ФЕДЕРАЛЬНОЕ АГЕНТСТВО ПО ОБРАЗОВАНИЮ

ГОСУДАРСТВЕННОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ

ВЫСШЕЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ ОБРАЗОВАНИЕ

УФИМСКАЯ ГОСУДАРСТВЕННАЯ АКАДЕМИЯ ЭКОНОМИКИ И СЕРВИСА

Кафедра «Управление и

 экономика предпринимательства»

**ДИПЛОМНЫЙ ПРОЕКТ**

**На тему: Формирование финансовой политики организации (на примере ООО «Траян»)**

**Специальность 080507.65 Менеджмент организации**

**Вечерне-заочный факультет**

**Оценка ГАК\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**

**Зав. Кафедрой \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_Маликов Р.И.**

**Руководитель \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_Раскина Л.Н.**

**Дипломник \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_Могучева А.А.**

**Нормоконтроль \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_Пашкина Т.И.**

«\_\_\_\_\_» \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 2007год

УФА-2007

СОДЕРЖАНИЕ

|  |  |
| --- | --- |
| ВВЕДЕНИЕ ……………………………………………………………...1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ ФИНАНСОВОЙ ПОЛИТИКИ ОРГАНИЗАЦИИ……………………...
	1. Финансовая политика предприятия: сущность, цели, задачи и основные этапы формирования………………………………….
	2. Долгосрочная финансовая политика предприятия…………………….……….………………………..
	3. Краткосрочная финансовая политика предприятия…………..
	4. Современные проблемы формирования и использования финансов предприятий…………………………………………...
2. АНАЛИЗ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОСТОЯНИЯ ООО «ТРАЯН» ………………………………………………………….
	1. Общая характеристика организации ……………………………
	2. Анализ организации управления………………...………………
	3. Управленческий анализ деятельности организации…………...
	4. Финансовый анализ деятельности организации….……………
	5. Маркетинговый анализ деятельности организации………………………………...……………………
	6. Выводы по анализу социально-экономического состояния организации ………………………………………………………
3. РАЗРАБОТКА КОМПЛЕКСА МЕРОПРИЯТИЙ ПО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ ФИНАНСОВОЙ ПОЛИТИКИ ООО «ТРАЯН» ………………………………………………………...
	1. Проект предлагаемых мероприятий ………………………….
	2. Факторинг как инструмент кредитной политики организации.
	3. Лизинг как инструмент повышения финансовой устойчивости организации……………………………………………………....
	4. Обоснование привлечения кредита банка………………………
	5. Экономическое обоснование предлагаемых мероприятий …...

ЗАКЛЮЧЕНИЕ …………………………………………………………СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ ……………………...………………………ПРИЛОЖЕНИЕ 1 ………………………………………………………ПРИЛОЖЕНИЕ 2 ………………………………………………………ПРИЛОЖЕНИЕ 3 ………………………………………………………ПРИЛОЖЕНИЕ 4 ………………………………………………………ПРИЛОЖЕНИЕ 5 ………………………………………………………ПРИЛОЖЕНИЕ 6 ………………………………………………………ПРИЛОЖЕНИЕ 7 ……………………………………………………… | 4661522293232353948566769697278818692949698100102104105107 |

**ВВЕДЕНИЕ**

В условиях рыночной экономики, жесткой конкуренции повышаются значимость и актуальность долгосрочной и кратко­срочной финансовой политики. Очевидно, что от должной орга­низации финансовой политики коренным образом зависит бла­гополучие предприятия. Главная проблема большинства отече­ственных предприятий состоит в неспособности менеджмента управлять предприятием в соответствии с современными эконо­мическими реалиями. Безусловно, российские предприятия име­ют большой опыт в области разработки финансовой политики, прогнозной и плановой работы, оценок экономической эффек­тивности проектов, который не следует игнорировать. Однако ис­пользование в современных условиях теорий, утративших эконо­мическую актуальность, неизбежно приводит к кризису менедж­мента многих отечественных предприятий. Изменились условия хозяйствования, поэтому необходимо формировать долгосрочную и краткосрочную финансовую политику, учитывая не только рос­сийскую практику, но и достижения мировой экономики.

По мере развития рыночных отношений в нашей стране по­вышение эффективности проводимой на предприятиях финан­совой политики приобретает все большее значение.

В последние 3—5 лет проявились заметные тенденции стаби­лизации российской экономики. Замедление темпов инфляции, отсутствие резких колебаний валютного курса рубля, снижение ставки ссудного процента, повышение покупательной способно­сти населения и другие факторы способствуют улучшению внеш­ней экономической среды для отечественных предприятий. По­этому, когда внешние условия становятся более предсказуемыми, для успешного роста предприятия необходимо четко определить направления развития, как на долгосрочную, так и краткосроч­ную перспективу, а также найти внутренние резервы, способству­ющие более эффективному достижению поставленных целей. Взаимосвязь направлений развития предприятия, а также пост­роение механизма достижения этих целей при помощи финансо­вых ресурсов реализуются посредством финансовой политики.

Целью дипломного проекта является теоретическое и практическое исследование проблем формирования финансовой политики организации.

Задачи дипломного проекта:

- теоретическое исследование проблем формированию финансовой политики организаций;

- анализ социально-экономического состояния организации и применяемых в организации методов управления финансами;

- разработка комплекса мероприятий по совершенствованию финансовой политики организации и оценка эффективности предлагаемых мероприятий.

Предметом исследования является механизм формирования финансовой политики организации. Объектом исследования является ООО «Траян», его финансовая отчетность, и структура управления финансами.

Методы исследования:

- изучение уровня и динамики финансовых результатов деятельности организации;

- изучение имущественного положения, финансового состояния, деловой активности и эффективности деятельности организации;

- изучение управления структурой капитала организации;

- изучение управления финансовыми рисками в организации.

1. **ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ ФИНАНСОВОЙ ПОЛИТИКИ ОРГАНИЗАЦИИ**
	1. **Финансовая политика организации: сущность, цели, задачи и основные этапы формирования**

Финансовая политика организации — совокупность мероприя­тий по целенаправленному формированию, организации и исполь­зованию финансов для достижения целей организации.

Финансовая политика — наиболее важный составной элемент общей политики развития организации, которая включает также инвестиционную политику, инновационную, производственную, кадровую, маркетинговую и т.п. Если рассматривать термин «политика» более широко, то «это действия, направленные на дости­жение цели». Так, достижение любой задачи, стоящей перед организацией, в той или иной мере обязательно связано с финанса­ми: затратами, доходами, денежными потоками, — а реализация любого решения, в первую очередь, требует финансового обеспе­чения. Таким образом, финансовая политика не ограничена ре­шением локальных, обособленных вопросов, таких, как анализ рынка, разработка процедуры прохождения и согласования дого­воров, организация контроля за процессами производства, а имеет всеобъемлющий характер.

Финансовая политика — сравнительно новая дисциплина. Она не изучает сущность финансовых отношений и не разрабатывает механизмы и методы оптимизации доходов, расходов, денежных потоков и т.п., а использует существующие, рассматриваемые в финансовом менеджменте. Однако ее роль и значение не стано­вятся от этого менее значимыми. Существует множество спосо­бов формирования, распределения и использования финансовых ресурсов, которые в конечном итоге позволят организации раз­виваться. Но только разработка и внедрение финансовой политики позволят более четко определить основные направ­ления развития.

В настоящее время во многих организациях финансовые ре­сурсы расходуют на согласование противоречивых задач и реше­ний на разных уровнях управления, поэтому трудно перейти к следующему этапу — выбору оптимальных механизмов, позволяю­щих в кратчайшие сроки и с наименьшими затратами добиться поставленных целей.

Основа финансовой политики — четкое определение единой кон­цепции развития организации, как в долгосрочной, так и кратко­срочной перспективе, выбор из всего многообразия механизмов дос­тижения поставленных целей наиболее оптимальных, а также раз­работка эффективных механизмов контроля.

Финансовая политика дает ответы на следующие вопросы:

Как оптимально сочетать стратегические цели финансового развития организации?

Как в конкретных финансово-экономических условиях дос­тигнуть поставленных целей?

Какие механизмы наиболее оптимально подходят для дости­жения поставленных целей?

Стоит ли изменять финансовую структуру организации, ис­пользуя финансовые инструменты?

Как и какими критериями можно проконтролировать дости­жение поставленных целей?

Только при разработанной финансовой политике можно с наименьшими затратами и в кратчайшие сроки добиться постав­ленных целей. Именно поэтому как алгоритм действий «финан­совая политика» все больше применима в практической сфере управления предприятиями. Руководители хозяйствующих субъек­тов уже долгое время пытаются создать эффективную налоговую политику, обосновать ценовую политику, регламентировать кре­дитную политику, валютную и т.д., для того чтобы избежать мето­да «черного ящика» применительно к финансовым потокам. Но это лишь частные случаи общей финансовой политики организации, которая должна быть разработана в комплексе единых стра­тегических направлений.

Основная цель создания организации — обеспечение максимиза­ции благосостояния ее собственников в текущем периоде и на перспективу. Эта цель выражена в обеспечении максимиза­ции рыночной стоимости организации, что невозможно без эф­фективного использования финансовых ресурсов и построения оптимальных финансовых отношений, как в самой организации, так и с контрагентами и государством.

Для реализации главной цели финансовой политики необходимо найти оптимальное соотношение между стратегическими задачами:

1. максимизация прибыли;
2. обеспечение финансовой устойчивости.

Развитие первого стратегического направления позволяет собственникам получать доход на вложенный капитал, второе направление обеспечивает организации стабильность и безопасность и относится к контролированию риска.

Разработка финансовой стратегии подразумевает определенные этапы:

1. критический анализ предшествующей финансовой стратегии;
2. обоснование (корректировка) стратегических целей;
3. определение сроков действия финансовой стратегии;
4. конкретизация стратегических целей и периодов их выпол­нения;
5. распределение ответственности за достижение стратегичес­ких целей.

Для реализации стратегических целей необходимо решать много тактических задач.

Финансовая тактика – это оперативные действия, направ­ленные на достижение того или иного этапа финансовой страте­гии в текущем периоде.

Таким образом, в отличие от финансовой стратегии финансо­вая тактика связана с реализацией локальных задач управления организацией.

Для обеспечения максимизации прибыли необходимо первое стратегическое направление:

-наращивать объем продаж;

-эффективно управлять процессом формирования рентабель­ности;

-бесперебойно обеспечивать производство финансовыми ре­сурсами;

-контролировать расходы;

-минимизировать период производственного цикла;

-оптимизировать величину запасов и др.

Второе стратегическое направление подразумевает:

-минимизацию финансовых рисков;

-синхронизацию денежных потоков;

-тщательный анализ контрагентов;

-достаточные объемы денежных средств;

-финансовый мониторинг и др.

Эти два стратегических направления в некоторой степени противоречат друг другу. Погоня за прибылью обычно сопряжена с повышенным риском, а отказ от заемного капитала, хранение существенных остатков денежных средств и другие меры по обес­печению финансовой устойчивости снижают рентабельность про­изводства. Таким образом, невозможно максимизировать одно­временно и безопасность, и прибыль.

Необходимо ранжировать стратегические цели, например пу­тем задания весов. При оптимизации структуры капитала, управ­лении текущими активами или любым видом денежных потоков важно правильно выбрать приоритеты развития, так как от этого зависят и степень финансовой устойчивости организации, и уро­вень прибыли производства.

Приоритетность стратегических целей периодически меняет­ся. Многие факторы влияют на приоритетность той или иной стратегической цели, которые в совокупности можно подразде­лить на две категории - внутренние и внешние.

Основные внутренние факторы:

- масштаб организации;

- стадия развития организации;

- субъективный фактор руководства организации, собствен­ников.

Масштаб организации играет важную роль. В малых и сред­них организациях автономия (самостоятельность) занимает обыч­но доминирующее место. В крупных же организациях в стратеги­ческом направлении преобладает норма прибыли, и наибольшее внимание уделено экономическому росту.

Стадия развития существенно влияет на ранжи­рование стратегических целей организации. Понятие «цикл жизни» позво­ляет определить проблемы, которые возникают в организации на протяжении всего периода его развития, и уточнить различные комбинации финансовых задач, которые успешно направляют его деятельность.

В период детства, когда обороты организации небольшие, она главным образом сталкивается с проблемами выжи­вания, которые возникают в финансовой сфере в виде трудно­стей с денежными средствами; ей необходимо найти средства не только непосредственно на покрытие хозяйственных расходов, но также и на необходимые инвестиции для своего будущего развития. Здесь наибольшую роль играет финансовая устойчивость.

В период юности рост объемов продаж, первые прибыли по­зволяют организации решить свои проблемы с денежными сред­ствами, и ее руководители могут постепенно сместить цели с финансовой устойчивости на экономический рост.

В период зрелости, когда организация уже заняла свою нишу на рынке и способность к самофинансированию довольно значи­тельна, она старается извлечь максимум прибыли из всех возможностей, которые дает ей объем, а также технический и коммерческий потенциалы.

В период старости, когда замедляется рост оборота, вектор стратегического развития организации снова перемещается в сто­рону финансовой устойчивости.

Кроме того, вектор стратегического развития организации зависит и от субъективного фактора. Как правило, основные цели формируют собственники предприятия. В крупных организациях, когда собственников много, например крупное акционер­ное общество, основные стратегические направления могут быть сформированы советом директоров или генеральным директором, но в интересах собственников. Действительно, несмотря на то, что акционеры напрямую не принимают деловые решения, осо­бенно ежедневные, они остаются верны организации, пока удов­летворены их интересы.

Внешние факторы также оказывают влияние на приоритетность той или иной стратегической цели организации. В частности, со­стояние финансового рынка, налоговой, таможенной, бюджетной и денежно-кредитной политик государства, законодательных основ влияет на главные параметры функционирования организации.

Таким образом, финансовая политика — это всегда поиск ба­ланса, оптимального на данный момент соотношения нескольких направлений развития и выбор наиболее эффективных методов и механизмов их достижения.

Финансовая политика не может быть незыбле­мой, определенной раз и навсегда. Напротив, она должна быть гибкой и корректироваться в ответ на изменения внешних и внут­ренних факторов.

Один из основных принципов финансовой политики - она должна строиться не столько из фактически сложившейся ситу­ации, сколько из прогноза ее изменения. Только на основе пред­видения финансовая политика приобретает устойчивость.

Финансовую политику организации можно еще охарактери­зовать как определенный алгоритм действий для достижения ее глав­ной цели, который предполагает реализацию после­довательных этапов и включает различные инструменты и меха­низмы.

Содержание финансовой политики многогранно и имеет сле­дующие этапы:

1. Определение стратегических направлений развития.
2. Планирование:

- стратегическое;

- оперативное;

- бюджетное.

3. Разработка оптимальной концепции управления:

- капиталом;

- активами;

- денежными потоками;

- ценами;

- издержками.

4. Контроль:

- проверка выполнения планов;

- сравнительный анализ;

- ревизии;

- аудит.

Этапы финансовой политики делят на долгосрочные и крат­косрочные. Наиболее существенное различие состоит во времен­ных характеристиках денежных потоков. Долгосрочная финансовая политика призвана принимать решения, влияющие на деятельность предприятия в течение длительного промежутка времени, как пра­вило, больше года. Например, стратегическое планирование пред­полагает решение по закупке оборудования, которое будет относиться на финансовые результаты в течение нескольких лет. Краткосроч­ная политика нацелена на принятие текущих решений на срок до одного года или на период продолжительности операционного цикла, если он более 12 месяцев. Так, краткосрочные финансовые решения принимают, когда компания заказывает производствен­ные запасы, платит и планирует продажу готовой продукции, син­хронизирует денежные потоки и т.д.

Финансовая политика учитывает многофакторность, многокомпонентность и многовариантность управления финансами для достижения намеченных целей и выполнения поставленных за­дач. Таким образом, долгосрочная финансовая политика устанав­ливает директивы для изменений и роста фирмы на перспективу, без детального изучения отдельных финансовых компонентов. Краткосрочная финансовая политика связана главным образом с анализом вопросов, влияющих на текущие активы и текущие обязательства.

Разработку и реализацию финансовой политики нужно по­стоянно контролировать. Очень сложно отнести этап контроля к тому или иному виду финансовой политики. Контроль должен соединить эти два вида в общую финансовую стратегию фирмы.

Субъекты и объекты финансовой политики.

Финансовая политика – основа процесса управления финан­сами организации. Ее главные направления определяют учреди­тели, собственники, акционеры. Однако реализация финансовой политики возможна только через организационную подсистему, которая является совокупностью отдельных людей и служб, подготавливающих и непосредственно осуществляющих финансовые решения.

Реализуют финансовую политику по-разно­му. Это зависит от организационно-правовой формы хозяйствующего субъекта, сферы деятельности, а также масштабов организации.

Субъектами управления в малых организациях могут высту­пать руководитель и бухгалтер, так как малый бизнес не предпо­лагает глубокого разделения управленческих функций. Иногда для корректировки направлений развития привлекают внешних экс­пертов и консультантов.

В средних организациях текущую финансовую деятельность могут осуществлять внутри других подразделений (бухгалтерия, планово-экономический отдел и т.д.), серьезные же финансовые решения (инвестирование, финансирование, долгосрочное и сред­несрочное распределение прибыли) принимает генеральная ди­рекция фирмы.

В крупных компаниях есть возможность расширить организа­ционную структуру, кадровый состав и достаточно четко диффе­ренцировать полномочия и ответственность между:

- информационными органами: юридическая, налоговая, бух­галтерская и другие службы;

- финансовыми органами: финансовый отдел, казначейский отдел, отдел управления ценными бумагами, отдел бюд­жетирования и т.д.;

- контрольными органами: внутренняя ревизия, аудит.

