предметом и целями, являющуюся основным источником доходов организации и не относящуюся к инвестиционной и финансовой деятельности. Денежные потоки от текущей деятельности включают поступление и использование денежных средств, обеспечивающих выполнение производственно-коммерческих функций организации.

Инвестиционная деятельность (investing activities) включает поступление и использование денежных средств, связанных с капитальными вложениями в связи с приобретением внеоборотных активов (в том числе строительство объектов основных средств хозяйственным способом), а также с их продажей; с осуществлением долгосрочных финансовых вложений в другие организации, выпуском облигаций и других ценных бумаг долгосрочного характера, не относящихся к эквивалентам денежных средств и не являющихся объектом торговой деятельности компании; прочих активов, которые представляют собой ресурсы, обеспечивающие поступление денежных средств в будущем; с получением долгосрочных кредитов и займов. Финансовая деятельность (financing activities) включает поступление и расходование денежных средств связанных с осуществлением краткосрочных финансовых вложений, выпуском облигаций и иных ценных бумаг краткосрочного характера, выбытием ранее приобретенных на срок до 12 месяцев акций, облигаций и т.п. Получение краткосрочных кредитов и займов, а также погашение задолженности по ранее полученным краткосрочным кредитам и займам и выплаты процентов заимодавцам; выплаты стоимости имущества по контрактам финансовой аренды и т.п., операции, приводящие к изменению объемов и структуры собственных и заемных средств. В составе

финансовой политики можно выделить такие основные направления, как финансовую политику производственных процессов, инвестиций, кредитных отношений, операций с ценными бумагами, регулирования денежных потоков, налоговых расчетов, применения финансовых инструментов.

Принципы формирования краткосрочной и долгосрочной политики взаимосвязаны. Краткосрочные решения в области финансов должны соотноситься с долгосрочными целями и способствовать их достижению. Такие соотношения тесно связаны с вопросами стратегии и тактики в финансовой политике. Стратегия (от греч. *strategia* – стратегия – избранный на период войны руководитель сухопутных или морских сил). Стратегией финансового управления в финансовой политике называют систему решений и намеченных направлений деятельности, рассчитанных на долгосрочную перспективу и предусматривающих достижение поставленных целей и финансовых задач по обеспечению оптимальной и стабильной работы хозяйственной структуры, исходя из сложившейся действительности и планируемых результатов. Стратегия – это искусство планирования руководства, основанное на правильных долгосрочных прогнозах. При этом выделяются приоритетные задачи и направления развития различных форм деятельности и разработки механизма их осуществления. Стратегию финансового управления в определенном смысле можно назвать стратегической финансовой политикой. К важнейшим направлениям разработки финансовой стратегии предприятия относятся:

- 1) анализ финансово-экономического состояния;
- 2) разработка учетной и налоговой политики;
- 3) выработка кредитной политики;
- 4) управление внеоборотными активами и амортизационная политика;
- 5) управление оборотными средствами и кредиторской задолженностью;
- 6) управление текущими (операционными) издержками, сбытом продукции и прибылью;
- 7) ценовая политика;
- 8) выбор дивидендной политики.

Две стратегические цели финансовой политики: максимизация прибыли и обеспечение финансовой устойчивости. Для реализации первой цели необходимы следующие тактические действия: увеличение объема продаж; синхронизация денежных потоков, контроль над расходами. Для реализации второй цели важны: избежание банкротства, стабильность и безопасность деятельности предприятия. Однако выбор той или иной стратегии не гарантирует еще получение прогнозируемого эффекта (дохода) из-за влияния внешних факторов, в частности состояния финансового рынка, налоговой и денежно-кредитной политики государства. Составной частью финансовой стратегии является перспективное финансовое планирование, ориентированное на достижение основных параметров деятельности предприятия: объем и себестоимость продаж, прибыль и рентабельность, финансовая устойчивость и платежеспособность.

