**Содержание**

стр.

Введение …………………………………………………………………………3 1. Теоретические основы финансирования текущих активов

предприятия ……………………………………………………………………..5

1.1 Текущие активы предприятия и их структура…………………………….5

1.2 Потребность в финансировании текущих активов………………………..7

2. Стратегическое финансирование текущих активов предприятия………....11

2.1 Источники финансирования текущих активов, влияющие

на выбор стратегии……………............................................................................11

2.2 Виды стратегий финансирования текущих активов……………………....14

3. Приоритетные стратегии финансирования текущих активов на примере ООО " Авторитет "………………….………………………………………. 15

3.1 Общая характеристика финансовой стратегии и финансовая

модель развития ООО «Авторитет»....................................................................17

3.2 Оценка эффективности финансовой стратегии предприятия...…………..25

Заключение……………..……………………………………………………….. 29

Список используемой литературы .……………………………………………31

**Введение**

С выбора компанией деловой стратегии, нацеленной на максимизацию ее рыночной стоимости, начинается стратегия финансирования. Реализуется стратегия через инвестиции, которые обеспечивают движение в заданном направлении. Инвестиции требуют денег, а потому, решения по финансированию должны обеспечить привлечение необходимых ресурсов.

«Хорошая стратегия финансирования» должна решать важнейшую задачу финансового менеджмента - обеспечение долгосрочного роста стоимости компании. Необходимый результат могут дать действия, которые по канонам классических корпоративных финансов могут вызвать негативную реакцию инвесторов. Это, например, сокращение и даже полный отказ от выплаты дивидендов или выкуп акций со значительной премией к рыночной цене. Стратегия финансирования должна обеспечивать рост благосостояния акционеров.

Оптимальная структура финансирования и обоснованное соотношение долга и собственного капитала минимизируют совокупную стоимость капитала компании, позволяя ей одновременно привлекать необходимые финансовые ресурсы и сохранять гибкость принятия финансовых решений.

Необходимой, а вернее сказать обязательной частью хорошо продуманной стратегии финансирования является политика дивидендных выплат и выкупа акций, в максимальной степени соответствующая интересам акционеров.

Необходимо отметить особо, что при уменьшении затрат на привлечение капитала стоимость компании возрастает только тогда, когда изменение финансового рычага не оказывает негативного влияния на операционный денежный поток. Если следствием (или условием) предоставления нового долга является снижение допустимого уровня риска и это приводит к последующему сокращению операционных денежных потоков, стоимость компании может снизиться даже при снижении стоимости капитала.

В такой ситуации следует вспомнить, что целью финансового управления является максимизация стоимости компании, а не минимизация затрат на капитал, и именно с этой позиции подойти к формированию структуры капитала

Важной составляющей стратегии финансирования является проблема подготовки и адекватного доведения до инвесторов информации о текущем состоянии, тактических и стратегических планах организации, которая способна повлиять на кредитный рейтинг компании, а так же ее рыночную стоимость.

Часто сознательный отказ от внешних источников финансирования становится причиной неоправданного ограничения темпов роста бизнеса. А это значит, что корпоративная стратегия финансирования должна соответствовать сложившемуся уровню риска деловых операций и обеспечить фонды, необходимые для реализации корпоративных планов развития. Она должна учитывать финансовые цели компании, ее потребности в финансовых ресурсах, дивидендную политику и конкурентную позицию.

Список используемой литературы1. Дубанков А.П. Расчетные и кассовые услуги банка: Учебное пособие. - М.: ЮНИТИ, 2005.2. Масленченков Ю.С. Финансовый менеджмент в коммерческом банке. Фундаментальный анализ. - М.: Перспектива, 2006.3. Рогов М.А,. Менеджмент в банке. - М.: Дело, 2005.4. Стоянова Е.С. Учебник по финансовому менеджменту. М.: «Перспектива», 2006.5. Тавасиев А.М. Банк - партнер предприятия: расчетно-платежные операции и хеджирование: Учеб. пособие. - М.: ЮНИТИ, 2005.6. Цапаев Д.М. Комплексный риск менеджмент в банке. - М.: Дрофа, 2007.

Курсовая защищена на отлично. Заказ №48095

Данная курсовая работа посвящена рассмотрению видов стратегий финансирования текущих активов.

Объектом исследования является фирма ООО «Авторитет», занимающаяся розничной продажей запчастей для автомобилей иностранного производства. Предметом исследования является система формирования и контроля финансовой стратегии предприятия.

Цель работы изучение вопроса видов финансирования текущих активов.

Для достижения поставленной цели в ходе выполнения курсовой работы предполагается решение следующих задач: 1) рассмотреть виды стратегий финансирования текущих активов; 2) изучить источники финансирования текущих активов, влияющие на выбор стратегии; 3) выявить потребность в финансировании текущих активов; 4) выявить приоритетные стратегии финансирования текущих активов на примере ООО «АВТОРИТЕТ». При написании курсовой работы использовались материалы и статьи Интернет - изданий, статьи и работы таких авторов как Дубанков А.П., Тавасиев А.М., Рогов М.А. и др.