Ответственным за постановку проблем финансового характе­ра, анализ целесообразности выбора того или иного способа их решения выступает, как правило, финансовый директор. Однако если принимаемое решение имеет существенное значение для организации, он является лишь советником высшего управлен­ческого персонала.

В крупных компаниях структура разработки и реализа­ции финансовой политики может быть централизованной или децентрализованной. Однако даже в условиях децентрализован­ной структуры финансовая деятельность остается жесткой в стра­тегических направлениях развития.

Основные объекты управления имеют следующие направле­ния:

1. Управление капиталом:

1. определение общей потребности в капитале;
2. оптимизация структуры капитала;
3. минимизация цены капитала;
4. обеспечение эффективного использования капитала.

2. Дивидендная политика:

- определение оптимальных пропорций между текущим по­треблением прибыли и ее капитализацией.

3. Управление активами:

- определение потребности в активах;

- оптимизация состава активов с позиций их эффективного использования;

- обеспечение ликвидности активов;

- ускорение цикла оборота активов;

- выбор эффективных форм и источников финансирования активов.

4. Управление текущими издержками:
 - CVP-анализ;

- минимизация издержек;

- нормирование затрат;

- оптимизация соотношения постоянных и переменных из­держек.

5. Управление денежными потоками (по операционной, ин­вестиционной и финансовой деятельности):

- формирование входящих и исходящих потоков денежных средств, их синхронизация по объему и времени;

- эффективное использование остатка временно свободных денежных средств.

* 1. **Долгосрочная финансовая политика организации**

Долгосрочная финансовая политика организации — это система долгосрочных целевых установок и способов развития финансов для достижения её долгосрочных целей. Такая политика направлена на всесторонний поиск источников финансового обеспечения развития, достижение высокого финансового потенциала, обеспечивающего долгосрочную финансовую устойчивость компании.

Долгосрочная финансовая политика включает в себя:

- управление финансовым обеспечением организации (принципы его
организации, источники финансирования – собственные, заемные,
привлеченные);

- стоимость капитала предприятия, его структура, дивидендная
политика предприятия;

- долгосрочное финансовое планирование (прогнозирование финансовой устойчивости, бюджетирование).

Источники финансирования представляют собой денежные доходы и поступления, находящиеся в распоряжении предприятия и предназначенные для осуществления затрат по расширенному воспроизводству, экономическому стимулированию, выполнению обязательств перед государством, финансированию прочих расходов. Система финансирования включает источники финансирования и организационные формы финансирования.

Классификация источников финансирования:

1. по отношениям собственности выделяют: собственные и заемные источники финансирования;
2. по видам собственников выделяют: государственные ресурсы, средства юридических и физических лиц и зарубежные источники;
3. по временным характеристикам выделяют: краткосрочные, долгосрочные и бессрочные источники финансирования.

Организационные формы финансирования:

1. самофинансирование (нераспределенная прибыль, амортизационные отчисления, резервный капитал, добавочный капитал и др.);
2. акционерное или долевое финансирование (участие в уставном капитале, покупка акций и т.д.);
3. заемное финансирование (банковские кредиты, размещение облигаций, лизинг и пр.);
4. бюджетное финансирование (кредиты на возвратной основе из федерального, региональных и местных бюджетов, ассигнования из бюджетов всех уровней, целевые инвестиционные программы);
5. особые формы финансирования (проектное финансирование, венчурное финансирование).

Первоначальные источник финансирования любого предприятия – уставный (складочный капитал (фонд), который образуется из вкладов учредителей. Минимальная величина уставного капитала на день регистрации общества определяется в соответствии с законодательством.

Для развития бизнеса недостаточно обладания первоначальным капиталом, внесенным учредителями (акционерами). Предприятию необходимо аккумулировать доступные источники финансовых ресурсов для формирования необходимых инвестиций (долгосрочных и краткосрочных), выполнения всех финансовых обязательств, обеспечения потребностей социального характера и финансирования прочих нужд.

Наиболее существенное влияние на способы мобилизации и использования финансовых ресурсов влияет форма собственности предприятия.

Возможные источники финансирования для общества с ограниченной ответственностью представлены на рис. 1.1.

Наиболее важные задачи финансовой политики – поиск достаточных источников средств, необходимых для удовлетворения потребности в активах, минимизация их цены и оптимизация структуры капитала для обеспечения финансовой устойчивости предприятия. Так как главная задача финансовой политики – максимизировать стоимость компании независимо от того, насколько доходность активов превышает стоимость средств для их приобретения, необходимо, чтобы цена всех используемых факторов производства и в первую очередь капитала была минимизирована.

Стоимость капитала – общая сумма средств, которую необходимо уплатить организации за использование финансовых ресурсов из различных источников, выраженная в процентах к этому объему. Стоимость капитала – ключевой элемент при реализации финансовой политики организации, а так же критерий ее эффективности.

На стоимость капитала компании влияют:

1. общее состояние финансовой среды;
2. средняя ставка ссудного процента;
3. доступность различных источников финансирования;
4. уровень концентрации собственного капитала;
5. соотношение объемов операционной и инвестиционной деятельности;
6. степень риска осуществляемых операций;
7. отраслевые особенности деятельности предприятия.

Определяют стоимость капитала организации в несколько этапов. На первом этапе идентифицируют основные компоненты, являющиеся источниками формирования капитала фирмы. На втором – рассчитывают цену каждого источника в отдельности. На третьем – определяют средневзвешенную цену капитала на основании удельного веса каждого компонента в общей сумме инвестирования капитала. На четвертом – разрабатывают мероприятия по оптимизации структуры капитала и формированию его целевой структуры.

Основная сложность заключена в исчислении стоимости единицы капитала, полученного из конкретного источника средств. Для стоимости цены капитала определим механизм расчета цены основных источников капитала и их элементов.

Стоимость капитала, привлеченного за счет «кредитов банка».

Существенный элемент заемного капитала – кредиты банка. Цену этого элемента необходимо рассматривать с учетом налога на прибыль. Проценты за пользование заемными средствами уменьшают налогооблагаемую прибыль, поэтому цена единицы такого источника средств меньше, чем уплачиваемый банку процент:

Cd = Px(l-Ti), (1.1)

где Cd – стоимость заемного капитала, Р – ставка процента за банковский кредит, Ti – ставка налога на прибыль.

Стоимость источника «кредиторская задолженность».

Стоимость внутренней кредиторской задолженности предприятия, как правило, высчитывают по нулевой ставке, так как она представляет собой бесплатное финансирование его хозяйственной деятельности за счет этого вида заемного капитала. Однако в некоторых случаях предприятие платит за данный источник средств при просроченных сроках по платежам в бюджет и внебюджетные фонды и при задержки выплаты заработной платы.

 Стоимость источника «амортизационный фонд».

Один из наиболее доступных фондов, используемых для инвестиций в новые активы, - амортизационный фонд, так как он не затрагивает оттока денежных средств. Амортизационный фонд могут использовать, во-первых, для замены изношенного и устаревшего оборудования и, во-вторых, в оставшейся части для приобретения новых активов или для выплаты дохода владельцам компании.

Рассмотрев поэлементную оценку стоимости капитала, вычислим общую стоимость (цену) капитала.

Для этого необходимо умножить взвешенные значения структуры капитала на величину общей суммы расходов по обслуживанию всех источников капитала:

 (1.2)

где WACC - цена капитала, Q - посленалоговая цена i-гo источника средств, Vj - удельный вес i-гo источника средств в общей их сумме.

**Политика управления структурой капитала, финансовый рычаг.**

Одну из главных задач управления капиталом - максимизацию уровня рентабельности собственного капитал при заданном уровне финансового риска в основном решают путем расчета эффективности использования заемного капитала, измеряемого эффектом финансового рычага.

Финансовый рычаг характеризует использование предприятием заемных средств, которое влияет на изменение коэффициента рентабельности собственного капитала. Иными словами, финансовый рычаг - объективный фактор, возникающий с появлением заемных средств в объеме используемого предприятием капитала, позволяющий ему получить дополнительную прибыль на собственный капитал.

Эффект финансового рычага рассчитывают по следующей формуле:

Эфр=(1-n)(ЭР-СП)ЗК/СК, (1.3)

где n – ставка налога на прибыль, ЭР – экономическая рентабельность активов = прибыль до уплаты налогов / актив, СП – средняя процентная ставка по кредиту, ЗК – заемный капитал, СК – собственный капитал.

Коэффициент позволяет установить величину заемных средств, привлеченных предприятием на единицу собственного капитала.

Три основные составляющие формулы расчета эффекта финансового рычага:

1. Налоговый корректор финансового рычага (1-n), который показывает, в какой степени проявляется эффект финансового рычага в связи с различным уровнем налогообложения прибыли.

2. Дифференциал финансового рычага (ЭР – СП), который характеризует разницу между коэффициентом рентабельности активов и средним размером процента за кредит.

3. Коэффициент финансового рычага (ЗК/СК), который характеризует сумму заемного капитала, используемого организацией, в расчете на единицу собственного капитала.

Эти составляющие позволяют целенаправленно управлять эффектом финансового рычага в финансовой деятельности организации.

**Оптимизация структуры капитала.**

Ранее была рассмотрена суть понятия «Средневзвешенная стоимость капитала». Однако точное значение WACC зависит от суммы вновь привлекаемых средств. Если в течение определенного промежутка времени будут привлекать все больший объем капитала, то, начиная с некоторого момента, WACC возрастет. Причина увеличения может быть в следующем. При предоставлении заемных средств кредиторы оценивают степень риска. На практике чем больше кредиторов вынуждено брать предприятие, тем выше будет процент по привлекаемым средствам, которые включают премию за риск.

В результате привлечение новых финансовых средств повысит WACC компании.

Для определения оптимального бюджета капиталовложений необходимо выяснить доходность инвестиционных возможностей предприятия. Организации следует принять все независимые проекты с доходностью, превышающей цену капитала, привлекаемого для их финансирования, и отвергнуть все остальные.

**1.3. Краткосрочная финансовая политика предприятия**

Краткосрочная финансовая политика компании — это система краткосрочных целевых установок и способов развития финансов компании.

Краткосрочная финансовая политика – основа эффективного текущего и оперативного управления финансами организации.

Краткосрочная финансовая политика включает в себя:

- управление операционными и денежными циклами, текущими
активами, краткосрочными займами; краткосрочное финансовое
планирование;

- управление издержками организации;

1. управление денежными средствами и ликвидностью;
2. управление производственными запасами.

Операционный цикл компании – это продолжительность времени с момента возникновения обязательств за покупку запасов и поступления денежных средств по дебиторской задолженности от продажи товаров и услуг.

Операционный цикл = IDT +RTD, (1.4)

где IDT - период реализации запасов, RTD - период сбора дебиторской задолженности.

Денежный цикл = операционный цикл - период оплаты кредиторской задолженности. (Денежный цикл = IDT +RTD - PTD, где PTD - кредиторская задолженность).

Оборотный капитал (оборотные средства) – это часть капитала организации, вложенного в его оборотные (текущие) активы, которые возобновляются с определенной регулярностью для обеспечения текущей деятельности и, как минимум, однократно оборачиваются в течение года или одного производственного цикла.

Оборотный капитал важен, прежде всего, с позиции обеспечения непрерывности и эффективности текущей деятельности предприятия.

Поскольку во многих случаях изменение величины оборотных (текущих) активов сопровождается изменением краткосрочных (текущих) пассивов, оба эти объекта учета рассматриваются, как правило, совместно в рамках политики управления чистым оборотным капиталом, величина которого рассчитывается как разность между оборотным капиталом и краткосрочными пассивами.

Производственная деятельность сопровождается непрерывным перемещением фондов из одной формы активов в другую. Фонды – это финансовый термин, обозначающий ресурсы, вложенные в активы компании в виде денежных средств, дебиторской задолженности, запасов, а также оборудования или получаемые организацией в виде банковских займов и кредитов. Все управленческие решения вызывают изменения в размерах и схеме фондовых потоков. Это относится и к затраченным фондам (вложениям), и к полученным фондам (источникам). В результате правильных управленческих решений совокупный эффект от этих движений приводит к росту рыночной стоимости компании. При известных обстоятельствах движение фондов вызывает изменение в потоках денежных средств, которые под действием всех решений определяют в долгосрочном периоде финансовую жизнеспособность организации.

Время их полного оборота отражает среднее время вложения средств в запасы и дебиторскую задолженность. В интересах организации – мак­симально возможное сокращение продолжительности этого оборота.

В современных условиях одним из важнейших направлений финансового менеджмента является обеспечение ликвидности, т. е. поддержание способности организации своевременно оплачивать расходы и долговые обязательства. Если в условиях экономической стабильности акцент делается на росте компании и его прибыльности, то в условиях экономической неопределенности, инфляции, высоких процентных ставок финансовый менеджер должен постоянно заботиться о выживании и поддержании ликвидности.

Ликвидность и движение потоков денежных средств тесно связаны между собой. Важно понимать разницу между потоком денежных средств и движе­нием фондов.

Основными целями планирования движения денежных средств являются:

а) предвидение будущего спроса организации на денежные средства;

б) оценка финансовых последствий этого спроса;

в) определение возможных способов действия и выбор наилучшего для удовлетворения спроса.

Время, затраченное на то, чтобы деньги прошли по счетам оборотного капитала и опять стали деньгами, можно измерить, и оно называется циклом движения потоков денежных средств. В начале цикла предприятие вкладывает деньги в текущие активы, а завершается цикл, когда деньги возвращаются в качестве платы за поставленные товары и услуги. Продолжительность цикла движения потоков денежных средств равна средней продолжительности оборота запасов плюс средний срок задержки платежей за поставленные товары и услуги (дебиторская задолженность) минус средний срок задержки по оплате кредиторской задолженности. Расчет продолжительности цикла движения потоков денежных средств и поиск способов ускорения поступления средств и замедления их оттока является важнейшей задачей управления оборотными средствами.

Цикл движения потоков денежных средств определяется следующим образом:

Цикл движения потоков денежных средств = Средняя продолжительность оборота производственных запасов + Средний срок оплаты дебиторской задолженности - Средний срок оплаты кредиторской задолженности = число дней в плановом периоде

[Средний объем запасов / Себестоимость реализованной продукции + Средняя величина дебиторской задолженности/ Объем продаж - Средняя величина кредиторской задолженности / Себестоимость реализованной продукции].

(1.5)

При этом средний объем запасов, дебиторской и кредиторской задолженностей равен средней арифметической показателей на начало и на конец планового периода.

Дебиторская задолженность – это неоплаченные счета за поставленную продукцию (счета к получению), а также векселя к получению. Задачами управления дебиторской задолженностью являются определение степени риска неплатежеспособности покупателей, расчет прогнозного значения резерва по сомнительным долгам, разработка и своевременный пересмотр ус­ловий кредитной политики, повышение эффективности процедуры сбора долгов (инкассационной политики).

Денежные средства и их эквиваленты – наиболее ликвидная часть оборотного капитала. К денежным средствам относятся деньги в кассе, на расчетных и депозитных счетах. Эквиваленты денежных средств – ликвидные краткосрочные финансовые вложения: ценные бумаги других компаний, государственные казначейские билеты, государственные облигации и ценные бумаги, выпущенные местными органами власти. Выбирая между наличными средствами и ликвидными ценными бумагами, финансовый менеджер решает задачу, подобную задаче управления запасами. Есть преимущества, связанные с созданием большого запаса денежных средств: снижается риск истощения наличности и своевременно оплачивается задолженность. С другой стороны, издержки хранения временно свободных денежных средств выше, чем затраты, связанные с краткосрочным вложением денег в ценные бумаги (их можно условно принять в размере неполученной прибыли при возможном краткосрочном финансировании). Таким образом, необходимо решать вопрос об оптимальном запасе наличных средств.

Краткосрочные пассивы – это обязательства фирмы перед поставщиками, работниками, банками, государством и другими, причем основной удельный вес в них приходится на банковские ссуды и неоплаченные счета предприятий-поставщиков. В условиях рыночной экономики основным источником ссуд являются коммерческие банки. Поэтому обычным становится требование банка об обеспечении предоставленных ссуд товарно-материальными ценностями. Альтернативный вариант получения денежных средств заключается в продаже предприятием части своей дебиторской задолженности финансовому учреждению с предоставлением ему возможности получать деньги по долговому обязательству. Следовательно, одни организации могут решать свои проблемы краткосрочного финансирования путем залога имеющихся у них активов, другие – за счет частичной их продажи.

Чистый оборотный капитал может быть представлен как часть постоянного (собственного и долгосрочного заемного) капитала, направленного на финансирование оборотных средств, можно рассчитать следующим образом:

Чистый оборотный капитал = (Собственный капитал + Долгосрочные пассивы) - Внеоборотные активы. (1.6)

С другой стороны, чистый оборотный капитал может рассматриваться

как часть оборотных средств, не покрываемая краткосрочной кредиторской

задолженностью, отсюда его расчет:

Чистый оборотный капитал = Оборотные активы – Краткосрочные пассивы. (1.7)

Целевой установкой политики управления чистым оборотным капиталом является определение объема и структуры оборотных активов, источников их покрытия и соотношения между ними достаточного для обеспечения долгосрочной производственной эффективной финансовой деятельности фирмы.

Управление дебиторской задолженностью непосредственно влияет на прибыльность фирмы и определяет кредитную политику, пути ускорения востребования долгов и уменьшения безнадежной задолженности, а также выбор условий продажи, обеспечивающих гарантированное поступление денежных средств.