Тактика (лат. *tactio* – прикосновение, осязание, ощупывание). Тактикой финансового управления или финансовой политики называют совокупность приемов и форм предпринимательской деятельности, направленных на достижение того или иного этапа финансовой стратегии, употребляемых в соответствии с конкретными ситуациями, возникающими при реализации стратегии. Это определение способа для каждого этапа, предусмотренного общим планом стратегии. Общее требование, предъявляемое к тактике, – способствовать развитию стратегии, а не препятствовать ей, не дискредитировать ее. Иначе говоря, финансовая тактика – это текущие оперативные действия предпринимателя, подчиненные стратегическим целям и задачам финансового управления. В этом смысле тактику финансового управления можно назвать тактической финансовой политикой. Не следует понимать временные тактические отступления от стратегических целей как препятствие стратегии, если в более отдаленном периоде такие отступления принесут большой эффект. Например, при исследовании цели максимизации прибыли на длительный период существования и развития организации может потребоваться увеличение расходов и снижение прибыли в тактическом аспекте, что не противоречит, а способствует оптимальному развитию стратегии управления. Не вызывает сомнения, например,

утверждение о том, что для расширения рынка, гарантирующего увеличение прибыли на длительный период (т.е. в стратегическом аспекте), может потребоваться увеличение инвестиционных расходов, а значит, и снижение прибыли в текущем периоде.

Было бы неверным отличать стратегию и тактику по установленному для всех случаев сроку выполнения управленческих программ. В реальном рыночном пространстве сроки стратегии и тактики могут меняться в зависимости от уровня стабильности экономики. За стратегический период также может быть принят условный интервал времени, в течение которого прогноз о предполагаемых результатах может быть исполнен с достаточной вероятностью. Таким образом, понятие длительности перспективы становится относительным. Оно может означать период как свыше, так и менее года в зависимости от стабильности рынка, частоты изменений его условий, жизненного цикла рассматриваемого процесса.

Рыночная экономика определяет конкретные требования к системе управления предприятиями. Необходимо более быстрое реагирование на изменение хозяйственной ситуации с целью поддержания устойчивого финансового состояния и постоянного совершенствования производства в соответствии с изменением конъюнктуры рынка.

Основные проблемы, препятствующие развитию промышленного производства и требующие решения:

- низкие темпы модернизации и обновления производственного аппарата большинства промышленных предприятий в условиях обостряющейся конкуренции, что ведет к потере конкурентоспособности уже в среднесрочной перспективе;
- недостаточная инвестиционная и инновационная активность предприятий - объем долгосрочных инвестиций не обеспечивает необходимого уровня модернизации, обновления основных производственных фондов и выхода на рынки с конкурентоспособной продукцией;

- использование производственных мощностей остается неудовлетворительным - 32% крупных и средних промышленных предприятий преимущественно машиностроения, химической и нефтехимической отраслей имеют коэффициент использования мощностей ниже 50%;

- острая нехватка квалифицированных рабочих кадров, потеря привлекательности и престижности работы на промышленных предприятиях, что объясняется несовершенством применяемых механизмов мотивации, отсутствием адаптированной системы подготовки и переподготовки кадров в образовательных учреждениях и на самих предприятиях.

По мнению ряда ученых, наша экономика находится в глубоком технологическом кризисе. За последние 15 лет технологическая база промышленности стала еще более многоукладной, а в ключевых отраслях, которые привычно характеризуются как высокотехнологичные (машиностроение, приборостроение), отставание от развитых стран скорее увеличилось, чем уменьшилось. В сфере технологического развития для нашей страны все более характерной становится роль импортера технологий: выплаты по импорту технологий превышают поступления от их экспорта в три раза.

Увеличение объема производства и продаж обеспечивает увеличение денежных средств, получаемых от реализации продукции, т.е. увеличение абсолютно ликвидных активов, а значит и самой ликвидности. С этой целью необходимо выделить группы товаров, приносящие наибольшую прибыль, провести анализ цены и объема реализуемой продукции для определения наиболее разумного компромисса, который поможет предприятию, несмотря на снижение объемов продаж, увеличить поступление дополнительных денежных средств за счет увеличения цены, торговых наценок или объемов продаж.