**1. Теоретические основы финансирования текущих активов предприятия**

**1.1 Текущие активы предприятия и их структура**

Оборотные средства (оборотный капитал)- это текущие активы предприятия, возобновляемые с определенной регулярностью для обеспечения текущей деятельности, вложения в которые как минимум однократно оборачиваются в течение года или одного производственного цикла. По принятой в настоящее время в народном хозяйстве классификации в составе оборотных средств промышленности выделяются следующие группы:1)оборотные фонды; 2)фонды обращения. Оборотные производственные фонды предприятий состоят из трех частей: 1.Производственные запасы;

2.Незавершенное производство и полуфабрикаты собственного изготовления;

3.Расходы будущих периодов.

Производственные запасы — это предметы труда, подготовленные для запуска в производственный процесс; состоят они из сырья, основных и вспомогательных материалов, топлива, горючего, покупных полуфабрикатов и комплектующих изделий, тары и тарных материалов, запасных частей для текущего ремонта основных фондов. Размер этих запасов устанавливается с таким расчетом, чтобы обеспечить бесперебойную и ритмичную работу. Обычно различают текущий, подготовительный и страховой запасы. Текущий запас предназначен для обеспечения бесперебойного хода производственного процесса между двумя очередными поставками сырья, материалов, покупных изделий и полуфабрикатов. Подготовительный запас необходим на время подготовки материалов к производственному потреблению. Страховой запас предназначен для обеспечения бесперебойного производственного процесса при отклонениях от принятых интервалов поставок. Незавершенное производство и полуфабрикаты собственного изготовления — это предметы труда, вступившие в производственный процесс: материалы, детали, узлы и изделия, находящиеся в процессе обработки или сборки, а также полуфабрикаты собственного изготовления, не законченные полностью производством в одних цехах предприятия и подлежащие дальнейшей обработке в других цехах того же предприятия.  
Расходы будущих периодов — это невещественные элементы оборотных фондов, включающие затраты на подготовку и освоение новой продукции, которые производятся в данном периоде (квартал, год), но относятся на продукцию будущего периода (например, затраты на конструирование и разработку технологии новых видов изделий, на перестановку оборудования, маркетинг и др.). Оборотные производственные фонды в своем движении также связаны с фондами обращения, обслуживающими сферу обращения. Они включают готовую продукцию на складах, товары в пути, денежные средства и средства в расчетах с потребителями продукции, в частности, дебиторскую задолженность. Совокупность денежных средств предприятия, предназначенных для образования оборотных фондов и фондов обращения, составляют оборотные средства предприятия. Фонды обращения состоят из четырех групп:•готовая продукция на складах (в емкостях) предприятий;•товары в пути (отгруженные);•денежные средства на расчетном счете в банке, в аккредитивах или в кассе предприятия;•средства в расчетах с поставщиками и покупателями. Структура оборотных средств на предприятии показывает долю отдельных элементов в общей сумме средств. В производственной структуре соотношение оборотных производственных фондов и фондов обращения составляет в среднем 4:1. В структуре производственных запасов в среднем по промышленности основное место занимают сырье и основные материалы. Значительно ниже доли запасных частей и тары (около 3%). Сами производственные запасы имеют более высокий удельный вес в топливно- и материалоемких отраслях. Структура оборотных средств зависит от отраслевой принадлежности предприятия, характера и особенностей организации производственной деятельности, условий снабжения и сбыта, расчетов с потребителями и поставщиками. Состояние, состав, структура производственных запасов, незавершенного .производства и готовой продукции являются важными показателями коммерческой деятельности предприятия. Структура оборотных средств на предприятиях различных отраслей промышленности неодинакова и зависит от множества факторов:

1. Специфики предприятия.

На предприятиях с длительным производственным циклом (например, в судостроении) велика доля незавершенного производства; на предприятиях горного профиля большая доля расходов будущих периодов. На тех предприятиях, у которых процесс производства продукции скоротечный, как правило, наблюдается большой удельный вес производственных запасов;

2. Качества готовой продукции.

Если на предприятии выпускается продукция низкого качества, которая не пользуется спросом у покупателей, то резко повышается доля готовой продукции на складах;

3.Уровня концентрации, специализации, кооперирования и комбинирования производства;

4. Ускорения научно-технического прогресса.

Этот фактор влияет на структуру оборотных средств разнопланово и практически на соотношение всех элементов. Если на предприятии внедряются топливосберегающая техника и технология, безотходное производство, то это сразу влияет на снижение доли производственных запасов в структуре оборотных средств. Влияют на структуру оборотных средств и другие факторы. При этом необходимо иметь в виду, что одни факторы носят долговременный характер, другие — кратковременный. Структура оборотных средств на предприятии непостоянна и изменяется в динамике под влиянием многих причин.