Ключевым моментом в управлении дебиторской задолженностью является определение сроков кредита (предоставляемого покупателям), которые оказывают влияние на объем продаж и получение денег.

Для контроля состояния дебиторской задолженности используется ее классификация по срокам возникновения. Выявление покупателей, нарушающих сроки платежа, позволяет облагать процентом просроченные суммы. Сравнение текущих, классифицированных по срокам дебиторских задолженностей с дебиторскими задолженностями прошлых лет и показателями конкурентов позволяет подготовить отчет об убытках по безнадежным долгам, показывающий накопленные убытки по покупателям, условиям продажи и размерам сумм и систематизированный по данным о подразделении, производственной линии и типе покупателя (например, отрасли промышленности).

Для управления дебиторской задолженностью применяется несколько методов, среди которых, кредитная политика, инкассационная политика и факторинг.

Кредитная политика организации оказывает значительное влияние на уровень дебиторской задолженности. Основой ее является разработка условий кредита – продолжительности периода оплаты выставленных счетов и величины скидки за оплату в срок. Вложение денежных средств в дебиторскую задолженность влечет за собой выбор между прибыльностью и риском. Оптимальный объем инвестиций вычисляется посредством сравнения прибыли, которая будет получена при определенном уровне инвестиций, с затратами на поддержание этого уровня. Увеличение сроков кредита вызывает увеличение объемов продаж и прибыли от реализации продукции, которую следует сравнить с дополнительными затратами, обусловленными замедлением оборачиваемости дебиторской задолженности. Применение скидки ускорит оплату счетов и тем самым ускорит оборачивае­мость дебиторской задолженности, выгоду от которой сравнивают с потерей от скидки.

Факторинг фактически представляет собой продажу права на взыскание дебиторской задолженности. Факторинг — прямая продажа дебиторской задолженности банку или финансовой компании; покупатель берет на себя все кредитные риски и риски по востребованию денежных средств.

Факторинг имеет ряд преимуществ, таких, как быстрое предоставление денежных средств, снижение накладных расходов, так как функция слежения за кредитоспособностью больше не требуется, получение финансовых консультаций, обеспечение возможности получения авансов, особенно необходимых при сезонных операциях и укреплении позиций балансового отчета предприятия.

Недостатки факторинга: высокая стоимость и негативное впечатление, складывающееся у покупателей в результате смены держателя дебиторской задолженности. Факторинговые фирмы также иногда вызывают негативные чувства у покупателей в связи с командными методами сбора денежных средств по просроченным счетам.

В факторинговой операции участвуют три субъекта:

1. организатор факторинга – специализированная компания или факторинговый отдел банка;
2. организация – поставщик продукции, являющаяся клиентом организатора факторинга;
3. организация – покупатель продукции, выступающая заемщиком организации-поставщика.

Для осуществления факторинговых операций создается денежный фонд – фонд оборотных средств факторинга. Организатор факторинга формирует также резервный фонд в размере до 10% от общего оборотного фонда, который используется для покрытия возможных убытков.

**1.4. Современные проблемы формирования и использования финансов предприятий**

Финансовую политику организации нельзя рассматривать в отрыве от финансовой политики государства – совокупности мероприятий, направленных на аккумулирование финансов в целях решения общенациональных социально-экономических и политических задач. Внешняя, макроэкономическая среда организации всегда сильнее влияет на хозяйственную деятельность, чем внутренняя, микроэкономическая среда. Поэтому от приоритетов государственной финансовой политики, ее обоснованности и реальности в значительной степени зависит финансовая политика организации.

Государственная финансовая политика может создавать более или менее благоприятные условия для хозяйственного процесса.

В доперестроечный период в России финансовая политика организации не могла существенно повлиять на результаты его хозяйственной деятельности. Финансовая самостоятельность хозяйственного субъекта нередко была настолько мала, что основой финансового успеха организации являлись факторы, непосредственно не связанные с его производственной деятельностью.

После перехода к рынку организации обрели значительную автономность и самостоятельность, при всем том деятельность их по-прежнему во многом определяется государственной финансовой политикой и зависит от нее. В этом смысле финансовую политику организации следует рассматривать как динамичную категорию. Она содержательно меняется под влиянием изменений финансовой политики, проводимой федеральными, республиканскими (областными, краевыми) и местными органами государственного управления.

Действуя по существу в новой структуре экономики, российские организации перешли к более широкому использованию рыночных методов регулирования своей деловой активности. Имеющиеся трудности в бюджетной, денежно-кредитной, платежно-расчетной сферах оказывают повсеместное влияние на состояние и организацию финансов предприятий отраслей хозяйства - ведущего звена отечественных финансов. Наиболее важной является проблема недостаточности финансовых ресурсов на высокодоходные вложения, на текущее и перспективное развитие и денежных средств на временные кассовые разрывы и расчеты. Эти проблемы особенно проявляются в отраслях материального производства.
     На многих фирмах одним из основных источников формирования оборотных средств выступает не прибыль в составе выручки от реализации продукции (работ, услуг), не другие собственные и приравненные к ним средства, а кредит - банковский и коммерческий. Так, в силу сложившихся условий функционирования нашей экономики собственные источники воспроизводства на части наших предприятий все более оказываются замещенными заемными. Можно сказать, что наши организации по существу работают в долг и на расчеты по долгам. Проявлением такого положения выступают значительные суммы разворотов по дебиторской и кредиторской задолженности на балансах значительной части организаций производителей.
   Организации многих жизненно важных для страны народнохозяйственных комплексов по существу сегодня находятся на постоянном подкредитовании коммерческих банков в прямых и опосредованных формах такого подкредитования.

 Остро встала проблема временного лага. При любой задержке поступления средств, независимо от причины задержки, организации терпят скрытые убытки. Полученные же со значительным временным лагом собственные или причитающиеся организации средства уже не могут быть направлены в полном объеме в кругооборот. Они в определенной части все более превращаются в источник погашения кредитных обязательств.
     Под влиянием трудностей с оборотными средствами практически все хозяйствующие субъекты сегодня добиваются предоплаты товарных поставок, выполнения работ и оказания услуг, что, с одной стороны, позитивно сказывается на обороте их оборотных средств, а с другой – замедляет оборачиваемость оборотных фондов организаций, оплативших поставку в предварительном порядке. Получается, что своего рода «сальдо» этих одновременно происходящих в экономике процессов все больше тяготеет к знаку «минус», чем к знаку «плюс».

 Повседневная практика хозяйствования многих организаций разных отраслей все более подтверждает расширение процесса почти полного замещения собственных источников формирования оборотных средств производителей заемными.

 За ресурсной проблемой, занимающей центральное место в широком спектре проблем организации финансов предприятий, было бы неправомерным видеть лишь лежащий на поверхности вопрос о привлечении финансовых ресурсов для обеспечения финансово-хозяйственной деятельности. Оборот финансовых ресурсов, их мобилизация как часть такого оборота – это и вопрос о направлениях расходования, о вложениях, которые связаны с общими экономическими и специфическими финансово-кредитными условиями текущего этапа переходного периода.

1. **АНАЛИЗ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОСТОЯНИЯ ООО «ТРАЯН»**

**2.1. Общая характеристика организации**

Общество с ограниченной ответственностью «Траян» (ООО «Траян») было создано в 1996 году. Общество было создано двумя учредителями. И действовало на основании учредительного договора. В 2007г. общество было реорганизовано. Из его состава вышел один участник. И все права и обязанности перешли единственному участнику общества Рахманкулову Рафаэлю Равиловичу.

Изначально фирма занималась только строительно-монтажными работами, а именно ремонт зданий и сооружений. Расширение же видов работ произошло в 2001 г., тогда же и было открыто еще одно Общество с ограниченной ответственностью «Траян» с другим юридическим адресом. А уже в 2002 году была получена и новая лицензия с более широким списком выполняемых работ, в числе которых:

* строительство зданий и сооружений I и II уровней ответственности
* общестроительные работы
* каменные работы
* монтаж легких ограждающих конструкций
* кровельные работы
* отделочные работы
* устройство полов
* монтаж стальных конструкций.

В настоящий момент по организационно-правовой форме ООО «Траян» является обществом с ограниченной ответственностью, образованным одним участником. Общество создано в соответствии с Гражданским Кодексом Российской Федерации, Федеральным законом «Об обществах с ограниченной ответственностью» и осуществляет свою деятельность на основе самофинансирования и самоокупаемости, в соответствии с действующим законодательством Российской Федерации.

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

Общество создано как юридическое лицо с момента его государственной регистрации в порядке, установленном действующим законодательством.

Общество несет ответственность по своим обязательствам всем принадлежащим ему имуществом. Общество не отвечает по обязательствам своего участника. Участник общества не отвечает по его обязательствам и несет риск убытков, связанных с деятельностью общества, в пределах стоимости внесенного им вклада.

Имущество Общества составляют основные капиталы и оборотные средства, а также иные ценности, стоимость которых отражается в балансе Общества.

Источником формирования имущества Общества являются:

* вклады и взносы участника;
* доходы от выполняемых работ, услуг общества;
* произведенная обществом продукция;
* кредиты банков;
* привлеченные средства обществ, учреждений, организаций и граждан, добровольные пожертвования;
* иные поступления, не противоречащие законодательству.

Уставный капитал сформирован полностью на момент государственной регистрации. Сто процентов уставного капитала принадлежит его единственному участнику.

Офис рассматриваемой организации расположен в г. Уфе, по адресу: ул. Бабушкина, д.23. Географической сферой деятельности общества является г. Уфа, а так же Республика Башкортостан, близлежащие районы к столице Республики.

Общество имеет целью деятельности: удовлетворение потребностей населения Российской Федерации и Республики Башкортостан в товарах народного потребления, а так же получение прибыли участником общества от хозяйственной деятельности общества.

Виды деятельности общества:

- Производство общестроительных работ и прочих строительных работ.

- Производство изделий из бетона для использования в строительстве.

- Производство керамических плиток и плит.

- Резка, обработка и отделка камня.

- Оптовая торговля строительными материалами и др.

Общество так же вправе заниматься отдельными видами деятельности общество, перечень которых определяется Федеральным Законом «О лицензировании отдельных видов деятельности».

Прибыль Общества определяется в соответствии с действующим законодательством. Прибыль, остающаяся у Общества после уплаты налогов и других обязательных платежей (чистая прибыль) поступает в полное распоряжение Общества и используется по решению участника для формирования различных фондов.

Изменения, как уже было сказано, имели место в истории развития организации. Они касались организационной структуры и были описаны выше. Что же касается изменений в производственной структуре организации, то здесь можно отметить следующее. В данный момент идет активное освоение нового, для данного предприятия, вида деятельности, такого как производство тротуарной плитки.

Предприятие достаточно стабильно, успешно. Объем производимых работ с каждым годом растет. Причем, наблюдается качественный рост: усложняются виды производимых работ, появляются все более серьезные заказчики, а соответственно и более серьезные и сложные объекты. Что, несомненно, говорит о росте фирмы как относительно производственной мощи, так и о росте и значимости в глазах общественности. Ведь, если такие крупные предприятия нашей Республики, как «Башкирнефтепродукт», «Баштрансгаз», «Салаватнефтеоргсинтез» доверяют строительство своих объектов данной организации, то это, безусловно, свидетельствует о престиже строительной фирмы, как на рынке города, так и по всей Республике.

Занимается данная фирма в основном генподрядами, т.е. берет на себя большую ответственность за строительство и ищет субподрядчиков для выполнения различных видов работ. Конечно, иногда выступает и в качестве субподрядчика. Но только в исключительных случаях.

Данная строительная организация имеет давние и прочные связи с различными производственно – техническими предприятиями Республики.

Такими как, «Сталепромышленная компания», «СпецГазТрансСтрой», «СпецГазТехСнаб», «Восток Сервис» и многими другими.

# Следует отметить, что на все заявленные виды деятельности имеется лицензия, а на произведенную собственными силами продукцию сертификаты. Что, безусловно, является одним из ключевых факторов успехов в высококонкурентной рыночной среде.

В настоящий момент основными целями организации являются укрепление своих позиций на рынке строительных работ и освоение своей ниши на рынке продажи строительных материалов.

**2.2. Анализ организации управления**

Структура управления организацией ООО «Траян» является линейно-функциональной. Данная система управления вполне соответствует решению стоящих перед организацией задач.

|  |
| --- |
| Директор |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Зам. директора по финансам |  | Зам. директора по коммерческим вопросам |  | Зам. директора по производству |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Главный бухгалтер |  | Главный инженер |  | Начальник участка |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Инженер – сметчик  |   | Офис-менеджер |  | Мастера |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Производственный цех |  | Столярный цех |  | Рабочие – строители  |

Рис. 2.1. Структура управления организацией ООО «Траян».

Переход к функциональной структуре управления произошел совсем недавно. Что было связано с расширением деятельности организации. Как уже было сказано, предприятие открыло собственное производство. Поэтому и разделение на функциональные отделы стало просто необходимым для лучшей организации производственного процесса, а так же для организации сбыта произведенной продукции. В связи с этим появились такие структурные единицы как зам. директора по производству и отдел продаж, состоящий из менеджеров по продажам, которых курирует зам. директора.

Общая численность аппарата управления составляет 4 человека: директор, заместитель директора по финансовым вопросам, заместитель директора по коммерческим вопросам (он же руководитель отдела продаж) и заместитель директора по производству. Специалисты, представленные главным инженером, начальником участка, инженером-сметчиком и главным бухгалтером насчитывают в своем составе 4 человека. Офисные работники – это офис-менеджер, находящийся непосредственно в офисе и офис-менеджер производственной базы. Отдел продаж представлен менеджерами по продажам в количестве 3 человек. Число рабочих занятых непосредственно в производстве пластиковых конструкций, производстве тротуарной плитки, а так же задействованных в основной деятельности – строительстве постоянно меняется в зависимости от объема тех или иных видов работ и в среднем составляет 20 человек.

Все крупные решения, относительно строительства и производства, принимаются директором организации. Если же говорить о текущих вопросах, а так же о сборе информации для принятия того или иного решения, то здесь ответственность ложится на заместителей и специалистов. Все что касается изготовления и установки пластиковых конструкций находится в ведении начальника участка, вопросы относительно организации производства решает заместитель директора по производству под непосредственным контролем заместителя директора по коммерческим вопросам. К ведению заместителя директора по коммерческим вопросам относится так же отдел продаж, который в настоящее время находится на стадии формирования, т.е. идет процесс набора сотрудников на должность менеджера по продажам. Главный инженер и начальник участка занимаются решением вопросов и подготовкой информации, касающихся строительства. Причем, начальник участка занимается в основном сбором информации. Так же в его ведении находится изготовление и установка пластиковых конструкций. Заместителем директора по финансовым вопросам решаются вопросы, связанные с формированием финансов предприятия. Это все что касается оформления кредитов, лизинга, а так же факторинга. К ведению бухгалтерии относится проведение бухгалтерских операций и сдача отчетов в различные инстанции.

Функция планирования осуществляется непосредственно директором предприятия, а так же отчасти заместителем директора по коммерческим вопросам. На заместителя директора по коммерческим вопросам в наибольшей мере возложена так же функция организации, которая в пределах компетенции каждого из сотрудников осуществляется так же остальными звеньями аппарата управления и специалистами (начальник участка, главный инженер). Функция мотивации осуществляется так же непосредственно директором, если это касается аппарата управления или же бухгалтерии, а так же заместителем директора по коммерческим вопросам, если это касается отдела продаж. Функция контроля осуществляется директором, а так же специалистами и остальными звеньями аппарата управления. На каждом из них в пределах его компетенции.

Анализируя структуру управления, можно сделать вывод о том, что данная структура работает достаточно слаженно, излишних звеньев нет. Целесообразно добавить такую структурную единицу руководителя отдела продаж, чтобы разгрузить заместителя директора по коммерческим вопросам вопросами, потому что вопросами побора кадров занимается он же, если только это не касается отбора таких вакансий как мастер, прораб, начальник ПТО и другие рабочие специальности.

Большинство управленческих решений принимаются непосредственно директором. Сбором и, по преимуществу, обработкой информации занимаются все остальные управленческие звенья. А так же офисные работники, представленные в данном случае офис-менеджером. По вопросам, касающимся непосредственно строительства, решения принимаются коллективно с участием главного инженера и начальника участка. Вопросы производства – аналогичным образом, при участии заместителя директора по коммерческим вопросам и заместителя по производству.

Принятие управленческих решений не может обойтись без использования информационных технологий. Которые в данном случае применяются как в процессе сбора информации, так и при принятии решений (при подготовке строительных смет и расчета стоимости пластиковых конструкций используются специальные программы).

Все используемые в управлении данной организацией документы можно условно разделить на три группы. Это – способствующие принятию решений, то есть используемые на, так называемом подготовительном этапе (при осуществлении функции планирования); участвующие непосредственно в осуществлении принятого решения (основные документы) и документы (функция организации), необходимые на заключительном, завершающем этапе, для осуществления функции контроля. К первой группе относятся различные коммерческие предложения, прайсы, проекты. Ко второй – проекты договоров, договора, сметы. К третьей – акты выполненных работ, процентовки, счета, счет-фактуры.

**2.3. Управленческий анализ деятельности организации**

Относительно рассматриваемой нами организации ООО «Траян» целесообразно провести анализ производства и реализации продукции (работ, услуг): изучение динамики объемных показателей производства и реализации, анализ выполнения плана производства и реализации продукции, анализ ассортимента, оценка ритмичности производства и реализации продукции; анализ состава и динамики численности работников организации: анализ обеспеченности объекта исследования трудовыми ресурсами; анализ движения трудовых ресурсов; анализ производительности труда и трудоемкости продукции; анализ использования основных фондов: оценка наличия, состава и структуры основных фондов; анализ движения основных фондов; анализ эффективности использования основных фондов; анализ себестоимости: анализ затрат на производство и реализацию продукции по калькуляционным статьям и экономическим элементам; анализ затрат на один рубль продукции.

