**Глава 1. Теоретические основы управления собственным капиталом предприятия**

* 1. **Понятие собственного капитала и его структура**

В условиях становления и развития рыночных отношений предприятия могут и должны самостоятельно формировать свои финансовые ресурсы, основными источниками которых являются прибыль, средства, полученные от продажи ценных бумаг, паевые и иные взносы акционеров, юридических и физических лиц, а также кредиты и прочие поступления, не противоречащие законодательству.

Капитал – это часть финансовых ресурсов, задействованных организацией в оборот и приносящих доход с этого оборота.

Структура источников образования активов (средств) представлена основными составляющими: собственным капиталом и заемными (привлеченными) средствами.[[1]](#footnote-1)

Собственный капитал состоит из уставного, добавочного и резервного капитала, нераспределенной прибыли и целевых (специальных) фондов (рис.1). Коммерческие организации, функционирующие на принципах рыночной экономики, как правило, владеют коллективной или корпоративной собственностью.

Собственный капитал

Целевые

(специальные) фонды (средства)

Нераспределенная прибыль

Резервный

капитал

Уставный

капитал

Добавочный капитал

**Рис. 1.** Формы функционирования собственного капитала предприятия

Основу собственного капитала предприятия составляет уставный капитал, зафиксированный в его уставных учредительных документах. Он является необходимым условием образования и функционирования любого юридического лица.

Уставный капитал - это стартовый капитал, необходимый предприятию для осуществления финансово - хозяйственной деятельности с целью получения прибыли.[[2]](#footnote-2)

Уставный капитал представляет собой сумму вкладов учредителей хозяйствующего субъекта для обеспечения его жизнедеятельности. Величина уставного капитала соответствует сумме, зафиксированной в учредительных документах, и является неизменной. Увеличение или уменьшение уставного капитала может производиться в установленном порядке (например, по решению общего собрания) только после перерегистрации хозяйствующего субъекта. В качестве вкладов в уставный капитал могут быть внесены: здания, сооружения, оборудование, другие материальные ценности, ценные бумаги, права пользования землей, водой и другими природными ресурсами, зданиями, сооружениями, оборудованием, иные имущественные права (в том числе на интеллектуальную собственность: ноу-хау, право на использование изобретений и т.д.), денежные средства в рублях и валюте. Стоимость вкладов оценивается в рублях совместным решением участников хозяйствующих субъектов и составляет их доли в уставном капитале.

Согласно Гражданскому кодексу Российской Федерации уставный капитал может выступать в виде:

* складочного капитала - в полном товариществе и товариществе на вере;
* паевого либо неделимого фонда - в производственном кооперативе (артели);
* уставного капитала - в акционерных обществах, обществах с ограниченной и дополнительной ответственностью;
* уставного фонда - в унитарных государственных и муниципальных предприятиях.

Уставный капитал формируется при первоначальном инвестировании средств. Его величина объявляется при регистрации предприятия, а любые корректировки размера уставного капитала допускаются лишь в случаях и порядке, предусмотренных действующим законодательством и учредительными документами.

Функции уставного капитала:

* образует материальную базу для начала деятельности организации;
* гарантирует интересы кредиторов;
* определяет долю участия каждого собственника в распределении прибыли организации;
* размер уставного капитала является показателем эффективности деятельности организации.

Изменение размера уставного капитала предприятия всегда связано с переутверждением его учредительных документов общим собранием учредителей и их перерегистрацией в соответствующих государственных органах.

Следующий элемент собственного капитала — добавочный капитал, является, по сути, дополнением к уставному капиталу и включает сумму до оценки основных средств, объектов капитального строительства и других материальных объектов имущества организации со сроком полезного использования 12 месяцев, проводимой в установленном порядке.

Добавочный капитал может быть использован на увеличение уставного капитала, погашение балансового убытка за отчетный год, а также распределен между учредителями предприятия и на другие цели. При этом порядок использования добавочного капитала определяется собственниками, как правило, в соответствии с учредительными документами при рассмотрении результатов отчетного года.[[3]](#footnote-3)

В отличие от уставного, добавочный капитал не подразделяется на доли, внесенные конкретными участниками.

Нормативными документами запрещается использование его на цели потребления.

Добавочный капитал аккумулирует денежные средства, поступающие по указанным выше каналам. Основным каналом здесь являются результаты переоценки основных фондов.

Источниками формирования добавочного капитала являются:

* прирост стоимости имущества за счет переоценки и капитальных вложений;
* положительные курсовые разницы, образующиеся при вкладе иностранной валюты в уставный капитал;
* средства, ассигнованные из бюджета и использованные на финансирование долгосрочных вложений;
* средства предприятия, направленные на пополнение оборотных активов.

В результате переоценки объектов основных средств величина добавочного капитала может изменяться как в сторону увеличения, так и уменьшения.[[4]](#footnote-4)

Добавочный капитал может пополняться за счет средств, направляемых на увеличение собственных оборотных активов. Данный источник пополнения добавочного капитала образуется в процессе распределения участниками нераспределенной чистой прибыли предприятия. При этом в бухгалтерском учете направление нераспределенной прибыли на пополнение собственных оборотных средств отражается по дебету счета 84 "Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)" в корреспонденции со счетом 83 "Добавочный капитал".

Особое место в реализации гарантии защиты кредиторов занимает резервный капитал, главная задача которого состоит в покрытии возможных убытков и снижении риска кредиторов в случае ухудшения экономической конъюнктуры. Резервный капитал формируется в соответствии с установленным законом порядком и имеет строго целевое назначение. В условиях рыночной экономики он выступает в качестве страхового фонда, создаваемого для возмещения убытков и защиты интересов третьих лиц в случае недостаточности прибыли у предприятия до того, как будет уменьшен уставный капитал.

Резервный капитал предназначен для покрытия непредвиденных потерь (убытков), а также для выплаты доходов инвесторам, когда не хватает прибыли на эти цели. Основным источником образования резервного капитала служит прибыль.[[5]](#footnote-5)

Формирование собственного капитала предприятия подчинено двум основным целям:

1. Формированию за счет собственного капитала необходимого объема внеоборотных активов**.** Сумма собственного капитала предприятия, авансированная в разнообразные виды его внеоборотных активов (основные средства; нематериальные активы; незавершенные строительство; долгосрочные финансовые инвестиции и др.), характеризуется термином собственный основной капитал.

2. Формированию за счет собственного капитала определенного объема оборотных активов.Сумма собственного капитала, авансированная в разнообразные виды его оборотных активов (запасы сырья, материалов и полуфабрикатов; объем незавершенного производства; запасы готовой продукции; текущую дебиторскую задолженность; денежные активы и др.), характеризуется термином собственный оборотный капитал.

Управление собственным капиталом связано не только с обеспечением эффективного использования уже накопленной его части, но и с формированием собственных финансовых ресурсов, обеспечивающих предстоящее развитие предприятия. В процессе управления формированием собственных финансовых ресурсов они классифицируются по источникам этого формирования.[[6]](#footnote-6)

В составе внутренних источников формирования собственных финансовых ресурсов основное место принадлежит прибыли, остающейся в распоряжении предприятия, — она формирует преимущественную часть его собственных финансовых ресурсов, обеспечивает прирост собственного капитала, а соответственно и рост рыночной стоимости предприятия. Определенную роль в составе внутренних источников играют также амортизационные отчисления, особенно на предприятиях с высокой стоимостью используемых собственных основных средств и нематериальных активов; однако сумму собственного капитала предприятия они не увеличивают, а лишь являются средством его реинвестирования. Прочие внутренние источники не играют заметной роли в формировании собственных финансовых ресурсов предприятия.

В составе внешних источников формирования собственных финансовых ресурсов основное место принадлежит привлечению предприятием дополнительного паевого (путем дополнительных взносов средств участников) или акционерного (путем дополнительной эмиссии и реализации акций) капитала. Для отдельных предприятий одним из внешних источников формирования собственных финансовых ресурсов может являться предоставляемая им безвозмездная финансовая помощь (как правило, такая помощь оказывается лишь отдельным государственным предприятиям разного уровня). В число прочих внешних источников формирования собственных финансовых ресурсов входят бесплатно передаваемые предприятию материальные и нематериальные активы, включаемые в состав его баланса.

Приумножение собственного капитала предприятия связано в первую очередь с управлением формированием его собственных финансовых ресурсов. Основной задачей этого управления является обеспечение необходимого уровня самофинансирования, развития хозяйственной деятельности предприятия в предстоящем периоде.[[7]](#footnote-7)

Прибыль — основной источник формирования резервного капитала (фонда). Этот капитал предназначен для возмещения непредвиденных потерь и возможных убытков от хозяйственной деятельности, т. е. является страховым по своей природе. Порядок формирования резервного капитала определяется нормативными документами, регулирующими деятельность предприятия данного типа, а также его уставными документами.

В Гражданском кодексе РФ предусмотрено требование о том, что, начиная со второго года деятельности предприятия его уставный капитал не должен быть меньше, чем чистые активы. Если данное требование нарушается, то предприятие обязано уменьшить (перерегистрировать) уставный капитал, поставив его в соответствие с величиной чистых активов (но не менее минимальной величины).

Резервный капитал увеличивает собственный капитал предприятия. Отчисления в резервный капитал производятся до достижения им размеров, предусмотренных в учредительских документах, но не более 25% оплаченного уставного капитала. Но сумма отчислений в резервный капитал не должна превышать 50% прибыли.

В отличие от резервного капитала, формируемого и соответствии с требованиями законодательства, резервные фонды, создаваемые добровольно, формируются исключительно в порядке, установленном учредительными документами или учетной политикой предприятия, независимо от организационно-правовой формы его собственности.

Бухгалтерский учет формирования резервного капитала должен обеспечивать получение информации, необходимой для контроля за соблюдением его верхней и нижней границ. Во всех случаях предельная величина резервного капитала не может превышать той суммы, которая определена собственниками предприятия и зафиксирована в его учредительных документах.

В хозяйствующих субъектах возникает еще один вид собственного капитала — нераспределенная прибыль. Нераспределенная прибыль — чистая прибыль (или ее часть). Обычно эти средства используются на накопление имущества хозяйствующего субъекта или пополнение его оборотных средств в виде свободных денежных сумм, то есть в любой момент готовых к новому обороту.[[8]](#footnote-8)

Нераспределенная прибыль может из года в год увеличиваться, представляя рост собственного капитала на основе внутреннего накопления.

Эти мероприятия могут носить производственный характер в случае направления денежных средств на развитие и расширение производства, модернизацию используемого оборудования, и непроизводственный характер в случае использования денежных средств на мероприятия социального характера и материальную поддержку работников организации, и другие цели, не связанные с производством продукции, либо долгосрочными или финансовыми вложениями организации.

Значительная часть собственного капитала предприятия аккумулируется в фондах специального назначения. Эти средства резервируются и направляются на образование источников финансирования затрат на создание нового имущества производственного назначения и социальной инфраструктуры, а также на нужды социального развития (кроме капитальных вложений).