**1.2 Анализ и прогноз потребности в финансировании собственного оборотного капитала.** Одной из наиболее актуальных и болезненных проблем для современного предприятия является проблема определения и обеспечения оборотным капиталом. Актуальность ее обусловлена тем, что предприятию жизненно необходимо для сохранения непрерывности своего производственного цикла сформировать источник финансирования своих текущих активов. Существование ряда негативных экономических явлений в стране ( взаимные неплатежи, высокая цена кредитов банка) приводят к тому, что обеспечение производственной деятельности денежными ресурсами становится болезненной проблемой. Принимая во внимание сложность данной ситуации, при анализе и планировании деятельности предприятия, необходимо уделить особое внимание определению общего объема потребности в оборотном капитале с учетом сложившихся на предприятии технологических и финансовых условий, а также источников финансирования текущей деятельности. В состав оборотного капитала входят производственные запасы и запасы готовой продукции, незавершенное производство, дебиторская задолженность, денежные средства и ценные бумаги. Традиционно размер производственных запасов на предприятии гораздо больше, чем потребность в них на текущий день. Понятно, что это связано с риском кратковременной остановки производства в случае недопоставки сырья и материалов вовремя или возникновения каких-либо сбоев в работе с поставщиками. В теории управления запасами разработаны модели для определения объема одной партии заказа. Одна из наиболее часто используемых моделей имеет вид:

(корень квадратный из частного от деления)



где q - объем партии в единицах S - общая потребность в сырье на период в единицах Z - стоимость выполнения одной партии заказа H - затраты по хранению единицы сырья

Общая потребность в производственных запасах сырья и материалов необходимых для бесперебойного осуществления деятельности определяются исходя из того, что каждый момент времени часть производственных запасов находится в пути, другая - на приемке, разгрузке, складировании и подготовке к производству, а также на складе в виде текущего и стратегического запаса. Если рассчитать, сколько времени производственные запасы находятся на всех указанных стадиях в соответствии с фактически складывающимися у предприятия условиями и определить фактический технологически сложившийся однодневный расход материалов, то это и будет необходимый размер производственных запасов. Если предприятие ведет работу с одними и теми же поставщиками, то расчет времени нахождения в пути определяется как частное от деления средних остатков материалов в пути на средний однодневный расход материалов. Время пребывания материалов на приемке, разгрузке и складировании определяется в днях по фактически сложившимся данным. Как правило, это время очень незначительно. Время нахождения материалов на складе в виде текущего запаса определяется исходя из интервала между запусками материалов в производство. Страховой запас обычно устанавливается в половинном размере текущего запаса. Полученный исходя из собранной информации необходимый и обоснованный объем производственных запасов сырья и материалов сравнивается с фактически сложившимся на предприятии. На основании данных расчетов делается вывод в какой степени предприятие обеспечено материальными ценностями. Обоснованные размеры незавершенного производства определяются исходя из длительности производственного цикла. Наиболее распространенный метод расчета - умножение половины длительности производственного цикла в днях на однодневный выпуск готовой продукции по себестоимости. Обоснование складских остатков готовой продукции рассчитывается исходя из числа дней , необходимых предприятию для подборки продукции по ассортименту, накоплению изделий до размеров партии отгрузки, упаковки и транспортировки. Суммарное число дней по этим операциям также умножается на однодневный выпуск готовой продукции по себестоимости. Определение размера дебиторской задолженности прежде всего связано с величиной ее оборачиваемости, а также сложившегося на предприятии характера расчетов с покупателями. Средний срок погашения дебиторской задолженности за анализируемый период в днях умноженный на планируемый объем реализации готовой продукции позволит определить величину задолженности покупателей в будущем периоде. При расчете и анализе оборачиваемости дебиторской задолженности особое внимание необходимо уделить изысканию путей ускорения погашения долгов покупателей. В качестве мер, направленных на ускорение расчетов с покупателями, можно предложить:

1.Определение системы скидок на поставляемую продукцию в случае оплаты покупателя в течении определенного периода времени (например в течении 10 дней с момента получения товара);

2. Периодически пересматривать и сокращать предельную сумму отпуска готовой продукции с последующей оплатой;

3. Если знаете, что предприятие не погасит дебиторской задолженности, т.к. у него неустойчивое финансовое положение, необходимо получить залог по сумме, не меньшую, чем сумма дебиторской задолженности;

4. Используйте возможности налоговой инспекции по изыскании долгов по поручению вашего предприятия.

Суммировав потребности по всем элементам оборотного капитала, получим общий необходимый объем финансирования текущей производственной деятельности в анализируемом периоде.

Одним из важнейших источников финансирования текущих оборотных средств служит кредиторская задолженность перед поставщиками.

Ожидаемую величину ее рассчитывают исходя из предполагаемого объема приобретения товарно - материальных ценностей и услуг, среднего срока погашения обязательств, сложившихся на предприятии, сложившегося соотношения поступлений материальных ценностей на условиях предварительной и последующей оплаты.

Средний срок погашения кредиторской задолженности рассчитывается по формуле оборачиваемости текущих обязательств в анализируемом периоде. Если на предприятии в работе с поставщиками существует практика предоплаты, то средний срок погашения всей кредиторской задолженности корректируется на величину предварительной оплаты за приобретаемые материальные ценности.

В расчете величины оборотного капитала, необходимого для формирования текущих активов, используется период оборота оборотных средств, под которым понимается скорость реализации запасов, незавершенного производства, дебиторской задолженности и т. д.

Потребность в фактическом финансировании оборотных средств определяется исходя из ожидаемой величины текущих активов и разностью в длительности оборота текущих активов и сроком погашения кредиторской задолженности:



где Псок - совокупная потребность в финансировании текущих оборотных активов; ТА - величина текущих оборотных активов, необходимых для поддержания непрерывного объема производства;Ота - период оборота текущих активов;Окз - период оборота кредиторской задолженности поставщикам.