Таблица 2.1

**Динамика производства работ в сопоставимых ценах ООО «Траян» (2004-2006гг)**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Год  | Объем производства продукции, млн. руб. | Темпы изменения, % |
| базисные | цепные |
| 200420052006 | 18,720,626,9 | 110,2143,8 | 110,2130,6 |
| Среднегодовой темп изменения (Т) =120Среднегодовой темп прироста (Тпр) = 20 |

В таблице приведен анализ лишь по производству работ. Это объясняется тем, что организация до настоящего периода занималась только строительством и выделить в ее деятельности отдельно производство и реализацию не представляется возможным. Из таблицы 2.1 видно, что объем производимых организацией работ растет с каждым годом. И, что примечательно, темпы роста с каждым годом возрастают.

Таблица 2.2

**Анализ выполнения плана производства работ ООО «Траян» за 2006г.**

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование продукции | Объем производства (реализации) продукции, тыс. руб. |
| План  | Факт  | Абс. откл., +,- | В % к плану |
| П | Ф | Ф-П | (Ф/П)\*100 |
| АБВГДЕ | 50020005000500010 0003000 | 928,73389,89088,71496,78206,23694,2 | +428,7+1389,8+4088,7-3503,3-1793,8+649,2 | 185,7169,5181,829,982,1123,1 |
| Итого  | 25 500 | 26 943 | 1365 | 105,4 |

А – изготовление и установка пластиковых конструкций

Б – работы по благоустройству территории

В – текущий ремонт зданий

Г – капитальный ремонт зданий

Д – строительство зданий

Е – реконструкция зданий

Данные таблицы 2.2. позволяют сделать следующие выводы. В целом план производства выполнен и даже перевыполнен на 5,4 %, но стоит отметить следующие особенности, выявленные в процессе анализа. Выполнение плана идет далеко не по всем видам производимых работ. Так, наибольший процент невыполнения наблюдается по капитальному ремонту зданий (всего 29,9 %) и недовыполнение плана на 17,9 % по строительству зданий. По остальным же видам работ видно перевыполнение плана. Особенно заметно это по текущему ремонту зданий (181,8 %) и изготовлению и установке пластиковых конструкций (185,7 %). Объясняется это тем, что организация планировала увеличить объем производства по более значительным видам деятельности (капитальный ремонт и строительство зданий), и не прогнозировала такой большой спрос на производство более мелких видов работ (изготовление и установка пластиковых конструкций).

Таблица 2.3

**Анализ структуры ассортимента ООО «Траян» методом АВС-анализа за 2006г.**

|  |
| --- |
| Данные для проведения ABC- анализа |
| Номер товара / услуги | Объем реализации, тыс. руб. | Доля, % | Порядковый номер ранга товара |
| А | 928,7 | 3,5 | 6 |
| Б | 3389,8 | 12,6 | 4 |
| В | 9088,7 | 33,8 | 1 |
| Г | 1496,7 | 5,7 | 5 |
| Д | 8206,2 | 30,6 | 2 |
| Е | 3694,2 | 13,8 | 3 |
| Итого | 26 943 | 100 |  |
| Результаты ABC- анализа |
| Ранг товара | Доля, % | Наименование товара | Куммулятивная (суммарная) доля, % | Группа  |
| 1 | 33,8 | В | 33,8 | Группа А |
| 2 | 30,6 | Д | 64,4 |
| 3 | 13,8 | Е | 78,2 | Группа В |
| 4 | 12,6 | Б | 90,8 |
| 5 | 5,7 | Г | 96,5 | Группа С |
| 6 | 3,5 | А | 100 |

А – изготовление и установка пластиковых конструкций

Б – работы по благоустройству территории

В – текущий ремонт зданий

Г – капитальный ремонт зданий

Д – строительство зданий

Е – реконструкция зданий

Методом АВС-анализа, из таблицы 2.3, выявлено, что наибольший удельный вес, в ассортименте произведенных за последний год организацией работ, занимают текущий ремонт и строительство зданий (группа А), следующими идут реконструкция зданий и работы по благоустройству территории (группа В), самую же незначительную часть занимают капитальный ремонт зданий и изготовление и установка пластиковых конструкций (группа С).

Таблица 2.4

**Анализ ритмичности работы ООО «Траян» в течение 2006г.**

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели  | I квартал | II квартал | III квартал | IV квартал | Итого за год | Сред. кв. объем |
| Сумма | Уд. вес | Сумма | Уд. вес | Сумма | Уд. вес | Сумма | Уд. вес |
| Объем реализации работ, тыс. руб. | 314,6 | 1,2 | 2797,5 | 10,4 | 2226,7 | 8,2 | 21604,7 | 80,2 | 26 943 | 6735,7 |

Таблица 2.5

**Анализ сезонности продукции ООО «Траян» за 2006г.**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Месяц  | Объем реализации, тыс. руб. | Коэффициент сезонности |
| ЯнварьФевральМарт  | 028,9285,7 | 00,010,12 |
| Итого за I квартал | 314,6 | 0,13 |
| АпрельМайИюнь  | 30502492,5 | 0,1301,1 |
| Итого за II квартал | 2797,5 | 1,23 |
| ИюльАвгустСентябрь  | 135,4204447,3 | 0,060,90,02 |
| Итого за III квартал | 2226,7 | 0,98 |
| ОктябрьНоябрьДекабрь  | 1209814,311670,4 | 0,054,45,2 |
| Итого за IV квартал | 21604,7 | 9,65 |
| Итого за год | 26943,5 | 11,99 |

Среднемесячный объем реализации = 2 245,3

По данным таблиц 2.4 и 2.5 можно сделать выводы о ритмичности и сезонности работы организации. Наибольший объем работ приходится на IV квартал года, в частности на ноябрь и декабрь месяцы. Это связано с тем, что оплата произведенных работ в строительстве во многих случаях производится после сдачи объекта в эксплуатацию, что приводит к искажению некоторых данных. Фактически же наибольший объем работ приходится на II, III кварталы.

Таблица 2.6

**Состав трудовых ресурсов ООО «Траян»**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование показателя | 2005 год | 2006 год | Изменение, тыс. руб. | Темп изменения, % |
| Весь персоналв том числе:Промышленно-производственный персонализ них:рабочиеслужащиеНепромышленный персонал | 25221663 | 32261886 | +7+4+2+2+3 | 128118113133200 |

Из таблицы 2.6 видно, что наибольший удельный вес занимает промышленно – производственный персонал, что не удивительно для строительной организации. Видно так же и достаточно значительный темп роста численности персонала, что так же не удивительно, так как напрямую связано с темпом роста производимых работ.

Таблица 2.7

**Анализ текучести промышленно-производственного персонала**

**ООО «Траян» за 2005-2006гг.**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Наименование показателя | 2005год | 2006 год | Изменение  |
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| Среднесписочная численность персонала, чел. | 22 | 26 | +4 |
| Количество принятого на работу персонала, чел. | 2 | 6 | +2 |
| Количество уволенного с работы персонала, чел. | 0 | 2 | +2 |

Продолжение таблицы 2.7

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| Количество уволившихся по собственному желанию и за нарушение трудовой дисциплины, чел. | 0 | 2 | +2 |
| Количество работников, проработавших весь год чел.  | 20 | 20 | 0 |
| Коэффициент оборота по приему  | 0,09 | 0,2 | +0,11 |
| Коэффициент оборота по выбытию  | 0 | 0,08 | +0,08 |
| Коэффициент текучести кадров  | 0 | 0,08 | +0,08 |
| Коэффициент постоянства персонала  | 0,9 | 0,8 | -0,1 |
| Коэффициент замещения  | 2 | 5,9 | +3,9 |

Анализ текучести кадров (таблица 2.7) показывает, что текучесть минимальная. За весь рабочий год уволившихся лишь 2 человека, так же как и принятых. Причем, это офисные работники. Что свидетельствует о достаточно стабильной работе организации.

Таблица 2.8

**Анализ эффективности использования трудовых ресурсов ООО «Траян» за 2005-2006гг.**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели  | 2005 год | 2006 год | Изменение, тыс. руб.  | Темп изменения,% |
| Объем реализации продукции (без НДС), тыс. руб. | 20568,2 | 26943,5 | +6375,3 | 131 |
| Среднесписочная численность работников, чел. | 25 | 23 | +7 | 128 |
| Среднегодовая выработка продукции на одного работающего, тыс. руб. | 822,7 | 1171,4 | +348,7 | 142,4 |
| Среднегодовая заработная плата одного работающего, тыс. руб. | 78 | 102 | +24 | 130,8 |

Анализ использования трудовых ресурсов (таблица 2.8) показывает достаточную эффективность их использования. Примечательно, что темп изменения производительности (142,2 %) выше, чем темп изменения объема реализации (131 %) и численности (128 %). Это говорит о том, что работники стали работать более продуктивно. Заметен так же и рост заработной платы, которая выросла всего на 30,8 %.

Таблица 2.9

**Анализ динамики затрат на 1 рубль реализованной продукции ООО «Траян» за 2005-2006гг.**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели  | 2005 год | 2006год | Изменение, тыс. руб. | Темп изменения, % |
| Выручка от реализации продукции (работ, услуг) без НДС и акцизов, тыс. руб. | 16652 | 37495 | +20843 | 225,2 |
| Затраты на производство реализованной продукции (работ, услуг) тыс. руб. | 15991 | 37471 | +21480 | 234,3 |
| Затраты на 1 рубль реализованной продукции (работ, услуг), коп.  | 96 | 100 | +4 | 104,2 |

Таблица 2.10

**Наличие, движение и структура основных фондов ООО «Траян» за 2006г.**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Группа основных средств | Наличие на начало года | Поступило за год | Выбыло за год | Наличие на конец года |
| Тыс. руб. | Удел.вес, % | Тыс. руб. | Удел.вес, % | Тыс. руб. | Удел.вес, % | Тыс. руб. | Удел.вес, % |
| Фнач. |  | Фпост. |  | Фвыб. |  | Фкон. |  |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 |
| Промышленно-производственные основные фонды | 6 | 100 | 145 | 100 | 18 | 100 | 133 | 100 |
| Непроизводственные основные фонды | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |

Продолжение таблицы 2.10

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 |
| Всего основных фондов в том числе:активная часть  | 6 | 100 | 145 | 100 | 18 | 100 | 133 | 100 |

Из таблицы 2.10 видно, что основные фонды организации представлены исключительно промышленно-производственной группой. Заметен их значительный рост с 6 тыс. руб. до 133 тыс. руб. Что объясняется активным развитием организации.

Таблица 2.11

**Анализ движения основных фондов ООО «Траян»**

|  |  |
| --- | --- |
| Показатель  | Величина показателя, тыс. руб. |
| Коэффициент поступления основных средств | 1,09 |
| Коэффициент выбытия основных фондов | 3 |
| Коэффициент прироста основных фондов | 0,95 |

Коэффициент выбытия основных фондов достаточно высок. Это означает, что основные фонды достаточно быстро обновляются, что вполне соответствует развитию НТП. Коэффициент поступления показывает, что поступившие основные средства занимают большую долю (1,09) в основных средствах на конец года, чем основные средства на начало года. Коэффициент прироста основных средств отражает относительное увеличение стоимости основных средств за счет их обновления.

Анализ эффективности использования основных фондов (табл. 2.12) показывает, что основные фонды организации используются достаточно эффективно. Хотя и наблюдается некоторое отставание от плановых показателей.

# Таблица 2.12

## Анализ эффективности использования основных фондов ООО «Траян» за 2006г.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатель | План  | Факт | Отклонение, +/- |
| Объем производства и реализации продукции, тыс. руб. | 25 500 | 26 943 | +1443 |
| Прибыль от реализации продукции, тыс. руб. | 20 | 18 | -2 |
| Среднегодовая стоимость, тыс. руб.: основных производственных фондов активной части | 50 | 69,5 | +19,5 |
| Фондоотдача, руб. основных производственных фондов активной части  | 510 | 387,7 | -122,3 |
| Фондоемкость, руб.  | 0,0019 | 0,0025 | +0,006 |
| Фондорентабельность, %  | 40 | 26 | -14 |

**2.4 Финансовый анализ деятельности организации**

В данном разделе будет проведен финансовый анализ по таким направлениям, как оценка общего финансового состояния организации, анализ финансовых результатов и анализ деловой активности и эффективности.

Таблица 2.13

**Сравнительный аналитический баланс ООО «Траян» за 2006г.**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Наименование статей | Величина статьи, тыс. руб. | Темп изменения, % | В % к валюте баланса |
| Н.г. | К.г. | Изм. |  | Н.г. | К.г. | Изм. |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 |
| АКТИВЫ |  |  |  |  |  |  |  |
| Оборотные активы, в т.ч. | 3663 | 9766 | 6103 | 266,6 | 99,8 | 98,7 | -1,1 |
| Денежные средства | 44 | 30 | -14 | 68,2 | 1,2 | 0,3 | -0,9 |

Продолжение таблицы 2.13

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 |
| Дебиторская задолженность | 3117 | 4373 | 1256 | 140,3 | 85,0 | 44,2 | -40,8 |
| Товарно-материальные запасы | 7 | 5315 | 5308 | 75928,6 | 0,2 | 53,7 | 53,5 |
| НДС | 495 | 48 | -447 | 9,7 | 13,5 | 0,5 | -13,0 |
| Внеоборотные активы, в т.ч. | 6 | 133 | 127 | 2216,7 | 0,2 | 1,3 | 1,2 |
| Основные средства | 6 | 133 | 127 | 2216,7 | 0,2 | 1,3 | 1,2 |
| БАЛАНС | 3669 | 9899 | 6230 | 269,8 | 100 | 100 | - |
| ПАССИВЫ |
| Краткосрочные обязательства, в т.ч. | 3688 | 9864 | 6176 | 267,5 | 100,5 | 99,6 | -0,9 |
| Кредиторская задолженность | 3688 | 9864 | 6176 | 267,5 | 100,5 | 99,6 | -0,9 |
| Краткосрочные займы и кредиты | - | - | - | - | - | - | - |
| Долгосрочные обязательства | - | - | - | - | - | - | - |
| Собственный капитал, в т.ч. | -19 | 35 | - | - | -0,5 | 0,4 | 0,9 |
| Уставный капитал | 10 | 10 |  |  | 0,3 | 0,1 | -0,2 |
| Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток) | (29) | 25 | 54 | -86,2 | -0,8 | 0,3 | 1,1 |
| БАЛАНС | 3669 | 9899 | 6230 | 269,8 | 100 | 100 | - |
| Величина собственных оборотных средств | 25 | -98 | -123 | -392 | 0,7 | -1 | -1,7 |
| Чистые активы | -514 | -13 | 501 | 2,5 | -14 | -0,1 | 13,9 |

Таблица 2.14

**Состав и динамика прибыли ООО «Траян» за 2006г. (тыс. руб.)**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатель | Предшествующий год | Отчетный год | Отклонение, +/- | Темп изменения, % |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| Выручка от продаж  | 16652 | 37495 | +14843 | 189,1 |
| Себестоимость продаж | 15991 | 37471 | +21480 | 234,3 |
| Валовая прибыль  | 661 | 24 | -637 | 3,6 |

Продолжение таблицы 2.14

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| Коммерческие расходы  | - | - | - | - |
| Управленческие расходы | 486 | - | -486 | - |
| Прибыль (убыток) от продаж  | 175 | 24 | -151 | 13,7 |
| Прибыль до уплаты налогов | 168 | 24 | -144 | 14,3 |
| Налог на прибыль  | 41 | 6 | -8 | 14,6 |
| Чистая прибыль | 127 | 18 | -109 | 14,2 |
| Удельный вес чистой прибыли в прибыли до уплаты налогов | 75,6 | 75 | -0,6 | 99,2 |

По данным аналитического баланса и отчета о прибылях и убытках, которые приведены в таблицах 2.13 и 2.14, можно сделать следующие выводы. Сумма всех хозяйственных средств, находящихся на балансе рассматриваемой нами организации составляет 9 899 тыс. руб. – в отчетном году, и 3669 тыс. руб. – в прошлом году. Видно значительное увеличение данного показателя на 269,8 %, что в сумме составило 6 230 тыс. руб. Произошел такой огромный скачок за счет увеличения товарно-материальных запасов, которые в свою очередь возросли на в 760 раз, что в сумме составило 5 308 тыс. руб. В прошлом году ст. Запасы составляли лишь расходы будущих периодов, в отчетном же ситуация коренным образом изменилась, и ст. Запасы стала состоять из сырья и материалов. Вышеперечисленные факторы, безусловно, характеризуют финансовое состояние организации не с лучшей стороны. А в сочетании с увеличением на аналогичную сумму запасов и кредиторской задолженности может считаться критической. То есть на данный момент организация располагает излишними запасами и огромными долгами перед поставщиками.

Что же касается основных средств, то здесь они тоже возросли в 22 раза, что в сумме составило 127 тыс. руб. их доля в общей сумме активов на начало года составила 0,2 %, на конец года 2,7 %, т.е. произошло изменение на 2,5 %.

Пожалуй, самая катастрофическая ситуация наблюдается с собственными оборотными средствами организации. На начало года данный показатель имел значение 25, а на конец –98, т.е. произошло возрастание этого показателя со знаком минус. Данный факт еще раз подтверждает критическое финансовое состояние организации.