Главным источником формирования фондов специального назначения служат остающиеся в распоряжении предприятия часть прибыли. С позиции финансового контроля первостепенное значение имеет четкое разграничение средств, направляемых предприятием на производственное развитие и нужды потребления. Необходимость такого контроля связана с налоговыми льготами, предусматривающими уменьшение налогооблагаемой прибыли на ту ее часть, которая направлена на финансирование капитальных вложений.

Реализация политики организации, направленной на аккумулирование своей чистой прибыли для финансирования целевых мероприятий, производится путем образования фондов специального назначения. Количество фондов, их название и использование организация определяет самостоятельно.

Фонды специального назначения образуются из прибыли предприятия после расчетов с бюджетом по налогам. Вопрос о видах специальных фондов, проценте отчислений в них и направления расходования решается предприятием самостоятельно, но это должно быть зафиксировано в учредительских документах.

Фонды специального назначения и целевого финансирования: безвозмездно полученные ценности, а также безвозвратные и возвратные государственные ассигнования на финансирование непроизводственной деятельности, связанной с содержанием объектов социально-культурного и коммунально-бытового назначения, на финансирование издержек по восстановлению платежеспособности предприятий, находящихся на полном бюджетном финансировании, и др.[[9]](#footnote-9)

# 

# **1.2 Стоимость капитала и методы его оценки**

Сущность капитала как экономической категории учеными различных стран начала исследоваться давно. Эти исследования велись на протяжении нескольких веков практически постоянно. В результате, к настоящему времени вопросы теории формирования, оборота и воспроизводства капитала изучены весьма обстоятельно. В то же время, проблемы оценки капитала, анализа изменения его стоимости во времени и ряд других, остаются изученными явно недостаточно.

Сегодня для России исследование и решение указанных проблем является чрезвычайно актуальным. Поскольку, несмотря на постоянное обсуждение и активное изучение вопросов формирования и движения капитала, в исследованиях современных специалистов не уделяется достаточного внимания капиталу - как субстанции, формирующей бизнес в процессе приложения к капиталу труда и предпринимательской инициативы. Зачастую капитал рассматривается лишь как нечто производное, имеющее второстепенную роль, а на первое место выносится процесс деятельности предприятия. В этом случае принижается роль капитала, а ведь именно капитал является основой возникновения и деятельности предприятия. Естественно, в процессе накопления и использования предпринимательского капитала постоянно возникает вопрос его достоверной оценки.[[10]](#footnote-10)

Таким образом, решение теоретических проблем оценки капитала и имущества предприятия является актуальным не только для сугубо научных целей, но и для практики, поскольку от степени обоснованности суждений по этим вопросам во многом зависит полнота и объективность реализации материальных интересов отдельных субъектов имущественных отношений, а именно: собственников, покупателей, продавцов, инвесторов и др., а также самих предприятий. При этом важно отметить, что роль и значение оценки, методы ее проведения на различных этапах существования предприятия имеют свои специфические особенности. К числу важнейших этапов жизни предприятия, на которых оценка находит свое применение, можно отнести:

* стадию создания предприятия;
* момент смены собственников;
* период проведения реструктуризации;
* процесс принятия решений по вопросам расширения или сокращения объемов бизнеса;
* стадии реорганизации или ликвидации предприятия.

В мировой практике используется множество различных подходов к оценке стоимости предприятий, их активов, бизнеса в целом. Вместе с тем, вопросам оценки, основополагающего показателя состояния предприятия - его капитала, пока еще уделяется явно недостаточное внимание. Здесь особо следует сказать о том, что при проведении оценочных работ на российских предприятиях многие из существующих подходов либо вообще не используются, либо используются крайне редко, в результате этого, на практике не всегда обеспечивается всесторонняя, полная и объективная оценка величины капитала.[[11]](#footnote-11)

Учет этих факторов производится в процессе целенаправленного управления стоимостью собственного и заемного капитала предприятия.

Процесс управления стоимостью привлечения собственного капитала за счет внешних источников характеризуется высоким уровнем сложности и требует соответственно высокой квалификации исполнителей.

Такой подход позволяет сделать следующий вывод: коль скоро стоимость функционирующего собственного капитала в плановом периоде и стоимость нераспределенной прибыли в этом же периоде равны, при оценке

средневзвешенной стоимости капитала в плановом периоде эти элементы капитала могут рассматриваться как единый суммированный элемент, т. е. включаться в оценку с единым суммированным удельным весом.

Однако существенным различием в характере этого обслуживания с позиций оценки стоимости является то, что выплаты по обслуживанию заемного капитала относятся на издержки (себестоимость) и поэтому исключены из состава налогооблагаемой прибыли.

В процессе привлечения этого вида собственного капитала следует иметь в виду, что по стоимости он является наиболее дорогим, так как расходы по его обслуживанию не уменьшают базу налогообложения прибыли, а премия за риск – наиболее высокая, так как этот капитал при банкротстве предприятия защищен в меньшей степени.

Практическое применение оценки весьма широко, и она может использоваться для различных объектов и целей. Применительно к каждому виду объектов нередко применяются свои специальные методы оценки. Необходимость в возникновении различных методов обусловлена стремлением заинтересованных в проведении оценки лиц получить наиболее точные данные о стоимости вложенного в предприятие капитала, постоянно имеющего тенденцию к убыванию, в связи с изменением его величины за счет физического износа и морального старения (в связи с совершенствованием форм общественного разделения труда и развитием технологий и т.д.), а также влиянием других факторов на изменение стоимости имущества в пространстве и во времени.

Говоря о возможности применения тех или иных методов оценки, необходимо иметь в виду, что при выборе отдельных методов следует прежде всего исходить из целей оценки, поскольку различные цели проведения оценки определяют и использование соответствующих видов стоимости: рыночную, инвестиционную, страховую, ликвидационную, налогооблагаемую, залоговую, стоимость воспроизводства, эффективную стоимость и др.[[12]](#footnote-12)

Ниже приведены основные методы оценки капитала.

**Метод балансовой (книжной) стоимости** используется при оценке активов в бухгалтерском учете. Понятие книжной стоимости, применяемое в международной учетной практике, аналогично понятию остаточной стоимости в отечественном бухгалтерском учете.

**Метод оценки по ликвидационной стоимости** использует данные о текущей стоимости активов, определяя остаток капитала предприятия после реализации активов и полного расчета по долгам. Ликвидационная оценка служит для определения минимальной стоимости предприятия в случае ликвидации.

Опираясь на оценку текущей стоимости активов, **метод стоимости замещения** определяет объем средств, необходимых для получения данного положения бизнеса. При этом должен учитываться физический, функциональный и экономический износ.

**Метод периода окупаемости** базируетсяна прогнозе чистого денежного потока. Причем период окупаемости для предприятия и акционеров различен, т.к. денежный поток для акционера - это дивиденды, а для предприятия - выручка от реализации продукции.

**Метод капитализации доходов** оценивает только будущие доходы, а не стоимость активов, и доход определяется с применением расчетов: средней арифметической, средневзвешенной или тренда.

**Метод дисконтирования денежных потоков** опирается на оценку будущих чистых доходов. Основными этапами дисконтирования являются:

* прогноз будущих денежных потоков;
* определение дисконтирующей ставки;
* дисконтирование будущих денежных потоков;
* определение суммы дисконтированных денежных потоков и чистой текущей стоимости.

**Метод чистого приведенного** эффекта основывается на подходе к повышению стоимости(ценности) предприятия.

**Метод расчета внутренней нормы доходности** - определяет ставку дисконта, при которой чистая текущая стоимость активов приравнивается к нулю.

Как правило, методы определения рыночной стоимости основаны на принципе сравнения с аналогами. Например, **метод рынка капитала** основывается на принципе замещения по рыночным ценам акций, сходных с данным предприятием.

**Сравнительный метод** основывается на сравнении с аналогичными предприятиями (рейтинговый метод).

Видимо, именно эти методы следует считать более предпочтительными в использовании при оценке стоимости источников капитала, поскольку они ограничены жесткими рамками: во-первых -это временной аспект и во-вторых - потребители оценочной информации (предприятия и фискальные органы), что предопределяет основное требование, предъявляемое к оценке, производимой с использованием учетных методов, - это, прежде всего, точность.[[13]](#footnote-13)

Оценка капитала предприятия как один из компонентов комплексной оценки бизнеса, должна базироваться на определении исторической стоимости капитала, учете его текущей (рыночной) и оценке будущей стоимости капитала. При этом в качестве инструмента при проведении оценки необходимо применять не узконаправленные технические подходы биржевого анализа, а весь арсенал фундаментальных методов финансового анализа с учетом влияния факторов внутреннего и внешнего порядка, с определением временной стоимости капитала и изучением степени риска.

Вместе с тем, следует считать, что метод оценки денежных потоков, а не учетных доходов и прибыли, наиболее надежен в определении эффективности использования капитала. Это связано с тем, что различные предприятия, самостоятельно формируя учетную политику, могут либо занижать, либо завышать финансовый результат, отражаемый в отчетности. Реальный же денежный поток, получаемый предприятием от своей деятельности, не зависит от специфики ведения бухгалтерского учета на предприятии.

Каждый из подходов, применяемых в современной теории оценки, обладает как некоторыми преимуществами, так и определенными недостатками. В этой связи следует констатировать, что в современной теории оценок преобладают группировки методов оценки по формальным признакам, но недостаточное внимание уделяется методам оценки по временному признаку, который является важным критерием в определении изменений стоимости и цены объекта, находящегося в процессе перенесения своей стоимости на товар, т.е. функционирующего капитала.

**1.3 Методы управления собственным капиталом**

Создание и функционирование любого предприятия упрощенно представляет собой процесс инвестирования финансовых ресурсов на долгосрочной основе с целью извлечения прибыли.

Развитие рыночных отношений повышает ответственность и самостоятельность предприятий в выработке и принятию управленческих решений по обеспечению эффективности деятельности, которая выражается в достигнутых финансовых результатах.[[14]](#footnote-14)

Прибыль является основным источником средств динамично развивающегося предприятия. В условиях рыночной экономики величина прибыли зависит от множества факторов, основным из которых является соотношение доходов и расходов. Вместе с тем в действующих нормативных документах заложена возможность определенного регулирования прибыли руководством предприятия. К числу таких регулирующих процедур относятся:

* варьирование границей отнесения активов к основным средствам;
* ускоренная амортизация основных средств;
* применяемая методика амортизации малоценных и быстро изнашивающихся предметов;
* порядок оценки и амортизации нематериальных активов;
* порядок оценки вкладов участников в уставный капитал;
* порядок учета процентов по кредитам банков, используемых на финансирование капитальных вложений;
* порядок создания резервов по сомнительным долгам;
* своевременное списание безнадежных долгов;
* порядок отнесения на себестоимость реализованной продукции отдельных видов расходов;
* состав накладных расходов и способ их распределения;
* снижение налогов за счет использования льготного налогообложения.

В процессе управления прибылью предприятия главная роль отводится формированию прибыли от основной деятельности, с целью осуществления которой оно создано.