Из формулы видно, что чем выше период оборачиваемости в днях задолженности перед поставщиками, тем меньше возникает потребности в дополнительном финансировании текущей производственной деятельности. Если же период оборота кредитных денег короче производственного цикла, предприятие вынуждено привлекать дополнительные финансовые ресурсы либо в форме отвлечения собственных средств предприятия, либо в форме банковского кредита. Размеры дополнительного финансирования можно определить из приведенной выше формулы, что позволит вести более продуманную и спланированную финансовую политику.

.

**2. Стратегическое финансирование текущих активов предприятия**

**2.1 Источники финансирования текущих активов, влияющие на выбор стратегии**

Инвестиционные решения связаны с проблемами распределения привлекаемых финансовых средств по направлениям инвестирования в оборотные средства, и преследуют цель оптимизации величины активов (объем и структуру) и выбор источника их финансирования.

В практике управления оборотным капиталом выделяют три стратегии управления инвестициями в оборотные активы – консервативную, агрессивную и умеренную.

При консервативной стратегии потребности предприятия в финансировании оборотных активов практически полностью покрываются за счет долгосрочных пассивов (собственных и долгосрочных заемных средств), краткосрочные источники фактически не используются для финансирования текущих активов. Предприятие сдерживает рост оборотных активов, стремится к сокращению периода оборачиваемости. Такую политику предприятия ведут либо в условиях достаточной определенности ситуации, когда объем продаж, сроки поступлений и платежей, необходимый объем запасов и точное время их потребления и т.д. известны заранее, либо при необходимости строжайшей экономии буквально на всем. Консервативная политика управления текущими активами обеспечивает высокую экономическую рентабельность активов, но несет в себе чрезмерный риск возникновения технической неплатежеспособности из-за малейшей заминки или ошибки в расчетах, ведущей к десинхронизации сроков поступлений и выплат предприятия. Она является дорогостоящей, так как цена долгосрочного кредита обычно выше краткосрочного. Кроме того, предприятие вынуждено уплачивать проценты за кредит постоянно, даже в периоды избыточного финансирования, в результате чего снижается доходность.

Агрессивная стратегия предусматривает, что оборотные активы предприятия полностью покрываются за счет краткосрочных источников финансирования. Предприятие не ставит никаких ограничений в наращивании оборотных активов, держит значительные денежные средства, имеет значительные запасы сырья и готовой продукции, и стимулируя покупателей, раздувает дебиторскую задолженность, период оборачиваемости длителен. Долгосрочный капитал используется только для финансирования внеоборотных активов. Проведение такой стратегии делает предприятие финансово неустойчивым, и возникает риск его неплатежеспособности. При необходимости погашения значительной части текущих обязательств предприятие остается без источников финансирования не только переменных, но и постоянных текущих активов. В этом случае оно вынуждено прибегнуть к экстренному заимствованию или к продаже части активов, что ведет к дополнительным затратам и непроизводительным потерям. Однако, если краткосрочные источники финансирования длительное время сохраняются на неизменном уровне, то эта стратегия является сравнительно дешевой. Постоянные текущие активы предприятие (в составе оборотных активов выделяют несколько групп: а) условно-постоянная часть (permanent working capital), которая включает активы с низким уровнем ликвидности – страховые запасы, долгосрочная дебиторская задолженность и т.п., а также активы, длительное время находящиеся на неизменном уровне; б) периодически возникающие оборотные активы или временные, которые связаны с сезонностью в работе предприятия. Эту группу называют переменной (temporary working capital), и потребность в их финансировании возникает периодически, покрывается за счет текущей кредиторской задолженности, а переменные – за счет краткосрочных банковских кредитов. Агрессивная политика способна снять с повестки дня вопрос риска технической неплатежеспособности, но не может обеспечить повышенную рентабельность активов.