Положительным является то, что у организации отсутствуют долгосрочные обязательства, зато много краткосрочных. Преимущественно они представлены задолженностью перед поставщиками, и на начало отчетного года – перед прочими кредиторами. Наблюдается возрастание задолженности перед персоналом.

Наиболее «больными» статьями баланса являются: ст. Кредиторская задолженность (возросла на 6176 тыс. руб.) и ст. Запасы (возросли на 5308 тыс. руб.).

Если говорить об анализе отчета о прибылях и убытках, то стоит отметить следующее. Наблюдается рост выручки на 89,1 %, что в сумме составило 14 843 тыс. руб. примечательным является тот факт, что соответственно растет и себестоимость продаж растет даже больше чем выручка. В связи с этим чистая прибыль наоборот уменьшается (на 109 тыс. руб.). Данный факт тоже играет отрицательную роль.

Дебиторская, так же как и кредиторская задолженность имеется лишь краткосрочная. Причем дебиторская задолженность, равно как и кредиторская, растет, но заметно медленнее, чем кредиторская. Так, дебиторская задолженность выросла на 40,3 %, в то время как кредиторская на 167,5 %.

Наибольшим изменениям в течение отчетного года подверглись следующие статьи баланса: Запасы, Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток) и Кредиторская задолженность.

Таблица 2.15

**Анализ движения денежных потоков ООО «Траян» за 2006г.**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Показатели**  | **Приток**  | **Отток**  |
| 1 | 2 | 3 |
| **1. Денежный поток от основной деятельности** |  |  |
| Чистая прибыль | 18 |  |
| Амортизация основных средств | 18,7 |  |
| Изменения в текущих активах: |  |  |
| - товарно-материальных запасах |  | -5 108 |
| - дебиторской задолженности |  | -1 068 |
| Изменения в текущих пассивах: |  |  |
| - кредиторской задолженности  | 6 176 |  |
| Чистый денежный поток от основной деятельности | 77 |  |
| **2. Денежный поток от инвестиционной деятельности** |  |  |
| Приобретение основных средств |  | -145 |
| Продажа (выбытие) основных средств |  |  |
| Чистый денежный поток от инвестиционной деятельности |  | -145 |
| **3. Денежный поток от финансовой деятельности** |  |  |
| Изменения в собственных финансовых ресурсах: |  |  |
| - накопленной прибыли/непокрытом убытке  | 54 |  |
| Чистый денежный поток от финансовой деятельности | 54 |  |
| Совокупный чистый денежный поток |  | -14 |

Основная часть денежных средств организации получена от основной деятельности (по данным таблицы 2.15), в большей части за счет образования кредиторской задолженности, в частности в большей степени задолженности перед поставщиками. Оттоки же денежных средств наблюдаются по инвестиционной деятельности, в частности по приобретению основных средств (145 тыс. руб.), от возрастания суммы товарно-материальных запасов и дебиторской задолженности. Денежный потоки от финансовой деятельности хоть и идут со знаком «+», все же не оказывают значительного влияния на изменение суммы совокупного денежного потока. Как видно из таблицы 2.15 у организации сложился дефицит денежных средств в сумме 14 тыс. руб. Поэтому одним из главных направлений формирования финансовой политики является поиск наиболее эффективного источника финансирования. Под эффективностью в данном случае понимается поиск наиболее «дешевого» варианта финансирования.

Таблица 2.16

**Изменения в составе имущества ООО «Траян» за 2006г.**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Актив баланса | Абсолютная сумма, тыс. руб. | Изменения | Удельный вес, % |
| на н.г. | на к. г. | тыс. руб. | % | на н.г. | на к. г. |
| Стоимость всего имущества (всех активов) в том числе: * недвижимое имущество (основные средства)
* оборотный капитал

из них:* производственные запасы
* денежные средства
* средства в расчетах
* НДС
 | 3669636637443117495 | 98991339766531530437348 | +6230+127+6103+5308-14+1256-447 | 269,82216,7266,675928,668,2140,39,7 | -0,299,80,21,185,013,5 | -1,398,753,70,344,20,5 |

По данным таблиц 2.16 и 2.17 делаем выводы об изменениях в составе и источниках имущества. Наибольшим изменениям подверглись основные средства. Их сумма увеличилась на 127 тыс. руб., соответственно увеличился и их удельный вес в стоимости всего имущества на 1,1 %. Наблюдается увеличение суммы оборотного капитала на 6 103 тыс. руб., что произошло за счет увеличения производственных запасов. Всего сумма источников имущества возросла на 6 230 тыс. руб., что, преимущественно, произошло за счет увеличения суммы заемного капитала, а именно – кредиторской задолженности на сумму 6 176 тыс. руб. заметен так же рост собственного капитала на 54 тыс. руб., что позволило покрыть имеющийся в прошлом году убыток на сумму 19 тыс. руб., и обеспечить прибыль в отчетном году на сумму 35 тыс. руб.

### Таблица 2.17

#### Изменения в источниках имущества ООО «Траян» за 2006г.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Пассивы | Абсолютная сумма, млн. руб. | Изменения  | Удельный вес, % |
| на начало года | на конец года | Тыс. руб. | % | на начало года | на конец года |
| Всего источников имущества (весь капитал) в том числе:* Собственный капитал
* Заемный капитал из них:
* кредиторская задолженность
 | 3669-1936883688 | 98993598649864 | +6230+54+6176+6176 | 267,2-184,2267,5267,5 | 100-0,5100,5100,5 | 1000,499,699,6 |

Таблица 2.18

#### Оценка структуры баланса ООО «Траян» за 2006г.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатель | На начало года  | На конец года | Норма коэффициента |
| Коэффициент общей ликвидностиКоэффициент срочной ликвидностиКоэффициент абсолютной ликвидности | 110,01 | 10,50,003 | 1-20,7-0,80,2-0,25 |

Данные таблиц 2.18 и 2.19 указывают на критическое состояние организации. Из всех коэффициентов ликвидности только коэффициент общей ликвидности находится в пределах нормы. Значение таких коэффициентов как срочной и абсолютной ликвидности на конец периода недотягивают до нормы коэффициента. Все это говорит о низкой платежеспособности организации.

Таблица 2.19

#### Показатели ликвидности баланса ООО «Траян» за 2006г.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатели | На начало года | На конец года | Изменения |
| В абсолютной сумме | Темп роста, % |
| Общая ликвидность Срочный коэффициент ликвидности.Абсолютный коэффициент ликвидности  | 110,01 | 10,50,003 | --0,5-0,007 | -5030 |

### Таблица 2.20

#### Показатели оборачиваемости средств ООО «Траян» за 2005-2006гг.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатели | Абсолютная сумма, млн. руб. | Коэффициенты оборачиваемости | Срок оборачиваемости, дни |
| 2005 год | 2006 год | Изм. | 2005 год | 2006 год | Изм. | 2005 год | 2006 год | Изм.  |
| Объем реализации без НДС и акцизов Все активыТекущие активыЗапасы и затратыЗадолженность покупателейСобственный капитал | 166523663366373116-19 | 37495989997665315437335 | +20843+6236+6103+5308+125754 | 5,55,614,1122343 | 2,52,563,81041 | -3-3,1-8,1-8,21302 | 676526310,2 | 14614661960,4 | 798135650,2 |

Из анализа оборачиваемости (таблица 2.20) делаем выводы об эффективности коммерческой деятельности организации. Здесь можно отметить следующее. По сравнению с предыдущим периодом произошло увеличение периода оборачиваемости всех видов ресурсов. Что свидетельствует о снижении деловой активности организации. В сочетании с аналогичным наблюдающимся снижением оборачиваемости в разах, это еще раз подтверждает необходимость уделить особое внимание проведению финансовой политики организации.

Таблица 2.21

#### Показатели рентабельности ООО «Траян» за 2005-2006гг. (%)

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Показатель | 2005 г. | 2006 г. |
| Рентабельность реализацииРентабельность активовРентабельность собственного капиталаРентабельность заемного капитала | 0,81,91,31,9 | 0,050,34,30,3 |

По данным таблицы 2.21 «Показатели рентабельности ООО «Траян» делаем выводы о результативности деятельности организации. Рентабельность продаж в отчетном периоде снизилась по сравнению с прошлым на 0,75 %, и не может назваться даже низкорентабельной, так как при значении этого показателя 1-5 % организация считается низкорентабельной. Рентабельность организации «Траян» равна лишь 0,05 %. Рентабельность активов равна лишь 0,3 % (по сравнению с прошлым годом снизилась на 1,6 %), так же как и рентабельность заемного капитала. Рентабельность же собственного капитала 4,3 % (по сравнению с прошлым годом повышение на 3%).

**2.4. Маркетинговый анализ деятельности организации**

Маркетинговый анализ целесообразно начать с анализа внешней среды организации. Внешняя среда организаций, осуществляющих данного вида деятельность характеризуется с одной стороны стабильностью, с другой – наоборот, изменчивостью. Стабильность относится такой отдаленной внешней среде как политика государства, особенно, что касается законодательства. Если же говорить о взаимоотношениях с органами власти, то они оказывают наиболее сильное влияние на деятельность строительных организаций вообще, и относительно рассматриваемой нами организации в частности. Выражается это в том, что без разрешения соответствующих органов власти в пределах города, да и по Республике в целом, нельзя и камень сдвинуть с места.

Здесь наиболее важным является наличие деловых связей, либо хотя бы отсутствие отрицательной истории во взаимоотношениях с органами власти.

Отчасти такое положение дел в данной сфере и объясняет неустойчивость внешней среды (или изменчивость). Если сегодня ты благополучно развивающаяся фирма, которая располагает нужными знакомствами, то все дороги открыты. Если же вдруг случится смена власти – ты можешь оказаться не удел, и получение объекта для строительства становится крайне затруднительным.

Так же нестабильность внешней среды относится и к предприятиям – партнерам. Особенно к предприятиям, поставляющим основные материалы.

Таблица 2.21

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Политика (policy)** | **P** | **Экономика (economy)** | **E** |
| - программа поддержки малого предпринимательства- подготовка к празднованию Дня вхождения Башкирии в состав России- государственное регулирование строительного рынка региона и страны | - снижение ставки рефинансирования- рост темпов инфляции- рост доходов населения- рост цен на сырье и строительные материалы |
| **Социум (society)** | **S** | **Технология (technology)** | **T** |
| - влияние СМИ- демографический рост | - новые технологии в производстве строительных работ- появление новых высокотехнологичных строительных материалов  |

**PEST-анализ внешней среды организации ООО «Траян»**

Таблица 2.22

**Обследование функции маркетинга ООО «Траян»**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Факторы | Успех | Неудачи |
| Реакция на рыночный спросПрименяемые концепции и стратегииПолитика цен, конкурентоспособность ценНаличие «Классификатора по продукту – 1/2»Рекламная деятельность Степень известности, работа с общественностьюКаналы распределенияСбыт и техники продажРабота с клиентами | ++++ | ---- |

По данным таблицы 2.22 видно, что функция маркетинга недостаточно выделена. Это связано с тем, что нет четко выявленного структурного звена, занимающегося маркетинговой политикой. Хотя, следует отметить, что в настоящий момент как раз идет активное формирование маркетинговой политик организации. Что связано, прежде всего, с освоением нового вида деятельности – производства тротуарной плитки. Маркетинговая политика идет по таким направлениям как, изучение рынка конкурентов, изучение спроса на продукцию. В результате чего выявляются слабые места конкурентов, соответственно которым усиливаются позиции нашего продукта на рынке.

# Таблица 2.23

## Анализ производственного потенциала

|  |  |
| --- | --- |
| Факторы производственного потенциала  | Характеристика |
| 1 | 2 |
| Широта и полнота ассортимента | Широта и полнота ассортимента удовлетворяет потребностям рынка и стратегии развития предприятия |

##### Продолжение таблицы 2.23

|  |  |
| --- | --- |
| 1 | 2 |
| Тип и состояние основных фондов  | Основные фонды представлены промышленно-производственной и непроизводственной группами |
| Контроль качества, его эффективность  | Контроль качества осуществляется специалистами, которые имеют достаточный уровень квалификации |
| Основные поставщики и их надежность  | Основными поставщиками являются фирмы, с которыми уже давно налажены партнерские отношений |
| Организация обслуживания и планирования производства | Планирование производства осуществляется руководителемпредприятия, а обслуживание обеспечивается его заместителями и специалистами |
| Состояние безопасности производства | За безопасность, как производства работ, так и продукции отвечают компетентные специалисты, имеющие достаточный уровень квалификации. |
| Прямые издержки производства продукции | К прямым издержкам здесь относятся материалы, которые и занимают наибольший удельный вес в себестоимости производимых работ и продукции |
| Производительность  | Производительность высокая |

# По данным таблицы 2.23 видно, что производственный потенциал организации ООО «Траян» достаточно высокий. Имеются постоянные и надежные поставщики материалов и сырья, высококвалифицированные специалисты.

##### Из таблиц 2.24 и 2.25 видно, что рассматриваемая организация обладает большим внутрипроизводственным и внутрифирменным потенциалом. Что может обеспечить ей благополучное дальнейшее развитие и выживание в высококонкурентной среде.

# Таблица 2.24

**Оценка потенциала НИОКР ООО «Траян»**

|  |  |
| --- | --- |
| Факторы потенциала НИОКР | Характеристика |
| Наличие собственных рыночно ориентированных исследований и разработок | Собственных разработок предприятие не осуществляет, а вот проведением рыночных исследований активно занимается. |
| Уровень технологической компетенции данной службы | Сотрудники, занимающиеся рыночными исследованиями имеют высшее экономическое образование, что, безусловно, положительно сказывается на работе предприятия |
| Уровень знаний и опыта тех, кто руководит и проводит  | Опыт руководящего звена огромен, знаний же тоже. Все руководители имеют высшее образование, либо в области экономики, либо в области строительства |
| Успехи и неудачи службы НИОКР | Успехом является хотя бы тот факт что предприятие организовала свое производство, которое, безусловно является в настоящий момент востребованным на рынке |

# Таблица 2.25

#### Оценка потенциала персонала ООО «Траян»

|  |  |
| --- | --- |
| **Факторы потенциала персонала** | **Характеристика** |
| 1 | 2 |
| Структура персонала | Персонал в основном имеет высшее образование, по преимуществу строительное. |
| Степень мастерства | Высокая  |
| Условия найма | Найм персонала осуществляется через подачу объявлений в газету «Работа для Вас», а так же ведется активный поиск сотрудников самой организацией через сайты Интернета, посвященных трудоустройству |

##### Продолжение таблицы 2.25

|  |  |
| --- | --- |
| 1 | 2 |
| Политика комплектования кадров | Кадры комплектуются по мере необходимости, в тоже время идет постоянный сбор информации о соискателях |
| Текучесть кадров | Текучесть кадров очень низкая, особенно, что касается персонала, непосредственно занятого в производстве |
| Обучение и повышение квалификации сотрудников | Обучение и повышение квалификации сотрудников проводится как регулярно, так и по мере необходимости за счет организации |
| Оплата труда и ее мотивация | Оплата труда для офисных работников применяется окладная, для работников занятых непосредственно в производстве и продажах – сдельная. Таким образом, видно, что мотивация применяется только при сдельной оплате труда. |

##### Таблица 2.26

**Перечень внешних опасностей и возможностей ООО «Траян»**

|  |  |
| --- | --- |
| Внешние возможности | Внешние опасности |
| Расширение рынков сбыта и производства работПолитика правительства направленная на благоустройство города  | Неустойчивость, изменчивость спросаИзменение политики правительства  |

Как видно из таблицы 2.26 внешние опасности, так же как и возможности внешней среды хоть и имеются, но не могут оказать значительного влияния на развитие организации.

Анализ внешней среды (таблицы 2.26 и 2.27) организации и рынка потребителей, позволяет сделать выводы о том, что имеются огромные возможности для реализации своего потенциала. И что спрос, как на производимые работы, так и на продукцию ближайшее время будет устойчивым.

Таблица 2.27

**Анализ рынка потребителей ООО «Траян»**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Постановка вопроса при исследовании объекта | Характеристика и оценка фактического состояния дел | Прогноз положения дел, оценка его показателей |
| На каких рынках действует организация | На рынке г. Уфы и Республики. В основном с крупными заказчиками | Есть возможность географически расширить рынок.  |
| Уровень насыщения рынка | Рынок в настоящее время достаточно насыщен. | Продолжение существующей тенденции |
| Темпы роста рынка | Рынок растет очень быстро | Продолжение существующей тенденции |
| Каковы основные сегменты рынка | Крупные предприятия заказчики (частные) | Предполагается дальнейшее сотрудничество |
| Каковы прогнозируемые изменения и их причины | Рост спроса на данный вид услуг физических лиц |
| Какие действия необходимо предпринять организации в ответ на изменения | Необходимо пересмотреть политику организации относительно заказов от физических лиц |
| Что влияет на спрос по отношению к товарам организации (перечислить положительные и отрицательные факторы) | Положительно влияет рост доходов общества, отрицательно – соответственно их снижение. Так же положительно может влиять политика государства. |

Таблица 2.28

#### Анализ потребителей ООО «Траян»

|  |  |
| --- | --- |
| Потребители | Объем приобретаемой продукции  |
| абсол., тыс. руб. | относ., в %% |
| 1. Крупные частные фирмы | 18513,3 | 68,7 |
| 2. Мелкие частные предприятия  | 7683,3 | 28,5 |
| 3. Государственные предприятия | 746,9 | 2,8 |
| Итого | 26943,5 | 100 |

### Таблица 2.29

#### Анализ сегментов рынка ООО «Траян»

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Сегмент рынка | Характеристика потребителей | Основные требования потребителей к предлагаемым продуктам |
| Крупные частные фирмы | Крупные предприятия города и республики  | Качество и быстрота исполнения |
| Мелкие частные фирмы | Мелкие предприятия города | Быстрота исполнения |
|  Государственные предприятия | Крупные предприятия города и республики | Небольшая стоимость работ |

Данные таблиц 2.28 и 2.29 показывают, что наибольший удельный вес среди потребителей рассматриваемой нами организации занимают крупные фирмы. Такие как, «Салаватнефтеоргсинтез», «Канчураремстройгаз», «Баштрансгаз», «Башкирнефтепродукт». На долю же мелких случайных заказчиков приходится лишь 28,5 %. Что, конечно же, говорит о масштабах деятельности организации.