Увеличение объема производства и продаж обеспечивает увеличение денежных средств, получаемых от реализации продукции по мнению Татарникова Е.А., одно из решающих условий повышения ее конкурентоспособности на рынке и роста эффективности производства. Не случайно в промышленно развитых

странах во многих фирмах и компаниях функционируют системы управления качеством выпускаемой продукции.¹⁹

Направление «Оптимизация и уменьшение затрат» включает в себя: снижение себестоимости продукции за счет более рационального использования материальных ресурсов, производственных мощностей и площадей, рабочей силы и рабочего времени; снижение непроизводственных расходов. В традиционном представлении важнейшими путями снижения затрат является экономия всех видов ресурсов, потребляемых в производстве: трудовых и материальных.

Как пишет Банк В.Р., значительную долю в структуре издержек производства занимает оплата труда. Поэтому актуальна задача снижения трудоемкости выпускаемой продукции, роста производительности труда, сокращения численности административно-обслуживающего персонала.²⁰

Важное значение для повышения производительности труда имеет надлежащая его организация: подготовка рабочего места, полная его загрузка, применение передовых методов и приемов труда и др.

Материальные ресурсы занимают до 3/5 в структуре затрат на производство продукции. Отсюда понятно значение экономии этих ресурсов, рационального их использования. На первый план здесь выступает применение ресурсосберегающих технологических процессов. Немаловажным является повышение требовательности и повсеместное применение входного контроля за качеством поступающих от поставщиков сырья и материалов, комплектующих изделий и полуфабрикатов.

Сокращения расходов по амортизации основных производственных фондов можно достигнуть путем лучшего использования этих фондов, максимальной их загрузки.

По мнению Ковалева В.В., получение дополнительных денежных средств от использования основных фондов должно осуществляться через продажу излишнего оборудования и другого имущества или сдачу его в аренду. Имущество,

¹⁹ Татарников Е.А., Сигачев Д.А., Новикова Н.А. Антикризисное управление (бизнес-пособие).- Саратов: Научная книга, ИД Равновесие. - 2006.

²⁰ Банк В.Р., Банк С.В., Тараскина А.В. Финансовый анализ: учебное пособие. - М.: Проспект.- 2006.

которое не удалось сдать в аренду или реализовать, необходимо законсервировать, составить акт о консервации и представить его в налоговую инспекцию, что позволит исключить это имущество из расчета налогооблагаемой базы.²¹

Взыскание задолженностей с целью ускорения оборачиваемости денежных средств подразумевает снижение дебиторской задолженности. Возврат задолженностей клиентами может стимулироваться путем предоставления специальных скидок.

Необходимо также создать систему оценки клиентов, которая бы суммировала все риски, связанные с ними как с деловыми партнерами. Общая зависимость от клиента будет включать его дебиторскую задолженность, товары на складе, подготовленные к отгрузке, продукцию в производстве, предназначенную этому клиенту. Можно установить формальные лимиты кредита каждому клиенту, которые будут определяться общими отношениями с ним, потребностями фирмы в денежных средствах и оценкой финансового положения конкретного клиента. Наблюдение за клиентами и изменение их статуса целесообразно возложить на менеджеров по продажам, а оплату их труда привязать к реальному поступлению денежных средств от клиентов, с которыми они работают. Наконец, в некоторых случаях можно попытаться продать банку, обслуживающему фирму, ее дебиторскую задолженность.

Оптимизация управления кредиторской задолженностью подразумевает получение различных уступок со стороны кредиторов, к примеру, сокращение суммы задолженности или уменьшение процентной ставки по кредиту в обмен на различные активы. Также необходимо разграничение выплат кредиторам по степени приоритетности для уменьшения оттока денежных средств, которое предполагает ранжирование поставщиков в зависимости от степени их важности. Критически важные поставщики должны быть в центре внимания; целесообразно интенсифицировать контакты с ними, чтобы укрепить взаимопонимание и стремление к сотрудничеству.