Процесс управления активами, направленный на возрастание прибыли, характеризуется в финансовом менеджменте категорией левериджа, т.е. некоторого фактора, небольшое изменение которого может привести к существенному изменению результирующих показателей.[[15]](#footnote-15)Следует отличать понятие «стоимость капитала фирмы» от понятия «оценка капитала», «стоимость фирмы» и т.п. В первом случае речь идет о некоторой специфической характеристике источника средств. Стоимость капитала количественно выражается в сложившихся в компании относительных годовых расходах по обслуживанию своей задолженности перед собственниками и инвесторами, т.е. это относительный показатель, измеряемый в процентах. Процесс оценки стоимости капитала базируется на следующих основных принципах:

1. Принцип предварительной поэлементной оценки стоимости капитала. Так как используемый капитал предприятия состоит из неоднородных элементов (прежде всего — собственного и заемного их видов, а внутри них — по источникам формирования), в процессе оценки его необходимо разложить на отдельные составляющие элементы, каждый из которых должен быть объектом осуществления оценочных расчетов.

2. Принцип обобщающей оценки стоимости капитала. Поэлементная оценка стоимости капитала служит предпосылкой для обобщающего расчета этого показателя.

Этот показатель отражает сложившийся на предприятии минимум возврата на вложенный в его деятельность капитал, его рентабельность, и рассчитывается по формуле средней арифметической взвешенной:

n

WACC=∑kj•dj(1)

j=1

где kj - стоимость j-го источника средств (абс.),

dj – удельный вес j-го источника средств в общей их сумме (%).

3. Принцип сопоставимости оценки стоимости собственного и заемного капитала. Основными элементами заемного капитала являются ссуды банка и выпущенные предприятием облигации. Стоимость первого элемента должна рассматриваться с учетом налога на прибыль. Согласно нормативным документам проценты за использование ссудами банка включаются в себестоимость продукции. Поэтому стоимость единицы такого источника средств (kIa) меньше, чем уплачиваемый банку процент:

kIa=Ir×(I-T),(2)

где T – ставка налога на прибыль,

Ir – процентная ставка по кредиту.

Формула для определения стоимости источника «облигационный заем» будет иметь вид:

M•p+(M-Pdp)/k (3)

kd= (M+Pdp)/2

где p – ставка процента облигационного займа (в долях единицы);

M – нарицательная стоимость облигации (или величина займа);

Pdp – чистая выручка от размещения одной облигации (или всего займа);

k – срок займа (количество лет);

T – ставка налога на прибыль ( в долях единицы).

С позиции расчета стоимости капитала целесообразно выделять три источника собственных средств компании: привилегированные и обыкновенные акции, а также нераспределенную прибыль.

Если предприятие планирует увеличить свой капитал за счет дополнительного выпуска привилегированных акций, то стоимость этого источника средств может быть рассчитана по формуле, предусматривающей поправку на величину расходов по организации выпуска:

Kps= D/Ppp(4)

где D – годовой дивиденд по привилегированной акции;

Ppp – прогнозная чистая выручка от продажи акции (без затрат на размещение).

При оценке стоимости капитала источника «обыкновенные акции новой эмиссии» (kcs) учитываются затраты на размещение акций:

kcs=(DI/Po×(1-rfc))+g (5)

где DI – ожидаемые дивиденды;

Po – цена акции на момент оценки;

rfc – уровень затрат на размещение акций в долях единицы;

g – темп прироста дивидендов.

В некотором смысле реинвестирование прибыли равносильно приобретению ими новых акций своей фирмы. Таким образом стоимость источника средств «нераспределенная прибыль» (krp) численно равна стоимости источника средств «обыкновенные акции». Если быть предельно точным, то стоимость источника «нераспределенная прибыль» несколько ниже стоимости источника «новые обыкновенные акции», поскольку эмиссия ценных бумаг всегда сопровождается дополнительными расходами.

4. Принцип динамической оценки стоимости капитала.

Факторы, влияющие на показатель средневзвешенной стоимости капитала, весьма динамичны, поэтому с изменением стоимости отдельных элементов капитала должны вноситься коррективы и в средневзвешенное его значение.

Средневзвешенная стоимость капитала при существующей структуре источников – это оценка по данным истекших периодов. Очевидно, что стоимость отдельных источников средств, равно как и структура капитала, постоянно меняются. Поэтому и средневзвешенная стоимость капитала не является постоянной величиной – она меняется с течением времени, находясь под влиянием многих факторов.

Кроме того, принцип динамичности оценки предполагает, что она может осуществляться как по уже сформированному, так и по планируемому к формированию (привлечению) капиталу.

5. Принцип взаимосвязи оценки текущей и предстоящей средневзвешенной стоимости капитала предприятия. Такая взаимосвязь обеспечивается использованием показателя предельной стоимости капитала. Он характеризует уровень стоимости каждой новой его единицы, дополнительно привлекаемой предприятием.[[16]](#footnote-16)

Привлечение дополнительного капитала предприятия как за счет собственных, так и за счет заемных источников имеет на каждом этапе развития предприятия свои экономические пределы и, как правило, связано с возрастанием средневзвешенной его стоимости.

Условно можно считать, что в стабильно действующей коммерческой организации со сложившейся системой финансирования своей деятельности средневзвешенная стоимость капитала WACC остается постоянной при некотором варьировании объема вовлекаемых в ходе инвестирования ресурсов, однако по достижении определенного предела она возрастает. Таким образом, предельная стоимость капитала является функцией объема вовлекаемых финансовых ресурсов.

Поэтому динамика показателя предельной стоимости капитала должна быть обязательно учтена в процессе управления финансовой деятельностью предприятия.

6. Принцип определения границы эффективного использования дополнительно привлекаемого капитала. Оценка стоимости капитала должна быть завершена выработкой критериального показателя эффективности его дополнительного привлечения. Таким критериальным показателем является предельная эффективность капитала. Этот показатель характеризует соотношение прироста уровня прибыльности дополнительно привлекаемого капитала и прироста средневзвешенной стоимости капитала.

Изложенные принципы оценки позволяют сформировать систему основных показателей, определяющих стоимость капитала и границы эффективного его использования.

Величина чистой прибыли зависит от многих факторов. С позиции финансового управления деятельностью предприятия на нее оказывают влияние:

* то, насколько рационально использованы предоставленные предприятию финансовые ресурсы;
* структура источников средств.

Первый момент находит отражение в структуре основных и оборотных средств и эффективности их использования.

Основными элементами себестоимости продукции являются постоянные и переменные расходы, причем соотношение между ними может быть различным и определяется технической и технологической политикой, выбранной на предприятии. Изменение структуры себестоимости может существенно повлиять на величину прибыли. Инвестирование в основные средства сопровождается увеличением постоянных расходов и, по крайней мере теоретически, уменьшением переменных расходов. Однако зависимость носит нелинейный характер, поэтому найти оптимальное соотношение переменных и постоянных расходов нелегко. Эта взаимосвязь и характеризуется категорией производственного левериджа.[[17]](#footnote-17)

Итак, производственный леверидж - это потенциальная возможность влиять на валовый доход путем изменения структуры себестоимости и объема выпуска.

Второй момент находит отражение в соотношении собственных и заемных средств как источников долгосрочного финансирования, целесообразности и эффективности использования последних. Использование заемных средств связано для предприятия с определенными, порой значительными издержками. Каково должно быть оптимальное сочетание собственных и привлеченных долгосрочных финансовых ресурсов, как оно повлияет на прибыль? Эта взаимосвязь характеризуется категорией финансового левериджа.

Таким образом, финансовый леверидж - это потенциальная возможность влиять на прибыль предприятия путем изменения объема и струтуры долгосрочных пассивов.

Исходным является производственный леверидж, представляющий собой взаимосвязь между совокупной выручкой предприятия, его валовым доходом и расходами производственного характера. К последним относятся совокупные расходы предприятия, уменьшенные на величину расходов по обслуживанию внешних долгов. Финансовый леверидж характеризует взаимосвязь между чистой прибылью и величиной доходов до выплаты процентов и налогов, т.е. валовым доходом.[[18]](#footnote-18)

Обобщающим критерием является призводственно-финансовый леверидж, для которого характерна взаимосвязь трех показателей: выручка, расходы производственного и финансового характера и чистая прибыль.

Производственный и финансовый риски обобщаются понятием общего риска, т.е. риска, связанного с возможным недостатком средств для покрытия ткущих расходов и расходов по обслуживанию внешних источников средств.

Эффективность политики управления прибылью предприятия определяется не только результатами ее формирования. Но и характером ее распределения, т.е. формированием направлений ее предстоящего использования в соответствии с целями и задачами развития предприятия.

Характер распределения прибыли определяет многие существенные аспекты деятельности предприятия, оказывая влияние на ее результативность. Это влияние проявляется в различных формах обратной связи распределения прибыли с ее формированием в предстоящем периоде.[[19]](#footnote-19)

Итак, в завершении всего вышесказанного, хочется отметить, что прибыль является главной движущей силой рыночной экономики, основным побудительным мотивом деятельности предпринимателей. Высокая роль прибыли в развитии предприятия и обеспечении интересов его собственников и персонала определяют необходимость эффективного и непрерывного управления ею.

Управление прибылью, таким образом, должно представлять собой процесс выработки и принятия управленческих решений по всем основным аспектам ее формирования, распределения и использования.

**Выводы.** Таким образом, рассматривая проблему формирования рациональной структуры капитала, целесообразно сделать вывод о том, что подходя к решению этого вопроса с учетом критериев оптимальности многие предприятия могут достичь необходимый уровень финансовой устойчивости, обеспечить высокую степень развития, снизить факторы риска, повысить цену предприятия и вывести производство на более эффективный уровень.

Соотношение же между собственными и заемными источниками средств, служит одним из ключевых аналитических показателей, характеризующих степень риска инвестирования финансовых ресурсов в данное предприятие. Одна из важнейших характеристик финансового состояния предприятия – это стабильность его деятельности в свете долгосрочной перспективы. Она связана с общей финансовой структурой предприятия, степенью его зависимости от кредиторов и инвесторов.

Структура капитала представляет собой соотношение собственных и заемных финансовых средств, используемых в финансовой деятельности предприятия: финансовую, инвестиционную и операционную деятельность, влияет на конечные результаты.

Предприятие, использующее только собственный капитал, имеет наивысшую финансовую устойчивость (коэффициент автономии равен единице), но ограничивает темпы своего развития (т.к. не может обеспечить формирование необходимого дополнительного объема активов в периоды благополучной конъюнктуры рынка) и не использует финансовые возможности прироста прибыли на вложенный капитал.

Использование заемного капитала поднимает финансовый потенциал развития предприятия и представляет возможность прироста финансовой рентабельности деятельности. Однако, в большей мере генерирует финансовый риск и угрозу банкротства.

С другой стороны, все эти процессы влекут за собой увеличение цены собственного капитала.

Таким образом, именно показатели собственного капитала замыкают всю пирамиду показателей эффективности функционирования предприятия, вся деятельность которого должна быть направлена на увеличение суммы собственного капитала и повышения его доходности.