Умеренная стратегия предполагает, что финансовый менеджер должен найти оптимальное соотношение между риском неплатежеспособности компании и надежностью от экономии на долгосрочных пассивах. Она является как бы компромиссом между консервативной и агрессивной стратегиями, когда показатели эффективности и технической неплатежеспособности находятся на среднем уровне. Разрабатывая такую стратегию, менеджер использует долгосрочные источники финансирования внеоборотных активов и постоянной части текущих активов, а краткосрочные финансовые источники привлекаются для покрытия их переменной части. В ряде случаев объем краткосрочного финансирования может частично покрывать и постоянные текущие активы. Умеренная стратегия снижает риски возникновения убытков, поскольку при ее проведении предприятие не испытывает недостатка финансовых ресурсов и сокращает потери от неэффективного использования финансовых средств. Определяя конкретную структуру источников финансирования активов, финансовый менеджер руководствуется конечной целью деятельности компании – повышением рыночной стоимости акций. Оборотные активы предприятия финансируются в основном за счет текущих обязательств, но также частично за счет долгосрочных заемных средств. Привлечение долгосрочных займов необходимо для финансирования постоянной части оборотных активов, которая в течение достаточно длительного времени остается неизменной по объему и не зависит от сезонных колебаний. Потребность в финансировании условно-постоянной части активов является постоянной, в связи с чем, предприятие должно иметь устойчивые источники финансирования данных активов в виде долгосрочных заемных средств, а в случае их отсутствия – собственных средств. Политика управления инвестициями в оборотный капитал заключается в выработке стратегии управления инвестициями в сочетании со стратегией финансирования оборотного капитала, которые в совокупности должны обеспечить формирование оптимального размера чистого оборотного капитала (net working capital) (или собственного оборотного капитала, или работающего оборотного капитала). Чистый оборотный капитал – исключительно количественное понятие, которое не содержит информации о качестве текущих активов или пассивов. Поскольку понятие чистого оборотного капитала связано с текущими активами, которые, в конечном счете, будут превращены в денежные средства, существует связь между чистым оборотным капиталом компании и ее денежными средствами. Однако, эта связь не отличается жесткостью и является функцией времени реализации активов и получения денег (поэтому говорят о движении, или о потоке, денежных средств). Только при учете времени превращения активов в деньги или времени платежей по текущим пассивам, можно обосновано планировать инвестиции в оборотный капитал на основе движения денежных средств (планирование охватывает два основных направления: вложение свободных (избыточных) денежных средств; получение краткосрочных займов для покрытия дефицита свободных денежных средств). Учитывая многообразие инструментов денежного рынка, куда можно вложить избыточные денежные средства, и множество источников краткосрочных кредитов, менеджеру приходится решать задачу выбора инструментов, обеспечивающих наибольшую прибыль при минимальном риске (для инвестирования) и наименьший процент (для заимствования). На изменение размера чистого рабочего капитала соотношение источников финансирования оборотных активов оказывает решающее влияние. Если при неизменном объеме краткосрочных финансовых обязательств будет расти доля оборотных активов, финансируемых за счет собственных источников и долгосрочного заемного капитала, то размер чистого рабочего капитала будет увеличиваться. Естественно, в этом случае будет повышаться финансовая устойчивость предприятия, но снижаться эффект финансового рычага и расти средневзвешенная стоимость капитала в целом (так как процентная ставка по долгосрочным займам в силу большего их риска выше, чем по краткосрочным займам). Соответственно, если при неизменном участии собственного капитала и долгосрочных займов в формировании оборотных активов будет расти сумма краткосрочных финансовых обязательств, то размер чистого рабочего капитала будет сокращаться. Таким образом, выбор соответствующих источников финансирования оборотных активов в конечном итоге определяет соотношение между уровнем эффективности использования капитала и уровнем риска финансовой устойчивости и платежеспособности предприятия. С учетом этих факторов и строится политика управления финансированием оборотных активов. Исходя из стратегии инвестирования в оборотные активы, производится выбор источника финансирования.

Для достижения целей управления инвестициями необходимо стремиться к тому, чтобы сроки погашения средств (кредитов) совпадали с продолжительностью жизни активов. Если такого совпадения нет, то предприятие будет нести ненужный риск и дополнительные издержки. Если долгосрочные активы финансируются за счет краткосрочных пассивов, то менеджерам придется постоянно искать возможности рефинансирования, что увеличивает риск, поскольку необходимые в какой-то момент денежные средства могут оказаться недоступными или доступными по существенно более высокой цене. К тому же повторение операции рефинансирования ведет к росту транзакционных издержек (и денег, и времени менеджеров). С другой стороны, финансирование краткосрочных нужд за счет долговременных обязательств ведет к тому, что издержки долгосрочного финансирования оказываются выше, чем доход от кратковременного инвестирования активов, а в результате снижается прибыль. Краткосрочное финансирование классифицируют в зависимости от того – спонтанно оно или нет. К спонтанному финансированию относится использование для финансирования инвестиций кредиторской задолженности: денег, которые предприятие должно поставщикам (коммерческий кредит); невыплаченной заработной платы и налогов. Средства по эти статьям расходов начисляются в начале месяца, но оплата производится в зависимости от установленных сроков несколько позже, и эти средства представляют собой источник финансирования. Чем продолжительнее платежный период, тем больше объем финансирования. Эффективность инвестиций можно оценить на основе выбора между учетом векселей и факторингом.

Традиционно векселя выписываются для оформления товарного кредита. Помимо выпуска собственных векселей, предприятие для расчетов с поставщиками может использовать банковские векселя. Но основное экономическое предназначение векселя – в кратчайшие сроки превращать дебиторскую задолженность поставщика в деньги на расчетном счете. Предприятие, осуществляя операции с банковскими векселями, может получить следующие выгоды: снять проблему платежеспособности, т.к. вексель стабильного банка более ликвиден, чем вексель самого предприятия; увеличить оборотный капитал; снизить налоговые выплаты; повысить ликвидность вложений, обусловленную срочностью векселя, а так же наличием вексельного рынка, где возможна реализация векселей или их учет в банке; имеет возможность оплатить им собственные обязательства; имеет возможность заложить их и получить кредит.Банк продает Клиенту вексель (собственной эмиссии или приобретенный) с отсрочкой его оплаты на определенный срок. Вексельное кредитование интересно тем, что плата за отсрочку может быть ниже ставки по кредиту, так как проценты по вексельным инструментам всегда значительно ниже кредитных, если срок оплаты по векселю приходится на более позднюю дату, чем срок отсрочки оплаты самого векселя. Вознаграждение по вексельным схемам устанавливается таким образом, что если Банк оплачивает вексель ранее, чем Клиент оплачивает Банку стоимость векселя, то ставка за отсрочку оплаты становится равной кредитной ставке. Если же наоборот – Клиент оплачивает Банку раньше, то ставка за отсрочку оплаты устанавливается намного меньше действующей кредитной ставки. Такая схема вознаграждения устанавливается в договорах с учетом параметров векселя (процентный или нет, дисконтный или нет, «до востребования» или «не ранее» и т.д. и т.п.).