²¹ Ковалев В.В. Курс финансового менеджмента: учебник.- М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2008.

Внедрение инноваций за счет дополнительного инвестирования, данное мероприятие направлено на повышение конкурентоспособности выпускаемой продукции, что влечет за собой увеличение объема продаж, и как следствие - увеличение экономических выгод.

Немаловажное значение приобретает дальнейшее снижение налогового бремени, в частности, снижение ставки налога на прибыль юридических лиц с 9 до 8 процентов, а также снижение минимального размера налога на доходы физических лиц с 8 до 7,5 процента.²²

Это позволит высвободить и оставить в распоряжении предприятий какую то сумму денег, направив их на пополнение собственных оборотных средств, модернизацию и технологическое обновление производства, а также позволит увеличить доходы населения.

Для преодоления последствий кризиса в процессе реализации финансовой деятельности организации большое внимание должно уделяться направлениям улучшения финансовых результатов организации, а именно, увеличению прибыли и повышению рентабельности.

Реализация вышеперечисленных направлений позволит улучшить финансовые результаты промышленного предприятия ООО «Технолог - Метализ».

Выводы по III-главе.

Для улучшения финансовых результатов деятельности предприятия необходимо применить следующие мероприятия по улучшению финансового состояния:

²² Доклад Президента Республики Узбекистан Ислама Каримова на заседании Кабинета Министров, посвященном итогам социально-экономического развития в 2013 году и важнейшим приоритетным направлениям экономической программы на 2014 год.

- увеличить объем производства и продаж, обеспечивает увеличение денежных средств, получаемых от реализации продукции, т.е. увеличение абсолютно ликвидных активов, а значит и самой ликвидности;
- улучшить качество выпускаемой продукции, одно из решающих условий повышения ее конкурентоспособности на рынке и роста эффективности производства;
- оптимизация и уменьшение затрат, включающее в себя: снижение себестоимости продукции за счет более рационального использования материальных ресурсов, производственных мощностей и площадей, рабочей силы и рабочего времени; снижение непроизводственных расходов;
- сократить расходы по амортизации основных производственных фондов можно достигнуть путем лучшего использования этих фондов, максимальной их загрузки;
- взыскать задолженности с целью ускорения оборачиваемости денежных средств подразумевает снижение дебиторской задолженности;
- оптимизировать управление кредиторской задолженностью, это подразумевает получение различных уступок со стороны кредиторов, к примеру, сокращение суммы задолженности или уменьшение процентной ставки по кредиту в обмен на различные активы;
- внедрить инновации за счет дополнительного инвестирования, данное мероприятие направлено на повышение конкурентоспособности выпускаемой продукции, что влечет за собой увеличение объема продаж, и как следствие - увеличение экономических выгод.

Реализация вышеперечисленных направлений позволит улучшить финансовые результаты промышленного предприятия ООО «Технолог - Метализ».

Заключение

Чтобы обеспечивать выживаемость предприятия в современных условиях рыночной экономики, управленческому персоналу необходимо, прежде всего, уметь реально оценивать финансовые результаты, как своего предприятия, так и существующих потенциальных конкурентов.

Финансовые результаты определяют конкурентоспособность, потенциал в деловом сотрудничестве, оценивают, в какой степени гарантированы экономические интересы самого предприятия и его партнёров в финансовом и производственном отношении.

Главная цель промышленного предприятия в современных условиях - получение максимальной прибыли, что невозможно без эффективного управления капиталом. Поиски резервов для увеличения прибыльности и повышения рентабельности предприятия составляют основную задачу управленца.