Несомненно, выше обозначенные методы и подходы к управлению собственным капиталом являются основополагающими. Однако при оценке инвестиционной привлекательности предприятия первостепенной задачей при управлении собственным капиталом является его оценка.

**Глава 2. Анализ финансового состояния организации на примере ООО «Архимед»**

**2.1 Экономическая характеристика ООО «Архимед»**

Общество с ограниченной ответственностью «Архимед» было образовано 28 октября 2007 года. Предприятие занимается оптовой продажей медицинских товаров, на все товары имеются сертификаты соответствия. На рынке организация ООО «Архимед» себя зарекомендовала с положительной стороны, работает только с проверенными поставщиками у которых закупает медицинские товары, а затем реализует их.

ООО «Архимед» является юридическим лицом по российскому законодательству и осуществляет свою деятельность на основании учредительных документов с целью извлечения прибыли.

Общество имеет самостоятельный баланс, свидетельство о регистрации в органах статистики, Государственной налоговой инспекции г. Калуги.

Общество имеет круглую печать, содержащую его полное фирменное наименование на русском языке и указание на место нахождения Общества.

Уставный капитал предприятия составляет 10000 рублей, учредителем которого является генеральный директор предприятия Фирсова Мария Сергеевна.

Общество вправе в установленном порядке открывать банковские счета на территории России и за ее пределами.

Среднесписочная численность работников ООО «Архимед» составляет 6 человек, из них управленческий персонал: генеральный директор, заместитель генерального директора и главный бухгалтер. Персонал по торговле - три менеджера.

Заработная плата в организации высокая, социальный пакет полный. Штат организации со времени образования не менялся, что говорит о положительной атмосфере внутри организации.

Основными видами деятельности предприятия являются:

* продвижение на рынок и реализация медицинских товаров;
* оптовая продажа медицинских товаров юридическим и физическим лицам.

В рамках учетной политики ООО «Архимед» утвержден:

* рабочий план счетов бухгалтерского учета на основе Плана счетов, утвержденным приказом Минфина РФ от 31 октября 2000 года №94н.
* формы первичных учетных документов, принимаемых для оформления фактов хозяйственной деятельности, по которым не предусмотрены типовые формы первичных учетных документов, а также формы документов для внутренней бухгалтерской отчетности;
* порядок проведения инвентаризации активов и обязательств.

ООО «Архимед» отчитывается в налоговую инспекцию по общей системе налогообложения.

Ответственность за организацию бухгалтерского учета, соблюдение законодательства при выполнении хозяйственных операций несет генеральный директор организации.

Бухгалтерский учет осуществляется бухгалтерией организации, возглавляемой главным бухгалтером ООО «Архимед».

При реализации медицинских товаров предприятие пользуется льготой по налогу на добавленную стоимость (пункт 2 статья 149 Налогового кодекса РФ).

Оперативный, бухгалтерский и статистический учет и отчетность Общества осуществляется в порядке, установленным законодательством РФ.

Основные показатели работы ООО «Архимед» за 2007-2009 года, приведены в таблице 1.

Таблица 1 Основные экономические показатели финансово-хозяйственной деятельности ООО «Архимед» за 2007-2009гг.



Согласно данным таблицы, в 2009 году выручка от реализации составила 2411 тыс. руб., а в 2007 году 321 тыс. руб. что свидетельствует о появлении новых крупных заказчиков и росте спроса на продукцию, реализуемую ООО «Архимед».

Себестоимость реализованных товаров значительно увеличилась в 2009 году относительно 2007 года. Данный факт в первую очередь связан с повышением цен на медикаменты и медицинские товары. Также большую долю в себестоимости имеет амортизация основных фондов.

Таким образом, вследствие роста чистой прибыли в 2009 году, что составило 255 тыс. руб., а в 2007 году – 11 тыс. руб. (в 23 раза больше), можно сказать, что предприятие развивается, повышая эффективность своей деятельности.

**2.2 Анализ финансового состояния ООО «Архимед»**

Большинство объектов, подлежащих учету, рассматривается с двух позиций: что представляет собой каждый объект физически, и за счет каких источников он был приобретен. Это и положено в основу балансового метода (приема).

Баланс составляется на определенную отчетную дату – на начало месяца, квартала, года, что обусловлено требованиями, предъявляемыми к бухгалтерской отчетности.

Баланс показывает состояние хозяйственных средств и их источников на дату его составления. Но в течение отчетного периода они постоянно изменяются, находятся в движении. И это движение отражается на счетах с помощью двойной записи.

Размещение средств организации имеет существенное значение в финансовой деятельности и повышении ее эффективности. От вложений в основные и оборотные средства, находящиеся в сфере производства и обращения, их соотношения во многом зависят результаты производственной и финансовой деятельности, следовательно, и финансовое состояние организации. Рассмотрим структуру актива баланса в таблице 2.

Таблица 2 Группировка статей актива баланса



Как видно из таблицы, в 2009 году произошло увеличение статей актива. Общая стоимость имущества выросла с 160 тыс. руб. в 2007 году до 874 тыс. руб. в 2009 году. На это повлияло значительное увеличение стоимости и удельного веса основных средств.

В 2009 году возросла дебиторская задолженность предприятия по сравнению с 2007 годом на 603 тыс. руб. или на 68,9%. Начиная с 2007 года отмечается значительное снижение денежных средств. По отношению к 2007 году в 2009 году количество денежных средств снизилось с 148 тыс. руб. до 23 тыс. руб. что в процентном отношении равно 14,3%.

Отмечается значительный рост запасов в 2009 году – 233 тыс. руб. или на 22,5% что может привести к замедлению оборачиваемости оборотного капитала, спаду активности предприятия.

Можно заключить, что бухгалтерский баланс - документ бухгалтерского учета, который содержит взаимосвязанные сведения о средствах предприятия и источниках их формирования, а также информацию о финансовом положении организации на определенный момент. В то же время бухгалтерский баланс является формой внешней отчетности. В составе годовой отчетности он заполняется по состоянию на 1 января года, следующего за отчетным.

Таблица 3 Группировка статей пассива баланса



В пассиве мы наблюдаем значительное увеличение доли нераспределенной прибыли, которая в 2007 году составляла всего 11 тыс. руб., а в 2009 году – 376 тыс. руб.

Увеличение кредиторской задолженности в 2009г. составило 648 тыс. руб. или 62,6% относительно 2007г. Увеличение кредиторской задолженности произошло за счет увеличения задолженности поставщикам и подрядчикам, а также задолженности перед персоналом предприятия.

Потребность в анализе ликвидности, т.е. способности предприятия в любой период времени погасить краткосрочные обязательства, во многом определяется задачами внешнего анализа в связи с необходимостью оценки кредитоспособности предприятия. По существу, ликвидность предприятия означает ликвидность его баланса.

Традиционно расчеты начинают с определения коэффициента абсолютной ликвидности, который рассчитывается как отношение наиболее ликвидных активов к сумме наиболее срочных обязательств и краткосрочных пассивов (сумма кредиторской задолженности и краткосрочных кредитов).



Нормальное ограничение коэффициента = 0,2-0,5.

Следующим коэффициентом является коэффициент критической ликвидности (или промежуточный коэффициент покрытия) – он рассчитывается как частное от деления величины денежных средств, краткосрочных ценных бумаг и расчетов на сумму краткосрочных обязательств организации.



Рекомендуемое значение коэффициента критической ликвидности: .



На заключительном этапе анализа рассчитывают коэффициент текущей ликвидности (или коэффициент покрытия), который определяется как отношение всех оборотных средств текущих активов – (раздел II баланса) за вычетом налога на добавленную стоимость по приобретенным ценностям (стр.220) к текущим обязательствам.



Он показывает сколько рублей в оборотных активах приходится на один рубль текущих обязательств и характеризует ожидаемую оплатность организации на период, равный средней положительности одного оборота всех оборотных средств.

Рекомендуемым для него считается условие:



Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами рассчитывается как:



Рассчитаем коэффициенты ликвидности по данным бухгалтерского баланса ООО «Архимед» в таблице 4.

Таблица 4 Анализ показателей платежеспособности



Весь анализируемый период у предприятия низкая ликвидность, т.к. общий показатель ликвидности меньше 1. В общей динамике за три года наблюдается колебания всех показателей, характеризующих платежеспособность. Коэффициент абсолютной ликвидности показывает, что наше предприятие не может погасить немедленно краткосрочные обязательства за счет имеющихся денежных средств. Показатель коэффициента за 2009 год составил 0,18 при нормативе данного коэффициента 0,2-0,3.

Коэффициент критической ликвидности показывает, что предприятие при условии своевременного проведения расчетов с дебиторами может погасить краткосрочную задолженность за период времени равный средней продолжительности одного оборота дебиторской задолженности.

Коэффициент текущей ликвидности показывает степень, в которой оборотные активы покрывают краткосрочные пассивы. Норматив данного коэффициента - больше 2. На предприятии коэффициент текущей ликвидности составил на 2009 год - 1,6.

Превышение оборотных активов предприятия над краткосрочными финансовыми обязательствами обеспечивает резервный запас для компенсации убытков, которые может понести предприятие при размещении и ликвидации всех оборотных активов, кроме наличности. Чем больше величина этого показателя, тем больше уверенность кредиторов, что долги будут погашены.

Анализ показателей финансовой устойчивости и ликвидности предприятия показал, что за анализируемый период предприятие улучшило свое финансовое положение. Но для абсолютной ликвидности баланса предприятию необходимо в активе увеличить наличные денежные средства.

Итогом выживаемости и основой стабильности организации служит ее финансовая устойчивость, т.е. такое состояние финансов, которое гарантирует ее постоянную платежеспособность. Такой хозяйствующий субъект за счет собственных средств покрывает вложенные в активы средства, не допускает неоправданной дебиторской и кредиторской задолженности и расплачивается в срок по своим обязательствам.

Анализ финансовой устойчивости предприятия позволяет ответить на вопросы:

- насколько организация независима с финансовой точки зрения;

- устойчиво ли финансовое положение организации.

Финансовая устойчивость базируется на оптимальном соотношении между отдельными видами активов организации (оборотными или внеоборотными активами с учетом их внутренней структуры) и источниками их финансирования (собственными или привлеченными средствами).

В качестве абсолютных показателей финансовой устойчивости используют показатели, характеризующие степень обеспеченности запасов и затрат источниками их формирования.

Таким образом, можно сделать вывод, что в ООО «Архимед» за 2007г. наблюдался недостаток собственных средств, предприятие находилось в кризисном финансовом состоянии – когда денежные средства, краткосрочные ценные бумаги и дебиторская задолженность не покрывают кредиторской задолженности и просроченных ссуд.

Но в 2008 и 2009гг. у предприятия отмечается излишек собственных и долгосрочных источников формирования запасов, излишек собственных средств, излишек общей величины основных источников формирования запасов, т.е предприятие финансово устойчиво.

Обеспеченность запасов источников формирования – сущность финансовой устойчивости, тогда как платежеспособность – ее внешнее проявление.

Для оценки устойчивости применим систему коэффициентов.

1. Коэффициент соотношения заемных и собственных средств.