Таблица 2.30

**Структура конкурентных сил в отрасли**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Основные конкурентные силы | Весомость, % | Приоритетность влияния |
| Конкуренция внутри отрасли | 40 | 1 |
| Угроза появления новых конкурентов | 5 | 3 |
| Угроза со стороны товаров-заменителей | 0 | 4 |
| Сила позиции поставщиков | 15 | 2 |
| Сила позиции покупателей | 40 | 1 |

Конкуренция внутри отрасли имеет наибольший удельный вес среди остальных конкурентных сил. Следующим по степени влияния идет сила позиции поставщиков, та как именно от цен на материалы в наибольшей степени зависит конечная цена выполнения тех или иных работ. Сила позиции покупателей тоже занимает большой удельный вес, так как предпочтения покупателей очень изменчивы. Наименьший удельный вес занимают новые конкуренты и товары-заменители, так как имеются очень большие барьеры для входа на строительный рынок, а заменить строительные и ремонтные работы каким либо другим видом практически невозможно.

Таблица 2.31

**Анализ конкурентов ООО «Траян»**

|  |
| --- |
| Анализ конкурентов |
| Кто основные конкуренты предприятия | 1. ОАО «Башгражданстрой»
2. ООО «Реконстрой»
3. ООО «Промышленно-Строительная компания»
4. ООО «Уфимская строительная компания»
5. ООО «Башкортостаннефтезаводстрой»
 |
| Каковы их сильные и слабые стороны | Сильные стороны:1. Строительство жилых домов
2. Возможность долевого строительства
3. Хорошая маркетинговая политика
4. Наличие политических связей

Слабые стороны:1. Недостаточность материально-технической базы
2. Выполнение работ только по предоплате

Новые конкуренты появляются регулярно. Но не все могут предложить качественное выполнение работ с последующей гарантией. Необходимо расширить область деятельности фирмы и усилить маркетинговую политику. |

Анализ конкурентов (таблица 2.31) показывает, что конкуренция как внутри отрасли очень сильная. Но, несмотря на это организация выживает, и, более того, успешно функционирует уже более 10 лет. А это может свидетельствовать лишь о надежности и хорошей репутации на местном рынке.

Из чего же складываются основные конкурентные преимущества организации изложено в таблице 2.32.

Таблица 2.32

**Конкурентные преимущества ООО «Траян»**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Запросы потребителей | Что может предложить конкурент | Что может предложить наша организация |
| Качество продукта | Хорошее качество, гарантия | Отличное качество, срок гарантии на выполненные работы |
| Исключительность продукта | Дизайнерские решения  | Оригинальный дизайн – относительно выполнения ремонтных работ, эксклюзивные условия поставки тротуарной плитки |
| Уровень цен | Находится на одном уровне | Гибкие цены, в основном на уровне конкурентов |
| Ассортимент  | Находится на одном уровне |
| Формы обслуживания | Примерно одинаковые | Возможность отсрочки платежа – относительно продажи тротуарной плитки |
| Местонахождение (близость / доступность) | Не все фирмы – конкуренты имеют выгодное месторасположение | Удобное расположение офиса – в центре города |
| Полнота информации | У многих фирм есть возможность доведения информации через интернет-сайт | Информация в полном объеме размещена в справочных службах |
| Своевременность поставок | Строительные работы осуществляются своевременно, поставки – с перебоями (у большинства фирм) | Поставки продукции и работы осуществляются своевременно |
| Помощь в использовании продукта | Укладкой тротуарной плитки занимаются далеко не все фирмы осуществляющие ее продажу | Предоставляется весь спектр услуг по доставке и укладке плитки |
| Продукт в комплексе | Укладкой тротуарной плитки занимаются далеко не все фирмы осуществляющие ее продажу | Предоставляется весь спектр услуг по доставке и укладке плитки |

И напоследок проведем SNW-анализ внутренней среды организации, на основе которого делаем выводы о том, что внутренний потенциал организации достаточно сильный.

Таблица 2.33

**Стратегический SNW-анализ внутренней среды ООО «Траян»**

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование стратегической позиции | Качественная оценка позиции |
| S | N | W |
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| Стратегия организации | Х |  |  |
| Бизнес-стратегии | Х |  |  |
| Организационная структура |  | Х |  |
| Общее финансовое положение |  | Х |  |
| Конкурентоспособность продукта | Х |  |  |
| Структура затрат (уровень себестоимости) |  | Х |  |
| Дистрибуция как система реализации продукта | Х |  |  |
| Информационная технология |  | Х |  |
| Инновации как способность к реализации на рынке новых продуктов | Х |  |  |
| Способность к лидерству всего персонала | Х |  |  |
| Уровень производства (в целом), в том числе | Х |  |  |
| - качество материальной базы | Х |  |  |
| - качество ключевых производственных специалистов |  | Х |  |
| - качество рабочих основного производства |  | Х |  |
| Уровень маркетинга |  |  | Х |
| Уровень менеджмента |  | Х |  |
| Качество персонала |  | Х |  |
| Качество торговой марки |  | Х |  |
| Репутация на рынке |  | Х |  |
| Репутация как работодателя |  | Х |  |
| Отношения с органами власти |  | Х |  |
| Отношения с профсоюзами |  | Х |  |
| Отношения со смежниками | Х |  |  |
| Инновации как исследования и разработки | Х |  |  |
| Послепродажное обслуживание |  | Х |  |
| Степень вертикальной интегрированности |  | Х |  |
| Корпоративная культура |  | Х |  |
| Стратегические альянсы |  | Х |  |

**2.6. Выводы по анализу социально-экономического состояния**

**организации**

В целом состояние организации вполне благополучно и стабильно.
Об этом свидетельствует хотя бы тот факт, что организация существует на
строительном рынке уже более 10 лет. При этом она успешно работает. Ей
доверяют объекты таких крупных организаций как Торгово-сервисный
комплекс «Галант», Казино «Алагер», Типография «Талер», Ресторан «Уфа»
ОАО «Башкирнефтепродукт», ОАО «Уралтехнострой», ООО

«Баштрансгаз».

Управление организацией осуществляется вполне гармонично. Во главе стоит опытный руководитель с хорошо выраженными лидерскими качествами и властной натурой. Он умеет правильно распределять полномочия между сотрудниками, и осуществлять своевременный контроль. Такой подход к управлению во многом и объясняет столь успешное развитие организации.

Основными конкурентными преимуществами фирмы являются: использование новых технологий, материалов и оборудования ведущих отечественных и зарубежных производителей, высококвалифицированный персонал.

Особое внимание стоит уделить результатам финансового анализа деятельности фирмы, который проводится по формам бухгалтерской отчетности.

На данный момент наблюдается практически критическое состояние организации. Имеется огромная кредиторская задолженность перед поставщиками (9 864 тыс. руб.) и большие материальные запасы (5 315 тыс. руб.). Значения и той и другой статей баланса имеют тенденцию к росту. Кредиторская задолженность по сравнению с прошлым годом возросла на 167,5 %, что в сумме составило 6 176 тыс. руб. Сумма материальных запасов

возросла в 760 раз, что в сумме составило 5 308 руб. Не менее больной статьей баланса является дебиторская задолженность, по которой наблюдается рост на 40,3 %. Заметно так же и увеличение периода оборачиваемости всех видов ресурсов. Что свидетельствует о снижении деловой активности организации. Результаты анализа ликвидности и рентабельности так же оставляют желать лучшего. Ликвидность в пределах норм наблюдается только по коэффициенту общей ликвидности. По показателям рентабельности хоть и заметен рост, но его недостаточно для достижения нормативов. Так, рентабельность реализации хоть и возросла, но не дотягивает даже до 1 %.

Есть конечно и положительные моменты. Наблюдается рост объемов реализации на 89,1 % (в сумме 14 843 тыс. руб. - почти вдвое по сравнении: с прошлым годом.). Так же значительно увеличение суммы основных средств на балансе организации в 22 раза.

Наблюдается и рост прибыли. Если на начало отчетного года в строке Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток) значилась цифра 29 со знаком минус и собственный капитал так же был с отрицательным значением (-19), то на конец отчетного года наблюдается прибыль в размере 25 тыс. руб., а собственный капитал равен 35 тыс. руб. и только значение этого показателя в % к валюте баланса наоборот уменьшается. Удельный вес собственного капитала снизился на 0,2 %. А вот удельный вес нераспределенной прибыли (непокрытый убыток) возрос на 1,25 %.

1. **РАЗРАБОТКА КОМПЛЕКСА МЕРОПРИЯТИЙ ПО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ ФИНАНСОВОЙ ПОЛИТИКИ ООО «ТРАЯН»**

**3.1. Проект предлагаемых мероприятий**

Для любой организации главной целью является ее стабильное существование и получение максимально возможной прибыли. Организация ООО «Траян» существует на строительном рынке уже более 10 лет, поэтому ее важнейшим направлением развития является не просто достижение стабильность, которая уже имеет место, а именно активное развитие. Для выполнения этой задачи уже предприняты первые шаги, о которых упоминалось в предыдущих главах (освоение производства тротуарной плитки).

В связи с этим, наиболее оптимальной стратегией дальнейшего развития организации ООО «Траян» видится стратегия регрессивной интеграции, которая предполагает приобретение фирмой во владение или постановка под более жесткий контроль системы собственного снабжения. Хотя на практике регрессивная интеграция чаще выражается не в покупке готовых фирм поставщиков или производителей, а в их создании. По-другому, еще такую стратегию называют обратной. ООО «Траян» в числе всех строительных работ занимается и благоустройством территории. Являясь производителями тротуарной плитки, которая является важнейшим составляющим материалом для осуществления работ по благоустройству, и самым дорогостоящим, организация будет сама себя обеспечивать строительными материалами. Тем самым сократятся издержки, связанные с производством данного вида работ, и, как следствие, увеличится прибыль.С другой стороны подобное поведение фирмы можно назвать и стратегией диверсификации, которая представляет собой расширение спектра предлагаемых услуг. Наиболее подходящей для организации ООО «Траян» является концентрическая диверсификация, которая предполагает предоставление новых для данной фирмы, но профильных для данного рынка услуг. В нашем случае строительная организация помимо выполнения строительных работ предлагает продукцию профильного для строительного рынка характера – тротуарную плитку.

Ключевым результатом предлагаемых в данном разделе мероприятий должно стать достижение устойчивого положения фирмы в финансовом отношении, т.е. выбор такого варианта источника финансирования, который бы позволил с меньшими затратами вывести организацию из финансового кризиса. В первую очередь погасить задолженность перед поставщиками. Это возможно сделать за счет привлечения банковского кредита. Кроме того, привлечение кредита необходимо и для выполнения важнейшей на сегодняшний день задачи, стоящей перед организацией – отлаживание стабильного механизма функционирования производства тротуарной плитки. Привлечение кредита необходимо в этом случае для закупки сырья и покрытия первичных расходов, связанных с выходом на рынок, в основном оплаты рекламных услуг. Далее целесообразно провести комплекс мероприятий по уменьшению дебиторской задолженности. Как уже упоминалось в параграфе. 2.6. это возможно осуществить путем передачи должников на факторинговое обслуживание.

Основная задача организации в настоящий момент – выход на строительный рынок города с новым для организации продуктом – тротуарной плиткой; завоевание своего сегмента рынка. Покрытие затрат связанных с запуском нового производства целесообразно осуществить путем покупки оборудования в лизинг.

Если говорить о ценовой политики, то здесь наиболее привлекательной является стратегия широкого внедрения, когда на новый товар устанавливаются цены ниже конкурентов (практически на уровне себестоимости). Это делается для привлечения как можно большего количества покупателей в условиях высококонкурентной рыночной среды. В последствии же, по достижении стабильного спроса на продукцию предполагается повышение цен на уровне конкурентов – стратегия следования за лидером.

Маркетинговая стратегия:

- регрессивная интеграция

- стратегия диверсификации

Инвестиционная политика: приобретение основных средств (дорогостоящего оборудования) посредством лизинга

Ценовая политика:

- широкого внедрения с постепенным ростом цен

Техническая политика:

полная автоматизация производства, что обеспечивает высокое качество и скорость производства продукции

Инновационная политика: - освоение нового для себя и для рынка региона продукта

Товарная политика:

- дифференцированный маркетинг.

**3.2. Факторинг как инструмент кредитной политики организации.**

Кредитная политика предприятия оказывает значительное влияние на уровень дебиторской задолженности. Основой ее является разработка условий кредита – продолжительности периода оплаты выставленных счетов и величины скидки за оп­лату в срок.

На основе данных таблиц 2.13 и 2.14, приведенных в параграфе 2.4 четко прослеживается рост дебиторской задолженности (ее темп изменения составил 140,3%). Если не вести борьбу с этим явлением, не приносящим ничего хорошего организации, ее рост будет идти все более активно, так как постоянные потребители продукции и услуг компании привыкнут к тому, что можно откладывать платежи по приобретенным товарам и услугам на неопределенный срок. Поэтому необходимость использования факторинга на лицо. Факторинг представляет собой посредническую операцию, осуществляемую факторинговой компанией или банком, по взысканию денежных средств с должников его клиента, так называемая переуступка дебиторской задолженности.

Можно конечно выбрать и другой вариант борьбы с дебиторской задолженностью. Во-первых, при оценке кредитоспособности потенциального покупателя следует собрать о нем необходимую информацию: финансовую отчетность, данные кредитного отдела банка, в котором имеется счет покупателя, других предприятий — поставщиков этого клиента, различных коммерческих агентов и финансовых консалтинговых фирм. При использовании же факторинга это бремя сбора информации ложится на факторинговую компанию. Так как в большинстве случаев факторинговая компания берет на себя еще и поручительство за дебитора. Анализ же полученной информации позволяет компании принять правильное решение о предоставлении кредита и его мак­симальной величине.

Так же для ускорения взимания платежей своими силами можно направлять сче­та-фактуры покупателям, когда их заказ еще обрабатывается на складе. Можно также выставлять счет за услуги с интерва­лами, если работа выполняется в течение продолжительного периода, или начислять сумму к оплате авансом, что предпоч­тительнее осуществления платежей по окончании работы. На крупные суммы следует выставлять счета немедленно. Но опять же на это требуется много времени.

Для контроля состояния дебиторской задолженности можно так же использовать ее классификацию по срокам возникновения. Выявление покупателей, нарушающих сроки платежа, позволяет облагать процентом просроченные суммы. Сравнение текущих, класси­фицированных по срокам дебиторских задолженностей с деби­торскими задолженностями прошлых лет и показателями кон­курентов позволяет подготовить отчет об убытках по безнадеж­ным долгам, показывающий накопленные убытки по покупате­лям, условиям продажи и размерам сумм и систематизирован­ный по данным о подразделении, производственной линии и типе покупателя (например, отрасли промышленности). Опять же на это требуется еще больше времени, а возможно и необходимость в принятии еще одного сотрудника в отдел бухгалтерии, что повлечет за собой неминуемые издержки в виде увеличения фонда оплаты труда.

Для выбора правильного варианта борьбы с дебиторской задолженностью важно правильно оценить ее реальное состояние, т. е. вероятность и величину безнадежных долгов.

Как видно из всего вышесказанного, все же выгоднее использовать именно факторинг в борьбе с дебиторской задолженностью. В соответствии с Конвенцией о международном факторинге, принятой в 1988 г. Международным институтом унификации ча­стного права, операция считается факторингом в том случае, если она удовлетворяет, как минимум, двум из четырех при­знаков:

- наличие кредитования в форме предварительной оплаты долговых требований;

- ведение бухгалтерского учета поставщика, прежде все­го, учета реализации;

- инкассирование его задолженности;

- страхование поставщика от кредитного риска.

Вместе с тем в ряде стран к факторингу по-прежнему отно­сят и учет счетов-фактур - операцию, удовлетворяющую лишь одному, первому из указанных признаков. В нашем случае удобнее всего выбрать такую форму факторинга, при которой выполняются два из вышеприведенных признаков. Это: наличие кредитования в форме предварительной оплаты долговых требований и страхование поставщика от кредитного риска.

В факторинговой операции участвуют три субъекта:

- организатор факторинга - специализированная компания или факторинговый отдел банка;

- организация - поставщик продукции, являющаяся кли­ентом организатора факторинга;

- организация - покупатель продукции, выступающая за­емщиком организации-поставщика.

ООО «Траян» здесь будет выступать естественно в качестве организации – поставщика продукции, являющейся клиентом организатора факторинга.

Выбор такого инструмента борьбы с дебиторской задолженностью как факторинг необходим в первую очередь в целях недопущения подобных долгов при организации нового вида деятельности – производстве и, естественно, последующей реализации тротуарной плитки. Так как борьбу с дебиторской задолженностью от основной деятельности, которая уже имеется, можно провести и собственными силами. Сумма долга не такая и большая, должниками являются постоянные заказчики, так что с ними можно решить вопрос путем переговоров и дальнейшим четким отслеживанием поступления платежей.