**2.2 Виды стратегии финансирования текущих активов**

В теории финансового анализа принято выделять различные стратегии финансирования текущих активов в зависимости от отношения выбора относительной величины чистого оборотного капитала. Известны четыре модели поведения: идеальная, агрессивная, консервативная, компромиссная.

Выбор той или иной модели стратегии финансирования сводится к установлению величины долгосрочных пассивов и расчёту на её основе величины чистого оборотного капитала как разницы между долгосрочными пассивами и внеоборотными активами (*ОК=DП-ВА*). Следовательно, каждой стратегии поведения соответствует своё базовое балансовое уравнение.

Идеальная модель означает, что текущие активы по величине совпадают с краткосрочными обязательствами, т.е. чистый оборотный капитал равен нулю. В реальной жизни такая модель практически не встречается. С позиции ликвидности она наиболее рискованна, поскольку при неблагоприятных условиях (например, необходимо рассчитаться со всеми кредиторами единовременно) предприятие может оказаться перед необходимостью продажи части основных средств, что необходимо для покрытия текущей кредиторской задолженности. Суть этой стратегии состоит в том, что долгосрочные пассивы устанавливаются на уровне внеоборотных активов, т.е. базовое балансовое уравнение (модель) имеет вид: *DП=ВА*.

Агрессивная модель означает, что долгосрочные пассивы служат источниками покрытия внеоборотных активов и системной части текущих активов, т.е. того их минимума, который необходим для осуществления хозяйственной деятельности. В этом случае чистый оборотный капитал в точности равен этому минимуму (*ОК=СЧ*). Варьирующая часть текущих активов в полном объёме покрывается краткосрочной кредиторской задолженностью. С позиции ликвидности эта стратегия также весьма рискованна, поскольку в реальной жизни ограничиться лишь минимумом текущих активов невозможно. Базовое балансовое уравнение (модель) будет иметь вид: *DП=ВА+СЧ.*

Обозначения:

*ВА* - внеоборотные активы;

*ТА* - текущие активы (*ТА=CR+BR);*

*СЧ* - системная часть текущих активов;

*ВЧ* - варьирующая часть текущих активов;

*КЗ* - краткосрочная кредиторская задолженность;

*DЗ* - долгосрочный заёмный капитал;

*СК* - собственный капитал;

*DП* - долгосрочные пассивы (*DП=СК+DЗ*);

*ОК* - чистый оборотный капитал (*ОК=ТА-КЗ*).

Консервативная модель предполагает, что варьирующая часть текущих активов также покрывается долгосрочными пассивами. В этом случае краткосрочной кредиторской задолженности нет, отсутствует и риск потери ликвидности. Чистый оборотный капитал равен по величине текущим активам (*ОК=ТА*). Безусловно, модель носит искусственный характер. Эта стратегия предполагает установление долгосрочных пассивов на уровне, задаваемом следующим базовым балансовым уравнением (моделью):

.



Компромиссная модель наиболее реальна. В этом случае необоротные активы, системная часть текущих активов и приблизительно половина варьирующей части текущих активов покрываются долгосрочными пассивами. Чистый оборотный капитал равен по величине сумме системной части текущих активов и половины их варьирующей части (). В отдельные моменты предприятие может иметь излишние текущие активы, что отрицательно влияет на прибыль, однако это рассматривается как плата за поддержание риска потери ликвидности на должном уровне. Стратегия предполагает установление долгосрочных пассивов на уровне, задаваемом следующим базовым балансовым уравнением (моделью): .



**3. Приоритетные стратегии финансирования текущих активов на примере ООО "АВТОРИТЕТ"**

**3.1 Общая характеристика финансовой стратегии и финансовая модель развития ООО «АВТОРИТЕТ»**

Целью разработки финансовой стратегии предприятия является построение эффективной системы управления финансами, направленной на достижение стратегических и тактических целей его деятельности.

Предприятия в условиях высокой инфляции и существующей налоговой политики государства могут иметь различные интересы в вопросах формирования и использования прибыли, выплаты дивидендов, регулирования издержек производства, увеличения имущества и объемов продаж (выручки от реализации).

Однако все эти аспекты деятельности предприятия, отраженные в финансовом, налоговом и управленческом типах учета, поддаются управлению с помощью методов, наработанных мировой практикой, совокупность которых и составляет систему управления финансами.

Известно, что в сегодняшних условиях для большинства предприятий характерна реактивная форма управления финансами, т.е. принятие управленческих решений как реакции на текущие проблемы, или так называемое “латание дыр”. Такая форма управления порождает ряд противоречий: между интересами предприятия и фискальными интересами государства; ценой денег и рентабельностью производства; рентабельностью собственного производства и рентабельностью финансовых рынков; интересами производства и финансовой службы и т.д.