Этот коэффициент показывает каких средств у предприятия больше.

2. Далее рассмотрим коэффициенты, отражающие состояние оборотных средств:



3. Коэффициент автономии (коэффициент финансовой независимости) является одной из важных характеристик устойчивости финансового состояния, его независимости от заемных источников средств. Равен доле источников собственных средств в общем итоге баланса.



Нормативное минимальное значение коэффициента оценивается на уровне 0,5.

4. Коэффициент финансовой устойчивости.



Таблица 5 Анализ показателей финансовой устойчивости



Весь анализируемый период предприятие являлось финансово устойчивым. В 2007 и 2008гг. ситуация изменилась. В 2009 г. предприятие финансировало свою деятельность за счет собственных средств на 37,3% и за счет привлеченных средств на 62,7%

Коэффициенты независимости и финансовой устойчивости увеличились на 0,24175. Произошло увеличение оборотных активов в 2009 году на 874 тыс. руб. по сравнению с 2007 годом. Также увеличились суммы капиталов и резервов и долгосрочных обязательств на 365 тыс. руб. и 509 тыс. руб. соответственно.

Следовательно, в динамике за три года финансовая устойчивость предприятия повысилась.

Деловая активность является комплексной и динамичной характеристикой предпринимательской деятельности и эффективности использования ресурсов. Уровни деловой активности конкретной организации отражают этапы ее жизнедеятельности (зарождение, развитие, подъем, спад, кризис, депрессия) и показывают степень адаптации к быстроменяющимся рыночным условиям, качество управления.

Значение анализа деловой активности заключается в формировании экономически обоснованной оценки эффективности и интенсивности использования ресурсов организации и в выявлении резервов их повышения.

Деловая активность предприятия в финансовом аспекте проявляется, прежде всего, в скорости оборота средств.

Проанализируем показатели деловой активности в таблице 6.

Таблица 6 Анализ показателей деловой активности



В 2009г. по сравнению с 2007г. деловая активность предприятия повысилась на 0,29375 . Собственный капитал в 2009г. по сравнению с 2007г. не изменился и составил 10 тыс. руб. Средняя сумма запасов и затрат в 2009 году по сравнению с 2007 годом изменилась на 233 тыс. руб. Так же изменения произошли в количестве выручки от продажи товаров изменения составили 2090 тыс. руб. Коэффициент оборачиваемости выраженный в днях в 2009 году уменьшился по сравнению с 2007 годом на 23,3.

Рентабельность - эффективность, прибыльность, доходность предприятия или предпринимательской деятельности.

Коэффициенты рентабельности показывают, насколько прибыльна и эффективна деятельность предприятия. Этот показатель характеризует прибыль, получаемую вкладчиками капитала с каждого рубля средств (собственных или заемных), вложенных в предприятие.

Рассмотрим основные показатели рентабельности.

1. Рентабельность продаж (показывает, какую прибыль получило предприятие с каждого рубля реализации продукции):

KRP= Pч

В

где В – выручка от продажи,

Pч – чистая прибыль

1. Рентабельность собственного капитала (отражает величину прибыли, полученную с каждого рубля реализации продукции):

KRc= PЧ

C

где С – средняя стоимость собственного капитала.

1. Рентабельность основной деятельности предприятия (показывает, сколько предприятие имеет прибыли с каждого рубля, затраченного на производство и реализацию продукции):

KRo= Pp

Ст

где Рр – прибыль от продаж,

Ст – себестоимость проданных товаров.

Расчет рентабельности предприятия приведен в таблице 7.

Таблица 7 Анализ показателей рентабельности



Коэффициенты рентабельности предприятия в динамике показывают, что в 2009 году рентабельность понизилась на 0,1%, составив 0,15 % . Это отрицательная тенденция в развитии предприятия, так как рентабельность основной деятельности в 2007г. составляла всего -0,05%.

Рентабельность продаж характеризует эффективность производственной и коммерческой деятельности. В сравнении с 2007г. и 2009г. этот показатель эффективности предприятия так же улучшился на 0,07%, повысился с 0,03% до 0,1%.

Таким образом, данные рентабельности продаж свидетельствуют, что ООО «Архимед» является не рентабельным предприятием.

Кроме того, можно оценивать рентабельность капитала (рентабельность активов, рентабельность инвестированного капитала, рентабельность собственного капитала, рентабельность заемного капитала), рентабельность используемых ресурсов (рентабельность хозяйственных средств, рентабельность экономического потенциала и т.п.) и другие показатели рентабельности.

Оценка уровней показателей рентабельности связана с серьезными ограничениями, с которыми необходимо считаться. Определенные трудности представляет отсутствие общепринятых стандартов или норм различных показателей рентабельности для организаций. Такие трудности могут быть частично преодолены посредством:

* сопоставлением показателей предприятия с показателями других предприятий отрасли;
* определения показателей за ряд лет;
* сопоставление фактических и плановых показателей;
* внутрифирменного сопоставления показателей (например, по структурным подразделениям или по товарным группам);
* сопоставление альтернатив с целью выбора наиболее оптимального варианта при принятии управленческого решения.

Этот показатель показывает эффективность использования ресурсов предприятия ООО «Архимед» характеризуется системой показателей рентабельности, в которой каждый показатель обладает определенными возможностями и ограничениями.

Существует большое число показателей прибыли и рентабельности. Но нет необходимости производить расчет и анализ всех из них, так как показателей будет больше, а следовательно время на их обработку резко возрастает. Проведя анализ показателей прибыли вышеизложенным способом можно эффективно и адекватно принять необходимые управленческие решения с целью увеличения прибыли предприятия.

Независимо от вида проводимого анализа система показателей не может быть раз и навсегда жестко заданной, более того, она должна постоянно корректироваться как по форме, так и по существу.

Показатель рентабельности отражает соотношение прибыли предприятия и факторов, которые являются, по сути, предпосылками ее возникновения. Бухгалтерская отчетность позволяет рассчитать большое количество показателей рентабельности, поэтому их необходимо систематизировать в аналитические группы с целью упорядочения и обеспечения оптимальности при выполнении аналитических процедур.

Возможные сочетания прибыли с влияющими на нее факторами дают в итоге множество показателей рентабельности, различных не только по решаемым задачам и содержанию, но и по использованным при ее расчете показателям прибыли. В качестве последних в отечественной практике традиционно используются показатели балансовой прибыли, прибыли от реализации товаров и чистой прибыли.

Выбор необходимых показателей рентабельности определяется тем, насколько они в совокупности представляют собой не просто набор, а систему, построенную на определенных принципах: отдельные показатели не дублируют друг друга, но и не оставляют «белых пятен»; не противоречат друг другу, а взаимно дополняют и другие. А для этого важно правильно оценить аналитические возможности каждого показателя рентабельности и определить его значение в системе.

**2.3 Анализ финансовых результатов деятельности ООО «Архимед»**

Основными задачами анализа финансовых результатов деятельности предприятия являются: оценка динамики показателей прибыли, обоснованности образования и распределения их фактической величины; выявление и измерение действия различных факторов на прибыль; оценка возможных резервов роста прибыли на основе оптимизации объемов производства и издержек.

В анализе динамики и состава прибыли используются данные, содержащиеся в Отчете о прибылях и убытках (форма №2), которые позволяют проанализировать финансовые результаты, полученные от всех видов деятельности предприятия, установить структуру прибыли.

Воспользуемся данными таблицы 8.

Таблица 8 Показатели работы предприятия за отчетный и предшествующие периоды



Горизонтальный анализ абсолютных показателей, приведенных в таблице, показывает, что предприятие в 2009 году добилось высоких результатов по прибыли. По сравнению с 2007 годом прирост прибыли до налогообложения составил 305 тыс. руб., или 2178,6%, а чистой прибыли – 244 тыс. руб., или 2033,3%. Таким же образом фактические данные отчетного периода сравниваются с планом.

Прирост прибыли от продаж составил в 2009 году 316 тыс. руб., что в процентном отношении составляет 367,8% (434:118•100).

Анализ структуры полученной прибыли (вертикальный анализ) позволяет установить, что основную часть ее составляет валовая прибыль, прирост ее составляет 434 тыс. руб., или 2712,5%.

Исчисление оптимального размера прибыли становится важнейшим элементом планирования предпринимательской деятельности на современном этапе хозяйствования.

Приведенные ниже расчеты позволяют определить так называемый эффект операционного рычага (термин, взятый из западной практики предпринимательства, который некоторые авторы называют «эффектом производственного рычага» или «эффектом эксплуатационного рычага»).

Эффектом операционного рычага называют такое явление, когда с изменением объема продаж (выручки от реализации продукции) происходит особенно интенсивное изменение прибыли в ту или иную сторону.

Допустим, объем продаж в 2009 году составил 2411 тыс. руб., в том числе переменные затраты – 1961 тыс. руб., а постоянные – 195 тыс. руб. Таким образом, при суммарных затратах в 2156 тыс. руб. прибыль равна 255 тыс. руб. (2441-2156). Если в 2010 году выручка увеличится на 10%, что составит 2652,1 тыс. руб. (2411×110:100), то переменные затраты возрастут также на 10% и будут равны 2157,1 тыс. руб. (1961×110:100). Постоянные затраты при этом остаются неизменными, то есть – 195 тыс. руб. В этом случае суммарные затраты составят 2354,1 тыс. руб. (2157,1+197), а прибыль – 298 тыс. руб. (2652,1-2354,1). При этом прибыль возрастет по сравнению с прошлым годом на 16,8% (298×100:255-100).

Следовательно, при росте выручки от реализации продукции на 10% прибыль увеличится на 16,8%.

Изыскивая возможности увеличения прибыли, целесообразно проверить влияние на ее прирост не только переменных, но и постоянных затрат.

Так, если переменные затраты увеличиваются на 10% (2157,1 тыс. руб.), а постоянные на 2% (195×102:100=198,9 тыс. руб.), общая сумма всех затрат составит 2356 тыс. руб. (2157,1+198,9).

Прибыль при этом определится в сумме 296,1 тыс. руб. (2652,1-2356) и, следовательно, возрастет по сравнению с прошлым годом на 16,1,% а не на 16,8%.

Если далее постоянные затраты увеличиваются на 4% и составят 202,8 тыс. руб. (195×104:100), то при увеличении на 10% переменных расходов общая сумма всех затрат составит 2359,9 тыс. руб. (2157,1+202,8). Прибыль в этом случае уменьшается до 292,2 тыс. руб. (2652,1-2359,9), то есть возрастет лишь на 14,6% (292,2:255×100-100).

Очевидно по мере возрастания постоянных затрат при прочих равных условиях темпы прироста прибыли сокращаются.

Приведенные выше расчеты позволяют определить степень воздействия операционного рычага. Для этого следует из объема продаж исключить переменные затраты, а результат разделить на сумму прибыли.

Разницу между объемом продаж и переменными затратами экономисты называют «вкладом на покрытие». Таким образом, количественное воздействие операционного рычага на прибыль можно выразить формулой:

О=В:П

где О – операционный рычаг,

В – вклад на покрытие,

П – прибыль.