В борьбе с дебиторской задолженностью, которая возможно образуется при продаже продукции собственного производства возможно так же применение скидки при предоплате поставляемой продукции. Это может ускорить оплату счетов и тем самым оборачивае­мость дебиторской задолженности, выгоду от которой целесообразно сравнить с потерей от скидки. Но такой вариант тоже не универсален, так как редко какая компания согласится на вариант предоплаты.

Хотя факторинг имеет кредитную природу, однако суще­ствует ряд различий между ним и кредитом.

Использование кредита при продаже продукции собственного производства так же может дать хорошие результаты. Но использование его возможно только при заключении сделок с физическими лицами. В этом случае необходимо заключать договор непосредственно с банком, предоставляющим подобный вид услуг. Физические лица не могут обеспечить стабильные и высокие темпы продаж, поэтому рассмотрение применение такого финансового инструмента целесообразно рассматривать только как запасной вариант.

Итак, мы выбираем такой вариант борьбы с дебиторской задолженностью, как факторинг.Для того чтобы организация-кредитор ООО «Траян» могла продать организатору факторинга де­биторскую задолженность, застраховав себя, таким образом, от неплатежа, в факторинговую компанию направляется заявка. Предвари­тельно организатор факторинга изучает экономическое и фи­нансовое положение потенциального клиента, сферу его дея­тельности, вид реализуемой продукции, конъюнктуру рынка.

Для этого используются балансы организации и отчеты о при­былях и убытках за последние годы. Организатор факторинга изучает также платежеспособность должников своего потенци­ального клиента. Такой анализ обычно длится 1-2 недели.

Далее факторинговая компания определяет максимальную сумму по операциям факторинга, в пределах которой она обя­зана осуществить платеж в пользу поставщика.

Целесообразно выбрать такой метод уста­новления предельных сумм факторингового обслуживания как .

1. Определение общего лимита. Для каждого плательщика устанавливается периодически возобновляемый лимит, в пре­делах которого факторинговая компания автоматически опла­чивает переуступаемые ей, платежные требования. Если сумма задолженности плательщика перед поставщиком (клиентом) пре­высит сумму лимита, то все платежи в счет погашения долга покупателя перед поставщиком должны, в первую очередь, по­ступать факторинговой компании до тех пор, пока она не ком­пенсирует себе сумму платежей, ранее осуществленных в пользу поставщика, и только затем деньги начнут поступать на счет самого поставщика.
2. Определение ежемесячных лимитов отгрузок. Устанавли­вается сумма, на которую в течение месяца (недели) может быть произведена отгрузка товаров одному плательщику.

Для осуществления разовых сделок, если продавца и покупателя то­вара связывают не регулярные поставки, на крупные суммы с поставкой товаров на определенную дату целесообразно выбрать такой метод установления предельных сумм факторингового обслуживания как страхование по отдельным сделкам. В этом случае пре­дельная сумма факторингового обслуживания равна сумме сдел­ки.

Правильное определение того или иного метода установле­ния предельных сумм факторингового обслуживания существен­но снижает риски факторинговой операции, как для организато­ра факторинга, так и для его клиента. Причем использование конкретного метода должно быть оговорено в соглашении, зак­лючаемом между ними.

После того как организатор дает согласие на факторин­говое обслуживание, между ним и организацией-кредитором ООО «Траян» заключается договор. Договор факторингового обслуживания заключается на неопределенный срок и действует сколь угодно долго, пока обе стороны удовлетворены взаимным сотрудничеством. Договор может быть открытым и закрытым (конфиден­циальным). При открытом договоре дебитор уведомляется о его наличии, при закрытом - нет. Выбор открытого договора более желателен. В договоре предус­матривается право регресса, т. е. обратной переуступки требований (возврата их поставщику). В нем также оговариваются порядок оформления документации, сроки платежей, размер вознаграж­дения и другие условия по усмотрению сторон. После подписа­ния договора за организацией-кредитором закрепляется персональный Менеджер.

Организация-кредитор ООО «Траян» передает в свою очередь организатору фак­торинга платежные требования, выставленные на покупателя, предварительно получив у последнего согласие (акцепт) на оплату. Организатор в течение 2-3 дней перечисляет на счет кли­ента 70-90% от суммы дебиторской задолженности. Оставшаяся часть переводится после получения платежа от дебитора за вычетом процентов и комиссионных вознаграждений.

Платежные требования оплачиваются в момент наступления срока платежа или досрочно. Использование досрочной оплаты выгодно организации-кредитору и равносильно предоставлению банковского кредита, поэтому организатор кроме комиссионных взимает процент за кредит.

Стоимость факторинговых услуг складыва­ется из двух частей:

- комиссионного вознаграждения, которое устанавливает­ся в процентах от суммы дебиторской задолженности (в мировой практике обычно на уровне 1,5—2,5 %, в российской - до 5 %);

- процентов за кредит, взимаемых при досрочной оплате представленных документов. Процентная ставка обычно на 2- 4% превышает текущую банковскую ставку, используемую при краткосрочном кредитовании.

Наиболее выгодным вариантом факторингового соглашения является договор о полном обслуживании. Он заключается бан­ком с хорошо известным надежным клиентом и предусматрива­ет полную защиту от появления сомнительных долгов, ведение учета, управление кредитом, обеспечение гарантированного притока средств и по желанию клиента - предварительную оп­лату. Обязанностью клиента является учет сделок с организато­ром факторинга.

В первый месяц планируется передать на факторинговое обслуживание дебиторскую задолженность на сумму 250 000 руб., во второй – 500 000 руб., в третий – 850 000 руб., в четвертый – 1 000 000 руб., в пятый и шестой по 1 000 000 руб.

Согласно приложению за первый месяц факторингового обслуживания организация должна будет уплатить:

1,25%\*250 000+0,047%\*30\*250 000+2,5%\*250000=250000\*5,16%=12,9 тыс. руб.

За второй месяц – 500 000 \* 5,26% = 26,3тыс. руб.

За третий месяц – 850 000 \*6,83% = 58,1 тыс. руб.

 За четвертый и пятый, шестой месяцы – 1 000 000\*6, 83% = 68,3 тыс. руб.

Эффект от использования факторингового обслуживания заключается в том, что организация-кредитор ООО «Траян» может направить полученные от организа­тора факторинга средства на расширение сбыта своей продук­ции. Оно может достигаться за счет возрастания числа покупа­телей или увеличения отгрузок. Именно в таких случаях объем средств неуклонно возрастает, обеспечивая поставщика денеж­ными ресурсами.

Целесообразен так же выбор факторинговой компании, использующей специальную компьютерную программу «Доктор Фактор», которая устанавливается организации-клиенту ООО «Траян» и помо­гает ему следить как за факторинговым обслуживанием, так и за структурой своей дебиторской задолженности. Пользуясь «Доктором Фактором» на экране своего компьютера можно наблюдать такие данные как размер досрочного платежа по каждой поставке, остаток долга дебитора, платежи от дебитора, количество поставок, средняя сумма поставки и т. д.

**3.3. Лизинг как инструмент повышения финансовой устойчивости предприятия**

 Использование такого инструмента финансовой политики как лизинг, как уже отмечалось в параграфе 3.1, является одним из необходимых мероприятий, проведение которого будет способствовать повышению финансовой устойчивости предприятия. Лизинг используется при осуществлении инвестиционной деятельности организации, которая 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. В нашем случае речь пойдет об осуществлении финансовой деятельности связанной с использованием денежных средств на приобретение внеоборотных активов, а конкретно основных средств, представленных дорогостоящим оборудованием, приобретение которого необходимо для запуска производства тротуарной плитки.

При благоприятных для организации экономических условиях она стремится к расширению и модернизации производства, по­этому инвестиционная деятельно­сть в целом приводит к временно­му оттоку денежных средств. Использование же лизинга позволяет с наименьшими для организации затратами осуществить закуп необходимого дорогостоящего оборудования. В нашем случае речь идет об использовании финансового лизинга, который характеризуется долгосрочным характером договора, в процессе реализации которого происходит амортизация полной или большей части стоимости имущества, которое по истечении срока договора переходит в собственность лизингополучателя. Другими словами это такая форма договора между лизинговой компанией, приобретающей необходимое для арендатора оборудование за свой счет и сдающей его в аренду, и фирмой-арендатором, постепенно вносящей плату за пользование этим имуществом. По истечении срока действия договора, и выплате всех платежей арендатором, происходит выкуп имущества по остаточной стоимости. В период действия договора арендованное имущество принадлежит на праве собственности лизингодателю, т.е. учитывается на балансе лизинговой компании, а правом пользования им обладает лизингополучатель, т.е. рассматриваемая нами организация ООО «Траян». При выбранном нами варианте – финансовая аренда оборудования с последующим его выкупом - целесообразно использовать такую форму платежей по лизингу, когда все платежи осуществляются исключительно путем перечисления денежных средств на расчетный счет лизинговой компании, а в сочетании с так называемом чистым лизингом, когда все обслуживание арендованного имущества берет на себя лизингополучатель.

Финансовый лизинг позволит фирме начать новое дело, внедрив новую технику, при дефиците собственных финансовых средств для ее покупки. В качестве лизингодателя выступает лизинговая компания - коммерческая организация. Лизинговые компании приобретают имущество для лизинга либо за счет собственных средств, либо за счет кредита банка, поэтому большинство лизинговых компаний создаются при участии коммерческих банков.

Договор финансового лизинга включает сумму и срок действия соглашения, размер арендной платы, процентную ставку, периодичность платежей. Он заключается на полную стоимость имущества, передаваемого в аренду (7 684 528 руб.), на срок 3 года. Договор финансового лизинга отвечает следующим требованиям: право выбора объекта лизинга и продавца лизингового имущества принадлежит лизингополучателю; имущество используется лизингополучателем только в предпринимательских целях; имущество приобретается лизингодателем у продавца только при условии передачи его лизингополучателю; сумма лизинговых платежей за срок действия договора должна включать полную (или близкую к ней) стоимость лизингового имущества в ценах на момент заключения сделки. В период действия договора юридическое право собственности на имущество принадлежит лизинговой компании, а право на пользование им - лизингополучателю. За пользование лизинговым имуществом лизингополучатель ООО «Траян» перечисляет лизингодателю лизинговые платежи, предназначенные для полного покрытия издержек лизингодателя, связанные с выполнением условий договора, и получения лизингодателем некоторой прибыли. Размер, способ, форма и периодичность лизинговых платежей устанавливаются в договоре. Общая сумма лизинговых платежей складывается из: амортизационных отчислений, которые равны балансовой стоимости оборудования; процентов за кредитные ресурсы, использованные лизингодателем на приобретение имущества; комиссионного вознаграждения лизингодателю за передачу имущества в лизинг. Лизинговые платежи включаются в себестоимость продукции, производимой, лизингополучателем. Лизингополучатель несет все расходы по содержанию лизингового имущества, включая эксплуатационные расходы, техническое обслуживание, текущий ремонт.

Сумма, указанная выше – 7 684 528 руб. включает все вышеперечисленные слагаемые, из которых и складывается сумма ежемесячного лизингового платежа. ООО «Траян», заключая договор финансовой аренды – лизинга на 3 года, должна будет выплачивать компании – лизингодателю ежемесячно по 213 460 руб., т.е. выбран вариант равномерных ежемесячных платежей.

**3.4. Обоснование привлечения кредита банка**

Кредит - это экономические отношения, возникающие между кредитором и заемщиком по поводу стоимости, предаваемой во временное пользование.

В условиях рыночной экономики кредит выполняет следующие функции:

а) аккумуляция временно свободных денежных средств;

б) перераспределение денежных средств на условиях их последующего возврата;

в) создание кредитных орудий обращения (банкнот и казначейских билетов) и кредитных операций;

г) регулирование объема совокупного денежного оборота.

Основными принципами кредита являются платность, срочность и возвратность.

Итак, кредит, по определению, это денежные средства или иные вещи, объединенные ро­довыми признаками, переданные в долг одной стороной другой стороне. Следовательно, под кредитными правоотношениями понимаются все правоотношения, возникающие вследствие предоставления (передачи), использования и при условии возврата денежных средств или иных вещей. На практике кредит может существовать как в чистом виде (займы, банковские ссуды), так и служить составной частью самых различных гражданско-правовых обязательств. Привлечение кредита в виде банковской ссуды является наиболее привлекательным вариантом финансирования для ООО «Траян».

Банковское кредитование отличается сле­дующими особенностями.

Во-первых, эти правоотношения харак­теризуются специальным субъектным составом: кредитором в данном случае выступает банк или иная кредитная организация, которая регулярно, профессионально на основании спе­циально выданного Центральным банком РФ разрешения (лицензии) осуществляет подобного рода операции для извлечения прибыли как основной цели своей деятельности.

Во-вторых, если по договору займа либо в результате предоставления товарного или коммерческого кредита предметом дого­вора могут служить не только денежные средства, но и иные вещи, определенные родовыми признаками, то предметом договора банковского кредита могут быть только де­нежные средства.

В-третьих, особенностью договора банковского кредита является его возмездный характер, т. е. уплата клиентом процентов за пользование денежными средствами кредит­ной организации в течение определенного срока - в отличие от обычною договора займа, предполагающего как возмездный, так и безвозмездный характер правоотношений сторон.

В-четвертых, обеспеченность креди­та. В качестве обеспечения своевременного возврата кредита банки принимают залог, поручительство, гарантию другого банка, а также обязательства в иных формах, допус­тимых банковской практикой.

В-пятых, отличие от договора займа кредитный договор содержит требование целевого использования заемных средств с указанием конкретных целей.

В-шестых, кредитный договор заключается обязательно и письменной форме. Обязательность такого оформления определена действующим законодательством (ст. 820 ГК РФ), при этом несоблюдение письменной формы влечет за собой недействительность кредитного договора.

В-седьмых, в соответствии с действующим законодательством денежные средства по договору кредита (договору банковской ссуды) могут быть предоставлены предприятию-заем­щику только в безналичной форме.

Предоставление коммерческими банками кредита предприятиям осуществляется на ос­нове кредитного договора, который иначе называют договором банковской ссуды. Пра­вила предоставления кредита, порядок, этаны и условия заключения кредитных договоров коммерческие банки разрабатывают самостоя­тельно с учетом рекомендаций и указаний ЦБ РФ.

Для решения вопроса о целесообразности предоставления кредита ООО «Траян» обязан представить в коммерческий банк определенный набор до­кументов:

- заявку на получение кредита;

- копии учредительных документов заем­щика, заверенные нотариально (свиде­тельство о регистрации предприятия, ус­тав, учредительный договор);

- баланс на последнюю отчетную дату, заверенный налоговой инспекцией;

- технико-экономическое обоснование окупаемости проекта;

- копии договоров (контрактов) в подтвер­ждение сделки;

- заверенную нотариусом банковскую кар­точку с образцами подписей руководите­ля предприятия, главного бухгалтера и оттиском печати;

- документы, подтверждающие наличие обеспечения кредита (договор залога, договор поручительства, банковская гарантия и т. д.).

Далее банк проводит анализ предоставленных документов, а возможно и проведение исследований и оценки результатов хозяйственно-финансовой деятельности заемщика, его деловой репутации, платежеспособности и принимается решение о выдаче кредита. Далее производится оформление кредитной сдел­ки путем заключения договора.

Ссуда будет погашаться в рассрочку в течение всего срока действия кредитного договора. Конкретные условия (порядок) возврата определяются договором.

Ссудный процент будет взиматься равномерны­ми взносами ООО «Траян» в течение всего срока действия кредит­ного договора. Это традиционная форма оплаты средне- и долгосроч­ных ссуд, имеющая достаточно дифференцированный характер в зависимости от договоренности сторон. Начиная с первого месяца.

 Более подробно порядок предоставления кредита предприятиям через коммерческие банки представлен ниже.

1. Составление досье клиента. Досье может касаться не только настоящего, но и будущего клиента.
2. Разработка плана финансирования предприятия.
3. Сопоставление кредита с результатами деятельности предприятия, если ссудой покрывается 50-80% расходов.
4. Определение класса кредитоспособности предприятия.
5. Определение ставки процента за кредит (ставка может быть постоянной или переменной).
6. Расчет срока окупаемости кредита.
7. Непосредственное решение о сроке кредитования.
8. Определение регулярности возмещения кредита.
9. Составление контракта (договор о возврате).
10. Проверка и контроль различных этапов выполнения контракта.
11. В случае задержки в выполнении или невыполнения условий контракта - организация взаимопомощи в исправлении создавшегося положения.

Привлечение кредита банка необходимо для организации производства тротуарной плитки, о которой уже упоминалось ранее. С каждым последующим летним месяцем наблюдается тенденция роста спроса. Пик продаж материалов для благоустройства приходится на июль – ноябрь, когда предприятия завершают благоустройство, которое было ранее запланировано, до зимы и снега. Неактивным сезоном по потреблению тротуарной плитки являются декабрь – январь, когда работы в текущем году уже завершены, а подготовку к следующему году начинать рано. В это время планируется переход на производство строительных блоков «Бессер», потребителями которых являются как все строительные организации, так и мы сами.

Для осуществления данных задач идет активная работа по созданию большой базы с помещениями - для производства, для сушки, для складирования тротуарной плитки, а так же столярный цех для производства поддонов. Приобретена автомашина Камаз с краном-манипулятором для укладки плитки с целью улучшения сервиса, т.е. доставки на место и самостоятельной разгрузки все необходимое оборудование.