В работе проанализирована трансформация понятия финансовых результатов деятельности предприятия применительно к условиям рыночной экономики. Рассмотрены понятия финансовых результатов, предполагаемые различными отечественными и зарубежными авторами, расчеты финансовых

результатов деятельности предприятия, предложены мероприятия для улучшения финансовых результатов деятельности предприятия.

По первой главе можно выделить следующие основные моменты:

- финансовые результаты - это итоги хозяйственной деятельности предприятия и его подразделений, выраженные в виде финансовых показателей, таких, как прибыль (убытки) и рентабельность;

- показатели финансовых результатов характеризуют абсолютную эффективность хозяйствования организации;

- прибыль - это обобщающий показатель, наличие которого свидетельствует об эффективности производства, о благополучном финансовом состоянии, в условиях рынка получение прибыли является непосредственной целью производства субъекта хозяйствования;

- в широком смысле слова понятие рентабельности означает прибыльность, доходность. Предприятие считается рентабельным, если доходы от реализации продукции (работ, услуг) покрывают издержки производства и, кроме того, образуют сумму прибыли, достаточную для нормального функционирования предприятия;

- дебиторская задолженность - важный компонент оборотного капитала. Средства в дебиторской задолженности свидетельствуют о временном отвлечении средств из оборота фирмы, что вызывает дополнительную потребность в ресурсах и может привести к напряженному финансовому состоянию;

- кредиторская задолженность означает привлечение предприятием средств других предприятий и организаций в свой хозяйственный оборот.

По второй главе можно тоже выделить следующие основные моменты:

- Общество с ограниченной ответственностью “TECHNOLOG-METALIZ”, создано в результате реорганизации в форме преобразования на основании поручения № 08-01/141 от 28 марта 2013 года и решения наблюдательного совета за № 5 от 17 июня 2013 года, является правопреемником по всем правам и обязательствам ранее зарегистрированного Инспекцией по

регистрации субъектов предпринимательства Мирзо Улугбекского района города Ташкента 12 марта 2007 года, Свидетельство о регистрации № 002729-04 Дочернего предприятия “TECHNOLOG-METALIZ”;

- основной вид деятельности – производство прочих видов металлических конструкций и обработка металлоизделий;
- Уставный фонд в размере 363 615 141 (триста шестьдесят три миллиона шестьсот пятнадцать тысяч сто сорок один) сумм;
- в 2013 году по сравнению с 2012 и 2011 годами выручка от реализации значительно увеличилась и составила 318,15%; себестоимость реализованной продукции также увеличилась в 2013 году и составила 329,46% по отношению к предыдущим годам; валовая прибыль также увеличилась на 289,78%; расходы периода соответственно растут и составляют 210,5%, в 2011 году предприятие имеет прочие расходы, что же касается 2012 и 2013 годов то предприятие выходит с некой прибылью. Прибыль до уплаты налогов выросла на 159,52%. Чистая прибыль растет быстрее чем прибыль от продаж, что свидетельствует о рациональной налоговой политике предприятия. Однако имеются и негативные изменения: выручка от реализации растет быстрее, чем прибыль от продаж, что свидетельствует об относительном повышении затрат на производство; уровень рентабельности активов предприятия повысился по сравнению с предыдущими годами на 0,04 пункта, рентабельность собственного капитала предприятия очень низкий и составляет всего 1,01%, уровень рентабельности производства за 2013 год составил 0,15%, а за предыдущие годы в 2011 – 0,17%. В 2012-0,11%. То есть рентабельность понизилась в 2012 году на 0,06, а в 2013 на 0,02 пункта по сравнению с 2011 годом. кредиторская задолженность превышала дебиторскую задолженность в 2011 году анализируемого периода на 395,4 млн. сум, в 2012 году на 2594,3 млн. сум, так и в 2013 году на 1102 млн. сум, то есть предприятие привлекает дополнительные источники финансирования. Основная доля дебиторской задолженности 57,6% приходится на покупателей и заказчиков в 2011 году, в 2012 году – 73,9%, а в 2013 году – 45,6%. По сравнению с предыдущими годами,