В нашем примере воздействие операционного рычага в 2009 году будет определено как (2411-1961):255=1,7.

Показатель операционного рычага имеет важное практическое значение. Если объем продаж возрастает например на 4% то пользуясь показателем операционного рычага можно заранее определить что прибыль увеличится на 6,8% (4×1,7).

В случае снижения объема продаж на 8% прибыль уменьшится на 13,6% (8×1,7).

Увеличение объема продаж на 10% влечет рост прибыли на 17% (10×1,7).

Определив влияние структуры затрат на прибыль с помощью воздействия операционного рычага, можно сделать вывод: чем выше удельный вес постоянных затрат и соответственно ниже удельный вес переменных затрат при неизменном объеме продаж, тем сильнее влияние операционного рычага.

В соответствии с рекомендациями западного предпринимательства, прежде всего, определяется так называемая точка безубыточности производства и продажи продукции.

Точка безубыточности соответствует такому объему продаж, при котором фирма покрывает все постоянные и переменные затраты, не имея прибыли. С помощью точки безубыточности определяется порог, за которым объем продаж обеспечивает рентабельность, то есть прибыльность продукции.

Объем продаж, соответствующий точке безубыточности (Б) определяется как отношение постоянных затрат (ПЗ) к разности между единицей и частным от деления переменных затрат (ЗП) на объем продаж в стоимостном выражении (Р). Следовательно, точка безубыточности может быть исчислена по формуле:

ПЗ

Б= \_\_\_\_\_\_\_

1-ЗП:Р

Объем продаж составляет 3600 тыс. руб., в том числе переменные затраты – 2160 тыс. руб., постоянные – 1000 тыс. руб., прибыль – 440 тыс. руб. Реализовано 1000 единиц продукции, затраты на единицу – 3600 руб. (3 600 000:10000.

Объем продаж в денежном выражении в точке безубыточности составит: 1000:(1-2160:3600)=2500 тыс. руб.

В натуральном выражении количество реализованной продукции в точке безубыточности равно: 2 500 000:3600=694 ед.

Это значит что выручка от продажи 694 единиц продукции окупает все затраты не образуя прибыли. Реализация каждой дополнительной единицы сверх 694, то есть сверх точки безубыточности, будет приносить прибыль.

Подобные расчеты весьма актуальны в нынешних условиях, так как предприятия могут обоснованно прогнозировать безубыточную деятельность. Более того, при определении стратегии фирма должна учитывать запас финансовой прочности (Ф), то есть оценивать объем продаж сверх уровня безубыточности. Для этого объем продаж (Р), за исключением объема продаж в точке безубыточности (Б), следует разделить на объем продаж.

Оценка запаса финансовой прочности определяется по формуле:

Ф=(Р-Б):Р×100

Продолжив предыдущий расчет, определим запас финансовой прочности: (3600-2500):3600×100=30,6%.

Следовательно, фирма может сократить объем производства и продаж на 30,6% прежде чем будет достигнута точка безубыточности. Такой высокий запас финансовой прочности должен быть учтен в процессе формирования стратегии фирмы. Имея большой запас финансовой прочности, фирма может осваивать новые рынки, инвестировать средства как в ценные бумаги, так и в развитие производства.

**Выводы.** Проведя анализ основных показателей финансового состояния предприятия можно сделать вывод, что предприятие ООО продаж значительно выросли в 2009 году по сравнению с 2007 годом (на 316 тыс. руб.).

Таким образом, самый распространенный показатель рентабельности выражает зависимость прибыли и товарооборота. Целью его вычисления является определение размера той отдачи, которой добилась торговая организация от каждой денежной единицы товарооборота. Однако аналитические возможности данного показателя достаточно ограничены в силу его достаточно широкого разброса в зависимости от сферы деятельности организации. Объясняется это различием в масштабах деятельности, в размерах инвестированного капитала, в скорости оборота средств, в условиях кредитования, в размерах складских запасов и др. Поэтому данный показатель рентабельности желательно использовать во взаимосвязи с другими, в силу чего его можно назвать недостаточным, но необходимым (исходным) критерием в оценке прибыльности торговой организации.

Об определенных недостатках в работе предприятия ООО «Архимед» свидетельствует наличие дебиторской и просроченной кредиторской задолженности, стоит отметить, что дебиторская задолженность увеличилась на 602 тыс. руб., а кредиторская задолженность на 509 тыс. руб.

В 2009г. произошло увеличение статей актива. Изменения произошли по статьям покупатели и заказчики (236 тыс. руб.) и денежные средства (-125 тыс. руб.).

Финансирование деятельности предприятия на 62,7% состоит из привлеченных средств и на 37,3% из собственных соответственно.

Анализ показателей финансовой устойчивости и ликвидности предприятия показал, что за анализируемый период предприятие улучшило свое финансовое положение. Но для абсолютной ликвидности баланса предприятию необходимо в активе увеличить наличные денежные средства.

Коэффициенты рентабельности предприятия в динамике показывают, что в 2009 году рентабельность понизилась на 0,1%, составив 0,15% .

**Глава 3. Пути улучшения управления собственным капиталом предприятия ООО «Архимед»**

**3.1 Рекомендации по улучшению управления собственным капиталом ООО «Архимед»**

Финансовое состояния предприятия характеризуется системой показателей, отражающих состояние капитала в процессе его кругооборота и способность субъекта хозяйствования финансировать свою деятельность на фиксированный момент времени. Основными показателями анализа баланса являются: показатели финансовой устойчивости, рентабельности, оборачиваемости, ликвидности предприятия.

Проведённое исследование позволяет сформулировать следующие рекомендации:

- необходимо повысить долю собственных средств в источниках финансирования, за счет рационального распределения прибыли;

Для улучшения финансового состояния анализируемого предприятия нами рекомендуется следующее:

* увеличить уставный капитал общества с целью повышения его финансовых гарантий;
* создать резервный фонд, а также совершенствовать его учет и отражения в бухгалтерском балансе;
* совершенствовать бухгалтерскую отчетность общества в целях возможности ее использования для финансового анализа всеми участниками рынка.

Увеличение собственного капитала может быть осуществлено в результате накопления или консервации нераспределенной прибыли для целей основной деятельности со значительным ограничением использования ее на непроизводственные цели, а также в результате распределения чистой прибыли в резервные фонды, образуемые в соответствии с учредительными документами.[[20]](#footnote-20)

Предельный размер резервного фонда находится в прямой зависимости от размера уставного капитала. Анализируемому предприятию целесообразно создавать резервный фонд в размере, указанном в его учредительных документах, то есть 25% от уставного капитала и формировать его путем ежегодных отчислений в размере не менее 5% от чистой прибыли.

Учитывая значение информации о составе и структуре собственного капитала для анализа способности предприятия к самофинансированию, необходимо предусмотреть ее раскрытие в пояснениях к отчету с тем, чтобы внешний пользователь имел возможность принимать нужные решения.

Целесообразно предложить следующие принципы формирования капитала предприятия:

1. Учет перспектив развития хозяйственной деятельности предприятия. Обеспечение перспективности достигается путем включения всех расчетов, связанных с формированием капитала, в бизнес-план создания нового предприятия.

2. Обеспечение соответствия объема привлекаемого капитала объему формируемых активов предприятия. Общая потребность в капитале основывается на потребности в оборотных и внеоборотных активах. При создании нового предприятия потребность в капитале включает две составляющие:

а)Предстартовые расходы представляют собой относительно небольшие суммы финансовых средств, необходимых для разработки бизнес-плана и финансирования связанных с этим исследований. Эти расходы носят разовый характер и в составе общей потребности занимают незначительную часть.

б)Стартовый капитал предназначен для непосредственного формирования активов предприятия.

Последующее наращение капитала рассматривается как форма расширения деятельности предприятия и связано с формированием дополнительных финансовых ресурсов.

3. Обеспечение оптимальности структуры капитала с позиции эффективного его функционирования.

Структура капитала представляет собой соотношение собственных и заемных финансовых средств, используемых в финансовой деятельности предприятия: финансовую, инвестиционную и операционную деятельность, влияет на конечные результаты.

Предприятие, использующее только собственный капитал, имеет наивысшую финансовую устойчивость (коэффициент автономии равен единице), но ограничивает темпы своего развития (т.к. не может обеспечить формирование необходимого дополнительного объема активов в периоды благополучной конъюнктуры рынка) и не использует финансовые возможности прироста прибыли на вложенный капитал.[[21]](#footnote-21)

Использование заемного капитала поднимает финансовый потенциал развития предприятия и представляет возможность прироста финансовой рентабельности деятельности. Однако, в большей мере генерирует финансовый риск и угрозу банкротства.

4. Обеспечение минимизации затрат по формированию капитала из различных источников. Такая минимизация осуществляется в процессе управления стоимостью капитала, под которой понимается цена, которую предприятие платит за его привлечение из различных источников.

5. Обеспечение высокоэффективного использования капитала в процессе его хозяйственной деятельности. Реализация этого принципа обеспечивается путем максимизации показателя рентабельности собственного капитала при приемлемом для предприятия уровне финансового риска.

**3.2 Рекомендации по увеличению прибыли ООО «Архимед»**

Исходя из результатов, полученных в результате финансового анализа, можно сказать, что при наличии определенного запаса финансовой прочности, сохраняется удовлетворительная структура баланса, наблюдается стабильное финансовое состояние на предприятии, оно обладает высокой неплатежеспособностью.

Проведенный анализ показывает, что ООО «Архимед» проводит большую работу по повышению эффективности производства, выполнения работ.

На изменение прибыли повлияли следующие факторы: себестоимость, объем реализации.

Так как себестоимость проданных товаров в 2008 году значительно ниже чем в 2007 и 2009 годах, чистая прибыль и прибыль от продаж за этот период значительно возросли по сравнению с 2007 годом и составляют 22 тыс. руб. и 30 тыс. руб. соответственно.

Их данных анализ рентабельности фирмы «Архимед» видно, что прирост рентабельности за последний год вырос по сравнению с предыдущими.

Влияние на это изменение оказали факторы:

* увеличение прибыльности продукции, т.е. увеличилась прибыль, которую предприятие имеет с каждого рубля реализованной продукции.
* замедление оборачиваемости оборотных активов способствует повышению потребности в увеличении запасов сырья, материалов, и замедляет высвобождение денежных средств, ранее вложенных в эти запасы.

Коэффициент оборачиваемости по данному предприятию с каждым годом изменяется то в положительную, то в отрицательную стороны. Коэффициент оборачиваемости, выраженный в днях, за первые два года существования предприятия увеличивался, а в 2009 году уменьшился почти вдвое.