Одной из задач реформы предприятия является переход к управлению финансами на основе анализа финансово-экономического состояния с учетом постановки стратегических целей деятельности предприятия, адекватных рыночным условиям, и поиска путей их достижения. Результаты деятельности любого предприятия интересуют как внешних рыночных агентов (в первую очередь инвесторов, кредиторов, акционеров, потребителей и производителей), так и внутренних (руководителей предприятия, работников административно-управленческих структурных подразделений, работников производственных подразделений).

При проведении реформы предприятия стратегическими задачами разработки финансовой политики предприятия являются:

- максимизация прибыли предприятия;

- оптимизация структуры капитала предприятия и обеспечение его финансовой устойчивости;

- достижение прозрачности финансово-экономического состояния предприятий для собственников (участников, учредителей), инвесторов, кредиторов;

- обеспечение инвестиционной привлекательности предприятия;

- создание эффективного механизма управления предприятием;

- использование предприятием рыночных механизмов привлечения финансовых средств.

В рамках этих задач рекомендуется выполнить следующие мероприятия по ряду направлений в области управления финансами:

- проведение рыночной оценки активов;

- проведение реструктуризации задолженности по платежам в бюджет;

- разработка мер по снижению неденежных форм расчетов;

- проведение анализа положения предприятия на рынке и выработка стратегии развития предприятия;

- проведение инвентаризации имущества и осуществление реструктуризации имущественного комплекса предприятия.

Следует отметить тот факт, что при разборке эффективной системы управления финансами постоянно возникает основная проблема совмещения интересов развития предприятия, наличия достаточного уровня денежных средств для проведения указанного развития и сохранения высокой платежеспособности предприятия.

Стратегия развития, разработанная для компании «АВТОРИТЕТ», предусматривает углубление специализации и сосредоточение усилий на нескольких сегментах рынка автозапчастей. Приоритетными направлениями компании является автомобильная оптика, детали топливной аппаратуры как дизельных, так и бензиновых двигателей, детали подвески, расходные материалы (фильтры, ремни).

Ввиду благоприятной конъюнктуры и перспективности этого сектора рынка, компания намерена осуществить инвестиционную программу, включающую в себя несколько этапов, на первом из которых предусматривается дальнейшее развитие торговой сети, затем строительство собственного автосервиса и закупка ремонтного и диагностического оборудования, организация региональной сети установочных мастерских автомобильного стекла.

Товарная политика ООО «АВТОРИТЕТ» направлена как на количественное, так и на качественное развитие ассортимента. Если говорить о количественном развитии, то это постоянное включение в ассортимент компании новых товарных групп и новых брэндов. Качественное развитие происходит за счёт появления новых позиций внутри отдельных брэндов или новых вариантов уже продаваемых товаров.

Данная финансовая стратегия выполнена в рамках программы определения коммерчески перспективных направлений деятельности в соответствии со стратегией развития компании, предусматривающей, как уже отмечалось выше, углубление специализации и сосредоточение усилий на нескольких сегментах рынка автозапчастей.

Так же, с целью диверсификации деятельности, повышения конкурентоспособности, устойчивости и рентабельности бизнеса компания планирует создать собственные диагностические центры по обслуживанию легковых автомобилей иностранного и отечественного производства в Минусинске и Саяногорске. Осуществление стратегии позволит увеличить объем продаж до 2 млн. руб. в месяц.

Наряду с экономической выгодой, реализация стратегии позволит получить так же и социальный эффект - создать дополнительно 45 рабочих мест, увеличить отчисления в бюджет и социальные фонды.

Стратегией развития предусматривается увеличение торговых площадей в магазине «АВТОРИТЕТ» в Минусинске за счет возведения второго этажа над существующим зданием, покупка помещения автомастерской, расположенной в Минусинске, оформление аренды автомастерской в Саяногорске, закупка двух комплектов оборудования для диагностики и ремонта легковых автомобилей.

На базе автомастерской в городе Абакане планируется открыть автоклуб.

Автоклуб - это концепция предоставления полного спектра услуг владельцам легковых автомобилей как зарубежного производства (иномарок) так и современного производства отечественного машиностроения на основе брэндовой системы технического обслуживания автомобилей BOSCH-SERVICE

И клубной системы как постгарантийных, так и гарантийных авто.

Приведем перечень услуг, которые планируется оказывать в организованном автоклубе:

1. Услуги реализации запасных частей через розничную сеть магазинов «АВТОРИТЕТ»;

2. Услуги реализации запасных частей под заказ, через систему заказа;

3. Техническое обслуживание автомобилей на основе «Автоклуба» (BOSCH-SERVICE и льготное обслуживание от сети магазинов «АВТОРИТЕТ» предусматривает систему дисконтирования и дополнительных гарантий как на изделия приобретаемые через розничную сеть, так и на установку), в том числе программа корпоративного обслуживания предприятий;

4. Техническое обслуживание автомобилей с выездом сервис-мобиля и специалиста на место (включая и гараж клиента);

5. Услуги эвакуатора;

6. Создание системы технической поддержки автомобиля, юридических, страховых и экспертных услуг для членов клубной системы;

7. Создание системы продажи (включая Интернет-магазин) и покупки авто (консультации по подбору), обмена, проката, сдачи в аренду;

8. Услуги информационного и культурного досуга для членов клуба.

В рассматриваемом случае планируются следующие источники получения дохода:

1. Поставка деталей на обслуживаемый автомобиль по прямым договорам поставщиков ( в том числе через розничную сеть) с учетом предоставляемых скидок с последующей реализацией по заказ-наряду с 20% наценкой.