доля просроченной дебиторской задолженности выросла на 1,2 пункта. доля дебиторской задолженности в составе активов составила 11,7% в 2013 году, то есть понизилась на 16,3 пункта по сравнению с предыдущими годами, то можно сделать вывод о повышении ликвидности текущих активов в целом из-за состояния дебиторской задолженности. Коэффициент оборачиваемости данного предприятия увеличился до 10,0 в 2013 году. Что же касается периода оборачиваемости здесь показатели очень резко меняются в течении трех лет, и в итоге в 2013 году этот показатель снижается до 36,6 на радость кредиторам. Доля кредиторской задолженности в составе текущих обязательств в течении трех лет также резко меняется, и в 2013 году составляет 54,2 %, что является положительно для самого предприятия. На предприятии преобладает сумма кредиторской задолженности. Причина этого – в более низкой скорости обращения кредиторской задолженности по сравнению с дебиторской.

По третьей главе можно выделить следующие мероприятия по улучшению финансовых результатов деятельности промышленного предприятия:

- увеличение объема производства и продаж обеспечивает увеличение денежных средств, получаемых от реализации продукции;
- увеличение объема производства и продаж обеспечивает увеличение денежных средств, получаемых от реализации продукции, одно из решающих условий повышения ее конкурентоспособности на рынке и роста эффективности производства;
- направление «Оптимизация и уменьшение затрат» включает в себя: снижение себестоимости продукции за счет более рационального использования материальных ресурсов, производственных мощностей и площадей, рабочей силы и рабочего времени; снижение непроизводственных расходов;
- значительную долю в структуре издержек производства занимает оплата труда. Поэтому актуальна задача снижения трудоемкости выпускаемой продукции, роста производительности труда, сокращения численности административно-обслуживающего персонала;

Реализация вышеперечисленных направлений позволит улучшить финансовые результаты промышленного предприятия ООО «Технолог - Метализ».

В ходе работы были проведены выявления, изучение и мобилизация резервов роста доходов, прибыли, повышения рентабельности деятельности предприятия. В процессе анализа изучены динамика абсолютных и относительных показателей финансовых результатов; проведена оценка обоснованности образования и распределения их фактической величины; определены и измерены влияния факторов на формирование финансовых результатов хозяйственной и другой деятельности предприятия; выявляют и мобилизуют резервы их роста, особенно прогнозные. Характер предельной работы свидетельствует о большой практической значимости анализа финансовых результатов деятельности предприятия.

Список использованной литературы.

I. Законы Республики Узбекистан.

1. Конституция Республики Узбекистан Т.: Узбекистан, 2008 год
2. Налоговый Кодекс Республики Узбекистан Т.: Адолат, 2010 год
3. Закон Республики Узбекистан «Об акционерных обществах и защиты прав акционеров» 1996 год 26 апреля.
4. Закон Республики Узбекистан «О бюджетной системе» 2000 год 14 декабря.
5. Закон Республики Узбекистан «О страховой деятельности» 2002 год 5 апреля
6. Закон Республики Узбекистан «О банкротстве» (новая редакция) 2003 год 24 апреля.
7. Закон Республики Узбекистан «О рынке ценных бумаг» 2008 года 22 июля.
8. Закон Республики Узбекистан «О разрешительных процедурах в сфере предпринимательской деятельности» 2012 год 5 декабря.
9. Закон Республики Узбекистан «О гарантиях свободы предпринимательской деятельности» (новая редакция) 2012 год 2 мая.

II. Указы и Постановления Президента Республики Узбекистан,

Постановления Кабинета Министров

10. Указ Президента Республики Узбекистан «О мерах по кардинальному сокращению статистической, налоговой, финансовой отчетности, лицензируемых видов деятельности и разрешительных процедур» 2012 год 16 июля.
11. Указ Президента Республики Узбекистан «О дополнительных мерах по стимулированию привлечения прямых иностранных инвестиций» 2012 год 10 апреля.
12. Постановления Президента Республики Узбекистан «О мерах по дальнейшему совершенствованию порядка организации и государственной регистрации субъектов предпринимательства» 2011 год 12 мая.