Так как прибыль отражает результаты всех видов деятельности предприятия — производственной, непроизводственной и финансовой. Это значит, что на размерах прибыли отражаются все стороны деятельности предприятия. Так, рост производительности труда означает снижение его затрат на единицу продукции, соответственно при нормальных условиях работы должны относительно снижаться расходы на оплату труда в расчете на единицу продукции. Это, как и экономия материальных затрат, увеличивает прибыль и эффективность ее использования.[[22]](#footnote-22)

Для повышения эффективности производства фирмы очень важно, чтобы была четко отработанная налоговая политика, а налоги должны быть четкими и стабильными. Именно стабильность приведет к увеличению прибыли (дохода) предприятия. Если государство облагает предприятия высокими налогами, то это не стимулирует развитие производства, и, как результат поступление средств в бюджет. Следовательно, необходимо совершенствование налоговой политики, она нестабильна и очень сложна.

ООО «Архимед» проводит регулярные исследования в области маркетинга и менеджмента своей организации. На основе анализа финансово-хозяйственной деятельности организации, факторного анализа прибыли от реализации товаров и анализа показателей прибыли необходимо разработать мероприятия по увеличению прибыли организации.

Увеличение прибыли на предприятии ООО «Архимед» возможно двумя способами:

* увеличить выручку от реализации предприятия;
* уменьшить расходы предприятия.

Доход предприятия складывается из произведения оборота продукции и торговой наценки. А оборот, в свою очередь равен проходимости магазина умноженной на среднюю покупку в этом магазине. С помощью воздействия на эти факторы можно увеличить прибыль предприятия.

Проходимость – это количество покупателей, посещающих магазин. Их число следует увеличивать активной рекламной деятельностью (телевидение, радио, плакаты на улицах и другое).

Средняя покупка – это количество человек купивших товары данного магазина за определенный промежуток времени. Увеличить величину средней покупки можно путем:

* увеличения ассортимента предлагаемой продукции;
* проведения различного рода акций (распродажа, сезонные скидки, скидки с крупной покупки и другое);
* введение самообслуживания – здесь главную роль занимает психологический фактор;
* использование пластиковых карт – при их использовании человек тратит гораздо больше денег, приобретая товары в магазине.

Лояльность – это процент покупок, произведенных в отдельном магазине относительно других магазинов данного предприятия. Увеличение прибыли за счет этого фактора возможно при введении дисконтных карт.

Затраты на персонал возможно снизить двумя способами:

* сокращение рабочего времени – на предприятии введена почасовая оплата рабочего времени. При его уменьшении, уменьшается и фонд оплаты труда. Но можно ввести и дифференцированный график, то есть разные часы работы магазина в различные дни недели.
* сокращение численности работников организации.

Оптимизацию логистических издержек следует вести в двух направлениях:

* оптимизация графиков поставок товаров – то есть следует завозы сократить до двух раз в неделю. При этом сократятся не только транспортные расходы, но и меньше людей будет задействовано в завозе товаров.
* оптимизация отгрузок товаров от поставщиков – сделать поставки регулярными. Тогда будет сокращение не только времени между поставками, но и предприятие получит скидки при отгрузке плановыми партиями.

Признание того факта, что в настоящее время у предприятия существуют проблемы по управлению, формированию, распределению прибыли, требует рассмотрения определенных методов разрешения данных вопросов.[[23]](#footnote-23)

Таким образом, для увеличения положительного результата на фирме «Архимед» предлагается разработать мероприятия, обеспечивающие основными источниками увеличение суммы прибыли:

* + увеличение объема реализации продукции, снижение ее себестоимости, повышение качества товарной продукции, реализация ее на более выгодных рынках сбыта
* проведение масштабной и эффективной политики в области подготовки персонала, что представляет собой особую форму вложения капитала.
* повышение эффективности деятельности предприятия по сбыту продукции. Прежде всего, необходимо больше внимания уделять повышению скорости движения оборотных средств, сокращению всех видов запасов, добиваться максимально быстрого продвижения готовых изделий от производителя к потребителю.
* улучшать качество выполняемых работ, что приведет к конкурентоспособности и заинтересованности выбора данного предприятия заказчиками работ.
* сокращение не производственных расходов и производственного брака.

Выполнение этих предложений значительно повысит получаемую прибыль на предприятии.

Руководству предприятия необходимо овладеть новыми методами распределения прибыли. Здесь должны учитываться интересы сразу нескольких сторон.

Во-первых, государство заинтересовано как в создании условий, стимулирующих развитие производства, так и в реализации своих экономических функций, связанных с налогообложением, уменьшающим показателем прибыли на величину соответствующих налоговых отчислений. Во-вторых, трудовой коллектив заинтересован в получении больших доходов, что требует увеличения расходов по статье “Заработная плата” и “Начисления”.

В-третьих, кредиторы и акционеры должны быть уверены в платежеспособности фирмы, возвратности предоставленных ссуд.

Руководство же стремится как можно большую часть прибыли оставить нераспределенной, в качестве резерва, позволяющего укрепить основы самофинансирования. Руководство возлагает на себя ответственность планировать распределение прибыли таким образом, чтобы учесть интересы сторон и, в то же время, обеспечить благосостояние предприятия.

Прибыль должна быть настолько весомой, чтобы обеспечивать все расширенное воспроизводство, решение стоящих перед предприятием задач. В современный период рыночная конкуренция должна быть более жесткой, но не за счет фактора цены, а в результате появления более изощренных, тонких методов и форм соперничества предприятий на рынке. Необходимо, чтобы предприятие гораздо больше времени уделяло таким сферам, как реализация и сбыт продукции, так как нужды и запросы потребителей становятся чрезвычайно индивидуализированными, а рынки очень разнообразными по своей структуре.[[24]](#footnote-24)

Как уже упоминалось, максимальное получение прибыли в основном связывается со снижением производственных издержек. Однако, в условиях, когда самими затратами предприятие может управлять, в основном только расход их количества, а цена на каждый входной материал (ресурс) практически неуправляемая, а в условиях не замедляющейся инфляции и бесконтрольности, предприятие крайне ограничено в возможности снижать производственные издержки, добиваясь таким путем увеличения прибыли. Поэтому, здесь возникает необходимость переоценки других качественных характеристик, влияющих на увеличение доходов предприятия.

На предприятии должны предусматриваться плановые мероприятия по увеличению прибыли. В общем плане эти мероприятия могут быть следующего характера:

* увеличение скорости обслуживания клиентов – необходимо расширить обязанности работников: уменьшение перерывов во время праздничных дней, (когда спрос увеличивается);
* улучшение качества обслуживания клиентов – вежливое обращение с клиентами;
* снижение себестоимости продукции за счет более рационального использования материальных ресурсов, производственных мощностей и площадей, рабочей силы и рабочего времени;
* диверсификация производства;
* расширение рынка продаж - открытие новых торговых точек;
* проведение масштабной и эффективной политики в области подготовки персонала, что представляет собой особую форму вложения капитала – следует отправлять работников на повышение квалификации;
* повышение эффективности деятельности предприятия по сбыту продукции.

Современное производство должно соответствовать следующим параметрам:

1. Обладать большой гибкостью, способностью быстро менять предлагаемые услуги, так как неспособность постоянно приспосабливаться к запросам потребителей, обречет предприятие на банкротство.
2. Технология производства осложнилась на столько, что требует совершенно новые формы контроля, организации и разделения труда.
3. Требования к качеству не просто возросли, а совершенно изменили характер. Мало выполнять хорошо работы, необходимо еще думать о поиске новых заказчиков, о предоставлении потребителям дополнительных фирменных услуг.
4. Резко изменилась структура издержек производства. Одновременно все более возрастает доля издержек, связанных с реализацией продукции. Все это требует принципиально новых подходов к управлению и организации производства, непосредственно касается и управления прибылью. Более того, они должны найти достойное место в разработке управления ею в рамках предприятия в целом.

Прежде всего, необходимо больше внимания уделять:

* повышению скорости движения оборотных средств, сокращению всех видов запасов, добиваться максимально быстрого продвижения готовых изделий от производителя к потребителю;
* улучшать качество выполняемых работ, что приведет к конкурентоспособности и заинтересованности выбора данного предприятия заказчиками работ;
* так же не последнюю роль занимает увеличение объема производства выполняемых работ за счет более полного использования производственных мощностей предприятия;
* сокращение затрат на производство за счет повышения уровня производительности труда, материалов, топлива, электроэнергии, оборудования;
* строгое соблюдение заключенных договоров на выполнение работ – нужно проводить анализ поставщиков и на основе этого выбирать: с кем заключать договора, а с кем - нет.

Из этого перечня мероприятий вытекает, что они тесно связаны с другими мероприятиями на предприятии (по анализу прибыли и показателей прибыли), направленными на снижение издержек производства, улучшения качества продукции и использование факторов производства.

Особой проблемой является и повышение эффективности деятельности предприятия по поиску заказчика. Прежде всего, необходимо больше внимания уделять повышению скорости движения оборотных средств, сокращения всех видов запасов, добиваться максимально быстрого выполнения работ.

Осуществляя тактику постоянных улучшений даже в давно известных услугах и работ, можно обеспечить себе неуклонный рост доли рынка, объемов предлагаемых работ и доходов.[[25]](#footnote-25)

Стоит отметить, что в современной действительности надо уметь четко рассчитывать свои действия, то есть планировать, анализировать, выявлять тенденции и закономерности деятельности для более эффективного функционирования предприятия. Для этого каждый предприниматель малого бизнеса стремиться привлечь к работе квалифицированные кадры, но здесь есть одна проблема. Хорошо квалифицированные кадры не захотят работать за то вознаграждение которое может дать предприниматель малого бизнеса. Отсюда следует, что основной проблемой малого бизнеса является – дефицит кадров. И надо как можно больше внимания уделять именно этой проблеме. На предприятии ООО «Архимед» как раз начинается работа в этой области. И, что поразительно, она дала свои результаты практически мгновенно: рост выручки от продаж, уменьшение себестоимости, и как следствие этого рост прибыли предприятия.

Но этого можно достигнуть только путем колоссальных денежных вложений (что доказывает резкий рост коэффициента рентабельности расходов на оплату труда работников, затрат на персонал) в обучение персонала, в разработку системы мотивации работников, проведения различных исследований и тестов и др.

Таким образом, изучив организационную структуру и отчетность предприятия ООО «Архимед» мы провели анализ финансово-хозяйственной деятельности за 2007-2009 года.

В процессе анализа выявлена только одна отрицательная тенденция: увеличение кредиторской задолженности. Увеличение выручки от реализации в 2009 году, а также снижения себестоимости продукции стало причиной роста прибыли.

В общем финансово-хозяйственное положение предприятия можно охарактеризовать, как устойчивое и организация является платежеспособным. Проведя анализ оценки прибыли предприятия и планирование прибыли следует отметить рост рентабельности продаж. Эти данные свидетельствуют, что ООО «Архимед» добилось максимального размера отдачи от каждой денежной единицы товарооборота, спрос на товары, предлагаемые предприятием растет.

Основные показатели рентабельности ООО «Архимед» возросли, что говорит об увеличении эффективности использования средств организации. После выявления факторов, влияющих на прибыль и оценки прибыли нами были даны рекомендации по увеличению прибыли. Они сводятся к проведению плановых мероприятий по увеличению прибыли, а также мероприятий по увеличению выручки от реализации и уменьшения расходов организации путем проведения специально разработанных мер.[[26]](#footnote-26)

Увеличение объема реализации продукции в натуральном выражении при прочих равных условиях ведет к росту прибыли. Предприятие, располагающее средствами и возможностями для проведения капитальных вложений, реально увеличивают свою прибыль, если обеспечивают рентабельность инвестиций выше темпов инфляции.