В настоящее время фирма ООО «Траян» заключила договора финансового лизинга на покупку оборудования и механизмов с такими поставщиками как «АвтоторгМаш», «Еврокара плюс», «ИнтерКом», компания «Промышленное оборудование» и др., на приобретение специализированного оборудования, предназначенного для организации производства, сушки, складирования, вывоза и укладки тротуарной плитки.

 Вся предполагаемая прибыль от реализации тротуарной плитки и строительных материалов, а в частности блоков «Бессер» и бордюров, будет оставаться в распоряжении предприятия и уходить на погашение задолженности по лизинговым и кредитным ежемесячным платежам, на собственные нужды по строительству и обустройству цехов, а так же по организации всего производственного процесса изготовления, сушки, складирования, транспортировке и укладке тротуарной плитки.

Привлечение кредита необходимо для того, чтобы обеспечить запуск производства, активизировать деятельность, а так же внести некоторую стабильность в течение двух первых месяцев работы, согласно проведенным расчетам необходимо привлечение денежных средств в сумме 5 000 000 руб. эту сумму целесообразно получить путем оформления кредита в банке под 16% годовых на 3 года.

Использование в качестве заемного капитала кредита банка выгодно тем, что проценты за пользование заемными средствами уменьшают налогооблагаемую прибыль.

Рассчитаем цену такого источника средств как кредит банка по формуле 1.1.

Cd=0,16х(1-0,24)= 0,12. Это стоимость единицы заемного капитала.

5 000 000х0,12=600 000. Это стоимость привлеченного капитала в том случае, если кредит берется краткосрочный (т.е. на один год).

Так как нами выбрана стратегия широкого внедрения, которая подразумевает низкие цены на товар, то мы не можем выбрать такой вариант кредита, так как выручка предприятия не позволит рассчитаться с кредитом за год. Поэтому выбираем вариант долгосрочного банковского займа сроком на 3 года под 16 % годовых. Ежемесячный платеж при этом составит 138,9 тыс. руб., а плата за пользование кредитом (% за кредит) – 66,7 тыс. руб.

Тогда стоимость привлеченного капитала составит:

600 000 х 3 (года) = 1 800 000 руб.

**3.5. Экономическое обоснование предлагаемых мероприятий**

Эффективность предлагаемых мероприятий по формированию финансовой политики организации ООО «Траян» целесообразно оценить путем применения финансового прогнозирования. Наиболее распространенным способом финансового прогнозирования является подготовка прогнозных финансовых документов.

Если применить все вышеуказанные инструменты в финансовой политике предприятия, то можно получить следующие результаты ее финансово-хозяйственной деятельности.

Таблица 3.1

**Прогнозный баланс ООО «Траян» на 2007г.**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Наименование статей | Величина статьи, тыс. руб. | Темп изменения, % | В % к валюте баланса |
| Н.г. | К.г. | Изм. | Н.г. | К.г. | Изм. |
| АКТИВЫ |
| Оборотные активы, в т.ч. | 9766 | 9955  | 9955 | 101,9 | 98,7 | 95,2 | -3,5 |
| Денежные средства | 30 | 5543 | 5513 | 18475,7 | 0,3 | 53 | 52,7 |
| Дебиторская задолженность | 4373 | 241 | -4132 | 5,5 | 44,2 | 2,3 | -41,9 |
| Товарно-материальные запасы | 5315 | 4171 | -1144 | 78,5 | 53,7 | 39,9 | -13,8 |
| Внеоборотные активы, в т.ч. | 133 | 503 | 370 | 378,2 | 1,3 | 4,8 | 3,5 |
| Основные средства | 133 | 503 | 370 | 378,2 | 1,3 | 4,8 | 3,5 |
| БАЛАНС | 9899 | 10458 | 559 | 105,6 | 100 | 100 | - |
| ПАССИВЫ |
| Краткосрочные обязательства, в т.ч. | 9864 | 4691 | -5173 | 47,6 | 99,6 | 44,9 | -54,7 |
| Кредиторская задолженность | 9864 | 4691 | -5173 | 47,6 | 99,6 | 44,9 | -54,7 |
| Краткосрочные займы и кредиты | - | - | - | - | - | - | - |
| Долгосрочные обязательства | - | 4167 | 4167 | - | - | 39,8 | 39,8 |
| Собственный капитал, в т.ч. | 35 | 1600 | 1565 | 4571,4 | 0,4 | 15,3 | 14,9 |
| Уставный капитал | 10 | 10 | - | 100 | 0,1 | 0,1 | - |
| Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток) | 25 | 1590 | 1565 | 6360 | 0,3 | 15,2 | 14,9 |
| БАЛАНС | 9899 | 10458 | 559 | 105,6 | 100 | 100 | - |
| Величина собственных оборотных средств | -98 | 5264 | 5362 | -5371 | -1 | 50,3 | 51,3 |
| Чистые активы | -13 | 2124 | 2137 | -16337 | -0,1 | 20,3 | 20,4 |

Таблица 3.2

П**рогнозный отчет о прибылях и убытках ООО «Траян» на 2007г.**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатель | 2006 год  | 2007 год | Отклонение, +/- | Темп изменения, % |
| Выручка от продаж  | 37495 | 55940 | 18445 | 149,2 |
| Себестоимость продаж | 37471 | 51801 | 14330 | 138,2 |
| Валовая прибыль  | 24 | 4139 | 4115 | 17546,4 |
| Коммерческие расходы  | - | 268 | 268 | - |
| Управленческие расходы | - | 315 | 315 | - |
| Прибыль (убыток) от продаж  | 24 | 3556 | 3532 | 14818,3 |
| Прибыль до уплаты налогов | 24 | 3556 | 3532 | 14818,3 |
| Налог на прибыль  | 6 | 1991 | 1985,4 | 33190 |
| Чистая прибыль | 18 | 1565 | 1547 | 8694,4 |
| Удельный вес чистой прибыли в прибыли до уплаты налогов | 75 | 44 | -31 | 58,7 |

Прогнозные документы финансовой отчетности, приведенные в таблицах 3.1 и 3.3, составлены на основе прогноза потока денежных средств, приведенного в приложении 5. На основе данных таблиц 3.1 и 3.2 произведем расчет основных финансовых коэффициентов и приведем их в таблице 3.3.

Таблица 3.3

**Свод финансовых коэффициентов**

|  |  |
| --- | --- |
| **Наименование коэффициентов** | **Значение коэффициента** |
| **на начало года** | **на конец года** |
| 1 | 2 | 3 |
| **1. Оценка ликвидности:** |  |  |
| а) коэффициент текущей ликвидности | 1 | 2,1 |
| б) коэффициент срочной ликвидности | 0,5 | 1,2 |
| в) коэффициент абсолютной ликвидности | 0,003 | 1,2 |
| 1. **Оценка финансовой устойчивости:**
 |  |  |

Продолжение таблицы 3.3

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 1 | 2 | 3 |
| а) коэффициент собственности | 0,003 | 0,2 |
| б) обеспеченность собств. оборотн. средствами | -0,01 | 0,5 |
| в) отношение заемных средств к собств. капиталу | 281,8 | 5,5 |
| **3. Оценка рентабельности:** |  |  |
| а) рентабельность продаж | 0,7 | 2,3 |
| б) рентабельность активов | 0,2 | 15,4 |
| в) рентабельность собственного капитала | 2,2 | 39,5 |
| г) период окупаемости собств. капитала | 103 | 1 |
| **4. Оценка деловой активности:** |  |  |
| а) оборачиваемость активов | 3,7 | 5,5 |
| б) оборачиваемость собственного капитала | 45,9 | 68,4 |
| в) оборачиваемость основных средств | 117,9 | 175,9 |
| г) оборачиваемость оборотных активов | 3,8 | 5,7 |
| д) оборачиваемость запасов | 7,9 | 10,9 |
| е) оборачиваемость дебиторской задолженности | 8,6 | 232,1 |
| ж) оборачиваемость кредиторской задолженности | 3,8 | 11,9 |
| з) период оборачиваемости активов | 99 | 67 |
| и) период оборачиваемости собственного капитала | 8 | 6 |
| к) период оборачиваемости основных средств | 4 | 3 |
| л) период оборачиваемости оборотных активов | 97 | 65 |
| м) период оборачиваемости запасов | 47 | 34 |
| н) период оборачиваемости дебиторской задолженности | 43 | 2 |
| о) период оборачиваемости кредиторской задолженности | 97 | 31 |

Из таблиц 3.1, 3.2, 3.3 можно сделать выводы об эффективности предлагаемых в параграфах 3.1-3.4 мероприятиях.

Валюта баланса увеличилась на 5,6%, что в сумме составило 559 тыс. руб. Наибольшим изменениям подверглась статьи долгосрочные обязательства (в прошлом году их не было, в этом году их сумма составила 4 167 тыс. руб.). Выбран именно долгосрочный кредит, т.к. он позволяет повысить ликвидность предприятия. Как видно из таблицы 3. по сравнению с отчетным годом текущая ликвидность возросла даже на 0,1 выше оптимального уровня, срочная же и абсолютная ликвидность выросли в несколько раз и намного превысили оптимальный уровень. Такое благоприятное изменение произошло еще по нескольким причинам. Произошло значительное возрастание суммы денежных средств ( на 5513 тыс. руб.). Дебиторская задолженность, как и предполагалось, снизилась на 94,5 %, что в сумме составило 4132 тыс. руб. За счет погашения дебиторской задолженности шло активное погашение и кредиторской задолженности (по сравнению с отчетным годом она снизилась на 52,4%, что в сумме составило 4691 тыс. руб.). товарно-материальные запасы хоть и немного снизились, все же продолжают занимать достаточно большой удельный вес в валюте баланса (39,9 %). Это связано, прежде всего с тем, что организация занимаясь собственным производством никак не может обойтись без образования запасов как готовой продукции, так и сырья и материалов. Так что такая тенденция не может считаться отрицательным явлением.

Налицо так же повышение финансовой устойчивости предприятия. По сравнению с отчетным годом коэффициент собственности хоть и не достиг оптимального уровня, все же значительно вырос (с 0,003 до 0,2). А вот коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами вырос значительно, и даже перешел границу оптимального значения (с -0,01 до 0,5). Наиболее четко прослеживается тенденция к повышению финансовой устойчивости предприятия на примере отношения заемных средств к собственному капиталу, который по сравнению с отчетным годом снизился с 281,8 до 5,5.

Рентабельность, результативность деятельности предприятия, тоже имеет положительную тенденцию. Значительно выросли такие показатели, как рентабельность активов (с 0,2 до 15,4) и собственного капитала (с 2,2 до 39,5). Рентабельность продаж тоже имеет тенденцию роста, хоть пока и не дотягивает даже до оценки низкорентабельной (составляет лишь 2,3%). Такая ситуация объясняется тем, что при открытии производства предприятие осуществляет большие затраты, которые со временем окупаются и уже через год рентабельность может вырасти до оптимального уровня.

Положительным является так же ускорение оборачиваемости по всем показателям в разах и соответствующее уменьшение периода оборачиваемости (в днях).

В целом, все поставленные в параграфе 3.1 цели достигнуты. Выручка, как и предполагалось, выросла на 149,2 % (прогнозировалось на 150%). Сумма чистой прибыли выросла в 87 раз. Благоприятным является так же и появление собственных оборотных средств в количестве 5 264 тыс. руб.

На основе вышеприведенных данных рассчитаем эффект финансового рычага по формуле 1.3.

Эфр=(1-0,24)(0,34-0,16)х2,6=0,35

Полученный коэффициент показывает, что в результате использования заемных средств наблюдается рост рентабельности собственного капитала на 35 %.

Главное условие, формирующее положительный эффект финансового результата – это дифференциал финансового рычага. Чем больше положительное значение дифференциала финансового рычага, тем выше при прочих равных условиях будет его эффект. Из вышеприведенных расчетов видно, что дифференциал финансового рычага имеет значение 0,14 (положительное). Значит мероприятия, которые были предложены по улучшению финансового состояния организации ООО «Траян» эффективны.

**ЗАКЛЮЧЕНИЕ**

По результатам анализа социально-экономического состояния организации ООО «Траян» выявлено, что организация развивается стабильно, имеет постоянных покупателей, занимает достаточно прочное место на строительном рынке города Уфы. На основе проведенного финансового анализа выявлено что, не смотря на все плюсы, результаты финансово-хозяйственной деятельности организации ООО «Траян» неудовлетворительны. Имеется огромная кредиторская задолженность перед поставщиками (9 864 тыс. руб.) и большие материальные запасы (5 315 тыс. руб.). Значения и той и другой статей баланса имеют тенденцию к росту. Не менее больной статьей баланса является дебиторская задолженность, по которой наблюдается рост на 40,3 %. Результаты анализа ликвидности и рентабельности так же оставляют желать лучшего. Ликвидность в пределах норм наблюдается только по коэффициенту общей ликвидности. По показателям рентабельности хоть и заметен рост, но его недостаточно для достижения нормативов.

На основе проведенных исследований был сформирован состав задач управления финансами организации ООО «Траян», разработан проект мероприятий по управления финансами в зависимости со стратегическими целями. Было предложено использование таких финансовых инструментов как лизинг, факторинг и кредит банка. Лизинг для покупки оборудования, необходимого для организации производства тротуарной плитки. Использование факторинга целесообразно для уменьшения дебиторской задолженности. Привлечение кредита банка так же необходимо для организации производства.

Для того чтобы оценить эффективность предлагаемых мероприятий, разработана система критериев, и на основе нее произведена оценка. Предлагаемые мероприятия оказались эффективными. Темп роста выручки составил 149,2 %. Чистая прибыль выросла на 1547 тыс. руб. (почти в 87 раз). Произошло значительно снижение дебиторской задолженности (до 241 тыс. руб.). Кредиторская задолженность тоже снизилась вдвое.

Эффект финансового рычага положительный. Значит мероприятия, которые были предложены по улучшению финансового состояния организации ООО «Траян», эффективны.

**Список литературы**

1. ФЗ “Об обществах с ограниченной ответственностью” от 08.02.98 № 14 – ФЗ (с изменениями и дополнениями) // Консультант плюс (компьютерная программа).
2. “Методические рекомендации по разработке финансовой политики предприятия”, приложение к приказу Минфина РФ от 01.10.1997 г. № 118 Консультант плюс версия проф (компьютерная программа).
3. Бакрунов Ю.О. Основные аспекты стратегии развития строи­тельного предприятия.–М.:МГСУ, Сб. научных трудов №9, 2003.
4. Бланк И.А. Управление прибылью. – М.: Ника – Центр, 2002 – 752 с.
5. Бланк И.А. Управление финансовой стабилизацией предприятия. - Киев: Ника-Центр, Эльга, 2003.- 496с.
6. Бланк И.А. Управление активами. — К.: Ника-Центр, Эльга, 2002.— 720 с.
7. Гиляровская Л.Т., Вехорева А.А, Анализ и оценка финансовой устойчивости коммерческого предприятия. - СПб.: Питер, 2003. - 256с.
8. Грачев А.В. Анализ и управление финансовой устойчивостью предприятия:. – М.: Изд. "Финпресс", 2002. – 208 с.
9. Ефимова О. В. Финансовый анализ.– 4-е изд., перераб. и  доп. – М.: Изд-во "Бухгалтерский  учет", 2002. – 528 с.
10. Лихачева О.Н., Щуров С.А. Долгосрочная и краткосрочная финансовая политика предприятия: Учеб. Пособие / под ред.И.Я. Лукасевича. – М.: Вузовский учебник, 2007. – 288 с.
11. Миронов, М. Г.Финансовый менеджмент/М. Г. Миронов.- М.:ГроссМедиа, 2004.-(Справочник руководителя).-142 с.
12. Новая экономическая энциклопедия. Е.Е. Румянцева. Инфра-М. 2006г. – 810 с.
13. Пестрякова Т. П., ред., Чувилова О. Н., Григораш А. Г. Механизм формирования финансовой политики предприятия. – М.: Колос – 2007. – 96с.
14. Справочник финансиста предприятия/ Н. П. Баранникова, Л. А. Бурмистрова, А. А. Володин и др.-4-е изд.,доп. и перераб.-М.: ИНФРА-М, 2003.-575 с.
15. Тренев Н.Н. Управление финансами. – М.: Финансы и статистика, 2003 – 496 с.
16. Управление финансами предприятия: Справ.- практ. пособие/Т. И. Вуколова, И. Н. Жук, Е. Ф. Киреева и др.- Минск: Книжный дом: Мисанта, 2005.-222
17. Финансовый менеджмент. Теория и практика. Под. ред. Е.С. Стояновой – М.: «Перспектива». 2006 – 656с.
18. Финансовый менеджмент: учебное пособие / А.Н. Гаврилова, Е.Ф. Сысоева, А.И. Барабанов, Г.Г. Чигарев. – М.: КНОРУС, 2005 – 265с.
19. Богатырёва Е.И. Отражение финансовых результатов в отчётности / Бухгалтерский учёт – 2003 - № 3 – с. 7 – 9.
20. Грачев А.В. Оценка платежеспособности предприятия за период. // Финансовый менеджмент. №6. – 2002. – с. 58-72; №1. – 2003. – с. 20-30
21. Е.М.Юдина. [Организация управления финансами в ГУ-ВШЭ](http://ecsocman.edu.ru/univman/msg/309498.html) // Университетское управление. 2006.  № 4(44). С. 64-76.
22. Лиухто К. Влияние размера, возраста и отраслевой принадлежности предприятия на его эффективность//Вопросы экономики, 2003 №1.
23. [www.economicus.ru](http://www.economicus.ru)
24. [www.finansmag.ru](http://www.finansmag.ru) – журнал «Финанс.»
25. www.financy.net
26. www/sovari.yandex.ru/dict/glossary