13. Постановления Президента Республики Узбекистан «О прогнозе основных макроэкономических показателей и параметрах Государственного бюджета Республики Узбекистан на 2013 год» 25 декабря 2012 г., № ПП-1887
14. Постановления Президента Республики Узбекистан «Об Инвестиционной программе Республики Узбекистан на 2013 год» 21 ноября 2012 г., № ПП-1855
15. Постановления Президента Республики Узбекистан «О дополнительных мерах по усилению стимулирования предприятий-экспортеров и расширению экспортных поставок конкурентоспособной продукции» 26 марта 2012 г., № ПП-1731

III. Научные труды и выступления Президента Республики Узбекистан

16. Каримов И.А. Мировой финансово-экономический кризис, пути и меры по его преодолению в условиях Узбекистана. Ташкент. «Узбекистон». 2009 г.
17. Каримов И.А. «Наша главная задача – дальнейшее развитие страны и повышение благосостояния народа» /И.А.Каримов. - Ташкент: «Узбекистан», 2010 год.
18. Каримов И.А. «Концепция дальнейшего углубления демократических реформ и формирования гражданского общества в стране» доклад Президента Республики Узбекистан на совместном заседании Законодательной палаты и Сената Олий Мажлиса Республики Узбекистан //Народное слово, 13 ноября, 2010 год.
19. Каримов И.А. 2012 год станет годом поднятия на новый уровень развития нашей Родины. – Т.: “Узбекистон”, 2012 год.
20. Каримов И.А. Доклад Президента Республики Узбекистан Ислама Каримова на заседании Кабинета Министров, посвященном итогам социально-экономического развития страны в 2012 году и важнейшим приоритетным направлениям экономической программы на 2013 года // Народное слово. 19 января 2013 года.

IV. Основные литературы.

21. Артеменко В.Г., Беллендир Н.В. Финансовый анализ. - М.: Финансы и статистика, 2006. 255с.
22. «Антикризное управление» Курс лекций. С. Ю. Кузнецов Учебно методическое пособие. Москва «Финансы и статистика» 2010 г. – 176 стр.
23. [А.Г.Ивасенко, Я.И.Никонова, Е.Н.Плотникова](#) Разработка управленческих решений. Москва «КНОРУС» 2010 г. 167-стр.
24. Бланк И.А. Управление прибылью – К.: "Ника-Центр",2007. 554 с.
25. Бланк И.А. Управление формированием капитала. – Киев: Ника-Центр, Эльга, 2007. 512 с.
26. Бригхем Ю., Гапенски Л. Финансовый менеджмент: Полный курс: В 2-Х т./ Пер. с англ. под ред. В.В. Ковалева. СПб.: Экономическая школа, 2004 г. Т.1. - 497 с.
27. Брейли Р., Майерс С., Принципы корпоративных финансов/Пер. с англ. – М., 2004 г.
28. [Братухина О.А.](#) «Финансовый менеджмент» Учебное пособие. Москва «КНОРУС» 2010 г. 238 стр.
29. Б.Тошмуродова, О.Хамдамов “Молиявий менежмент” ўқув қўлланма. Иқтисод-молия нашриёти. Тошкент – 2012 йил.
30. Васильева М.В., Малий Н.А. Финансовая политика. – Ростова Н/Д Феникс. 2008 г.
31. Ваҳобов А.В., Маликов Т.С. Молия: умумназарий масалалар. Т.: Иқтисод-Молия, 2008 й.
32. Галицкая С.В. Финансы. – М.: Эксмо, 2007. – 336 с.
33. Гукасян Г.М. и др. Экономическая теория. Учебник – М.:Эксмо, 2008 г.
34. Галицкая С.В. Финансовый менеджмент. М.: Эксмо, 2009 г.
35. Иванова В.В., Ковалова В.В. Финансы. – М.: ТК Велби, 2008.
36. [Ионова А.Ф.](#) Селезнева Н.Н. «Финансовый менеджмент» Учебное пособие. Москва «Проспект» 2010 г 583 - стр.