Однако инфляция достаточно быстро обесценивает оборотные средства, предприятиями на приобретение сырья и топливно-энергетических ресурсов направляется все большая их часть, неплатежи покупателей и требуемая предоплата отвлекают значительную часть средств из оборота покупателей.

В этой ситуации, казалось бы, логично предположить резкое падение массы прибыли. Но статистические данные свидетельствуют об обратном. При росте затрат на производство продукции и снижения объемов ее выпуска прибыль растет вследствие постоянно повышающихся цен. Увеличение цены само по себе не является негативным фактором. Оно вполне обосновано, если связано с повышением спроса на продукцию, улучшением технико-экономических параметров и потребительских свойств выпускаемой продукции.

Поскольку прибыль от реализации продукции занимает наибольший удельный вес в структуре балансовой прибыли, то анализ факторов, ее определяющих, имеет значение для выявления резервов роста всей балансовой прибыли.

На величину прибыли от реализации продукции влияют состав, и размер нереализованных остатков на начало, и конец периода. Значительная величина остатков приводит к неполному поступлению выручки и недополучению прибыли.[[27]](#footnote-27)

Резервом увеличения балансовой прибыли, может быть, прибыль, полученная от реализации основных фондов и иного имущества предприятия. Если раньше операции, связанные с выбытием основных фондов, не оказывали заметного влияния на финансовые результаты, то теперь, когда предприятия вправе распоряжаться своим имуществом, имеет смысл освободиться от излишнего и не установленного оборудования, предварительно взвесив, что выгоднее – продать его или сдать в аренду.

Другие операции, например безвозмездная передача основных средств предприятию, не относятся на балансовую прибыль, а возмещаются из чистой прибыли, предназначенной на накопление.

Снижения трудоемкости продукции, роста производительности труда можно достичь различными способами. Наиболее эффективные из них – механизация и автоматизация производства, разработка и применение прогрессивных, высокопроизводительных технологий. Однако одни мероприятия по совершенствованию применяемой техники и технологии не дадут должной отдачи без улучшения организации производства и труда.

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

Известно, что чем больше партия закупаемого сырья, материалов, тем больше величина среднегодового запаса и больше размер издержек, связанных со складированием этого сырья, материалов. Вместе с тем приобретение сырья и материалов крупными партиями имеет свои преимущества. Снижаются расходы связанные с размещение заказа на приобретаемые товары, с приемкой этих товаров, контролем за прохождением счетов и др. Таким образом, возникает задача определения оптимальной величины закупаемых сырья и материалов ООО «Архимед», чтобы избежать лишних затрат и увеличить прибыль.[[28]](#footnote-28)

Те же правила действуют при определении оптимальной величины серии запускаемой продукции. При производстве продукции значительным числом мелких серий издержки по складированию готовой продукции будут минимальными, за счет чего возрастет прибыль.

В сочетании с традиционными путями снижения затрат на производство продукции вновь возникшие факторы позволят в комплексе довести величину издержек производства до оптимального уровня, следовательно увеличить прибыль.

Прибыль может возрасти в результате увеличения производства продукции, повышения удельного веса изделий с более высокой рентабельностью, снижения себестоимости продукции, роста оптовых цен, при повышении качества выпускаемой продукции.

Ассортимент выпускаемой продукции оказывает непосредственное влияние на прибыль. При изменении структуры ассортимента в направлении повышения удельного веса изделий с более высокой рентабельностью обеспечивается дополнительный прирост прибыли.

Среди факторов, влияющих на прирост прибыли, ведущая роль принадлежит снижению стоимости продукции. Выбор путей сокращения текущих издержек производства основывается на анализе структуры себестоимости. Для материальных отраслей промышленности наиболее характерным путем является экономия материальных ресурсов, для трудоемких – улучшение использования основного капитала, для энергоемких – экономия топлива и электроэнергии.[[29]](#footnote-29)

При производстве продукции повышенного качества текущие издержки чаще всего возрастают. Однако в результате реализации этой продукции по повышенным ценам прибыль также возрастает.

**Выводы.** Необратимые изменения всех сфер окружающей среды оказывают влияние на конкретные предприятия и для того, что бы развиваться, менеджеру необходимо принимать и реализовывать хозяйственные решения.

Принятию управленческих решений предшествует анализ и оценка производственной и финансово-хозяйственной деятельности предприятия, позволяющие выявить главные взаимосвязи и взаимозависимости на предприятии.

Результативность анализа во многом зависит от его информативной базы. Основным источником информации для осуществления финансового анализа является бухгалтерский баланс и приложения к нему. Баланс предприятия представляет собой совокупность сведений о результатах работы предприятия, отражающим итоговые данные на определенную дату времени.

Финансовое состояния предприятия характеризуется системой показателей, отражающих состояние капитала в процессе его кругооборота и способность субъекта хозяйствования финансировать свою деятельность на фиксированный момент времени. Основными показателями анализа баланса являются: показатели финансовой устойчивости, рентабельности, оборачиваемости, ликвидности предприятия.[[30]](#footnote-30)

Положительный результат работы предприятия предполагает качественное управление процессом создания прибыли. Ведь именно от получаемой прибыли зависит экономическая устойчивость предприятия. Также прибыль является стимулом к рациональному использованию ресурсов всех видов. Что не маловажно для экономики в целом.

1. Ковалев В.В., Ковалев Вит.В. Финансы организаций (предприятий): учеб. – М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2007.-256 с. [↑](#footnote-ref-1)
2. Володина А.А. Управление финансами (Финансы предприятий): Учебник. - М.:ИНФРА-М,2008.-178 с. [↑](#footnote-ref-2)
3. Макарьева В.И. Анализ финансово-хозяйственной деятельности организации. – 2-е изд., перераб. и доп. / В.И. Макарьева, Л.В. Андреева. – М.: Финансы и статистика, 2007. – 304 с. [↑](#footnote-ref-3)
4. Ричард Х. Холл Организации: структуры, процессы, результаты. – С.-П., 2007.-283 с. [↑](#footnote-ref-4)
5. Ковалев В.В. Управление денежными потоками, прибылью и рентабельностью. – М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2008. – 336 с. [↑](#footnote-ref-5)
6. Самсонова Н.Ф. Финансы, денежное обращение и кредит. – М.: ИНФРА-М, 2007.-236 с. [↑](#footnote-ref-6)
7. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: Учебное пособие для вузов. Под редакцией П.П. Табурчака, В.М. Гумина, М.С. Сапрыкина. – Ростов-на-Дону: Феникс, 2007. – 352 с. [↑](#footnote-ref-7)
8. Зайцев Л.Н. Экономика, организация и управление предприятием. – М.: Инфра-М. 2006. – 346 с. [↑](#footnote-ref-8)
9. Бочаров В.В. Управление денежным оборотом предприятий и корпораций. – М., 2002.-269с. [↑](#footnote-ref-9)
10. Зайцев Л.Н. Экономика, организация и управление предприятием. – М.: Инфра-М. 2006.-346 с. [↑](#footnote-ref-10)
11. Горфинкель В.Я., Купряков Е.М., Прасолова В.П. и др. Экономика предприятия: Учебник для вузов. / Под редакцией профессора В.Я. Горфинкеля, профессора Е.М. Купрякова – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2006. – 367 с. [↑](#footnote-ref-11)
12. Абрютина М.С. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия: Учебное пособие. / М.С. Абрютина. – М.: Дело, 2006. – 232 с. [↑](#footnote-ref-12)
13. Григорьев В., Островкин И. Оценка предприятий. Имущественный подход. – М.: Дело,2008.-237 с. [↑](#footnote-ref-13)
14. Ковалев В.В. Управление денежными потоками, прибылью и рентабельностью. – М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2008. – 336 с. [↑](#footnote-ref-14)
15. Макарьева В.И. Анализ финансово-хозяйственной деятельности организации. – 2-е изд., перераб. и доп. / В.И. Макарьева, Л.В. Андреева. – М.: Финансы и статистика, 2007. – 304 с. [↑](#footnote-ref-15)
16. Зайцев Л.Н. Экономика, организация и управление предприятием. – М.: Инфра-М. 2006.-346 с. [↑](#footnote-ref-16)
17. Перрар Ж. Управление финансами. – М.: Финансы и статистика,2007.-234 с. [↑](#footnote-ref-17)
18. Валдайцев С.В. Оценка бизнеса и управление стоимостью предприятия: Учебное пособие для вузов. / С.В. Валдайцев. 2007г. – 720 с. [↑](#footnote-ref-18)
19. Макарьева В.И. Анализ финансово-хозяйственной деятельности организации. – 2-е изд., перераб. и доп. / В.И. Макарьева, Л.В. Андреева. – М.: Финансы и статистика, 2007. – 304 с. [↑](#footnote-ref-19)
20. Макарьева В.И. Анализ финансово-хозяйственной деятельности организации. – 2-е изд., перераб. и доп. / В.И. Макарьева, Л.В. Андреева. – М.: Финансы и статистика, 2007. – 304 с. [↑](#footnote-ref-20)
21. Зайцев Л.Н. Экономика, организация и управление предприятием. – М.: Инфра-М. 2006. – 346 с. [↑](#footnote-ref-21)
22. Валдайцев С.В. Оценка бизнеса и управление стоимостью предприятия: Учебное пособие для вузов. / С.В. Валдайцев. 2007г. – 720 с. [↑](#footnote-ref-22)
23. Перрар Ж. Управление финансами. – М.: Финансы и статистика,2007.-234 с. [↑](#footnote-ref-23)
24. Бочаров В.В. Управление денежным оборотом предприятий и корпораций. – М., 2002.-269с. [↑](#footnote-ref-24)
25. Ричард Х. Холл Организации: структуры, процессы, результаты. – С.-П., 2007.-283 с. [↑](#footnote-ref-25)
26. Горфинкель В.Я., Купряков Е.М., Прасолова В.П. и др. Экономика предприятия: Учебник для вузов. / Под редакцией профессора В.Я. Горфинкеля, профессора Е.М. Купрякова – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2006. – 367 с. [↑](#footnote-ref-26)
27. Володина А.А. Управление финансами (Финансы предприятий): Учебник. - М.:ИНФРА-М,2008.-178 с. [↑](#footnote-ref-27)
28. Финансы, денежное обращение и кредит. Н.Ф. Самсонова. – М.: ИНФРА-М, 2007.-236 с. [↑](#footnote-ref-28)
29. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: Учебное пособие для вузов. / Под редакцией П.П. Табурчака, В.М. Гумина, М.С. Сапрыкина. – Ростов-на-Дону: Феникс, 2007. – 352 с. [↑](#footnote-ref-29)
30. Шеремет А.Д., Сайфулин Р.С. Финансы предприятий. - М.: ИНФРА-М, 2007. [↑](#footnote-ref-30)