37. Ковалев В.В., Вит.В. Ковалев Финансы организаций (предприятий). М.: Проспект, 2006 г.
38. [Ковалев В.В.](#) «Курс финансового менеджмента» Учебник 2-издание. Москва «Проспект» 2011 г 478 – стр.
39. Лукасевич И.Я. Финансовый менеджмент. М.: Эксмо, 2007 г.
40. С.Е.Кован, Л.П.Моркова, А.Н. Ряховская Теория антикризисного управления предприятием: учебное пособие – М.: КНОРУС, 2009. – 29 с.
41. [Фалько С.Г., Аксёнов А.П., Берзинь И.Э., Иванова Н.Ю., Карманова В.А., Ключко В.Н., Пикунова С.А., Савченко Н.Н.](#) «Экономика предприятия» Учебник. Москва «КНОРУС» 2011 г. 346 стр.
42. [Шохин Е.И., Большаков С.В., Булатова М.Г.](#) «Финансовый менеджмент» [Учебник. 3-издание.](#) Москва «КНОРУС» 2011 г.
43. Хусанов Ғ.Н., Турсунходжаев М.Л., Бақиев А.Р. Молиявий менежмент. Т.: Ворис нашриёти, 2006 й.
44. Поляк Г.Б. Финансовый менеджмент 2-е издание. М.: Юнити, 2008
45. Поляк Г.Б. Финансы. – М.: Юнити-Дата. 2008 г.
46. Парамонов А. В. Учёт и анализ предпринимательского капитала// Аудит и финансовый анализ. – 2006 - № 1.- с. 25 – 72.
47. Парушина Н. В. Анализ собственного и привлечённого капитала// Бухгалтерский учёт. – 2007. - № 3.- с. 72 – 78.
48. Реструктуризация предприятий и компаний: И.И.Мазур, В.Д.Шапиро.–М.: Изд-во экономика, 2002.
49. Э.В. Минько, А.Э. Минько. «Методы прогнозирования и исследования операций» Учебное пособие. Москва «Финансы и статистика» 2010 г – 480 стр.
50. Э.А.[Гомонко](#), [Т.Ф.Тарасова](#) «Управление затратами на предприятии» Учебник. Москва «КНОРУС» 2009 г. 295 стр.
51. [Тепман Л.Н.](#) «Корпоративное управление. Учебное пособие. Москва «КНОРУС» 2010 г. 244 стр.
52. Жумаев Н.Х. Жаҳон молиявий - иқтисодий инқирози: моҳияти, сабаб-оқибатлари ва Ўзбекистонга таъсири. – Т.: ЖИДУ. 2009 й.

V. Интернет сайты

53. <http://press-service.uz> (Пресс служба Президента Республики Узбекистан)
54. <http://www.mf.uz> (Министерство Финансов Республики Узбекистан)
55. <http://www.soliq.uz> (Налоговый комитет Республики Узбекистан)
56. <http://www.stat.uz> (Комитет Статистики Республики Узбекистан)
57. <http://www.cbu.uz> (Центральный банк Республики Узбекистан)
58. <http://www.cer.uz> (Центр экономических исследований)
59. <http://www.tdiu.uz> (Ташкентский Государственный университет)
60. <http://www.tfi.uz> (Ташкентский финансовый институт)
61. <http://www.iqtisodiyot.uz> (Журнал экономика и образование)
62. <http://www.bfa.uz> (Банковский финансовый академия)
63. <http://www.ziyonet.uz> (Информационный образовательный сеть)
64. <http://www.md-management.ru> – официальный сайт Российской компании “Консалтинговая группа МД”.