2. Предоставление дополнительных услуг не входящих в перечень (токарно-расточные работы, сварки специальных сплавов деталей авто, кузовные и покрасочные работы, тюнинг и рестайлинг и т.п.) по ценам производителей и получением дохода по агентским договорам (от 10% до30% стоимости работ)

3. Минимизация расходов по рекламациям и гарантийным случаям за счет договоров страхования работ, услуг и действий третьих лиц;

4. Система ценообразования услуг (стоимость нормо-часа) и специального качества техобслуживания (обеспечиваемая обязательным образовательным уровнем) создающая привлекательность для автомобилей находящихся на гарантированном салонном обслуживании (подготовка клиентов к переходу на постгарантийное обслуживание в автоклубе и приобретению запасных частей неоригинального производства рекомендованных сервисной установки с предоставлением дополнительных бонусов и скидок);

5. Получение гарантированного дохода при заключении догоров корпоративного технического обслуживания, определяющих плановую доходность при предварительном финансировании работ;

6. Получение дохода по увеличенным тарифам (до 35%-50%) при оказании технического обслуживания автомобилям с выездом на место (включая гараж клиента)

7. Получение дохода (до 10% агентских при предоставлении) юридических, страховых и экспертных услуг автовладельцам и членам клубной системы.

8. Получение дохода за счет обязательной предпродажной подготовки автомобиля для реализации через систему продаж постгарантийных авто с предоставлением гарантий автоклубом по пробегу и сроку эксплуатации.

9. Получение дохода за счет предоставления охраняемой стоянки на период подбора запасных частей самим автовладельцем (до 100 руб./сутки/авто)

Потребность владельцев автомобилей иностранного производства и современных отечественных автомобилей в автозапчастях и услугах по диагностике автомобиля носит массовый, устойчивый характер, а основными факторами конкурентоспособности являются цена, качество и удобство размещения магазинов и диагностических центров.

Выход на плановый товарооборот намечено осуществить спустя 12 месяцев с момента предоставления инвестиций.

Для реализации стратегии развития предполагается привлечение заемного капитала в виде банковского кредита в объеме 7,07 млн. рублей сроком на 2,5 года под 21% годовых с отсрочкой выплаты процентов на 6 месяцев, а основного долга на 12 месяцев.

При разработке финансовой стратегии предприятия предполагается ежемесячный темп внутренней инфляции равный 1%, что в перерасчете на год составит 12%.

Предполагаемый курс иностранной валюты - 26 рублей за доллар, а ставка рефинансирования Центрального банка РФ - 11,5%. Также в модель заложена ставка процентов по кредиту равная 20%. Длительность интервала планирования составляет 90 дней, срок реализации стратегии - 12 кварталов (3 года). Простой срок окупаемости - 2,5 года, дисконтированный - 2,8 года.

Как уже говорилось ранее затраты на реализацию стратегии составят 7070 тыс. рублей - источником формирования которых выступит привлеченный кредит.

Выручка от реализации (через 3 года после начала финансирования) составит 5726 тыс.руб. в квартал, в это же время текущие затраты составят 4963 тыс. руб. в квартал. Средняя рентабельность по чистой прибыли составит 18%.

Рассмотрим график выполнения строительно-монтажных работ и изменения в стоимости постоянных активов предприятия (Таблица 3.1).

Таблица 3.1

Расчет стоимости постоянных активов

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Наименование | Значение | Дата выполнения |
| 1 | 2 | 3 |
| Постоянные активы, Строительно-монтажные работы |  |  |
| Проект на строительные работы |  |  |
| № кв. постановки актива на баланс  График оплаты актива  Стоимость актива (без НДС)  НДС уплаченный (18%)  Амортизационные отчисления (На=10%) | 5 квартал  100%  267 тыс.руб.  53 тыс.руб.  53 тыс.руб. | 1кв - 50%, 2кв - 50%  1кв - 133 тыс.руб., 2кв - 133 тыс.руб.  1кв - 27 тыс.руб., 2кв - 27 тыс.руб.  ежеквартально начиная с 5кв по 7 тыс.руб. |
| Строительные работы магазин «Гамбринус» Набережные Челны |  |  |
| № кв. постановки актива на баланс  График оплаты актива  Стоимость актива (без НДС)  НДС уплаченный (18%)  Амортизационные отчисления (На=9%) | 5 квартал  100%  1583 тыс.руб.  317 тыс.руб.  285 тыс.руб. | 3кв - 50%, 4кв - 50%  3кв - 792 тыс.руб., 4кв - 792 тыс.руб.  3кв - 158тыс.руб., 3кв - 158 тыс.руб.  ежеквартально начиная с 5кв по 36тыс.руб. |
| Гостевая стоянка магазин «АВТОРИТЕТ» Минусинск |  |  |
| № кв. постановки актива на баланс  График оплаты актива  Стоимость актива (без НДС)  НДС уплаченный (18%)  Амортизационные отчисления (На=10%) | 5 квартал  100%  208 тыс.руб.  42 тыс.руб.  42 тыс.руб. | 3кв - 50%, 4кв - 50%  3кв - 104 тыс.руб., 4кв - 104тыс.руб.  3кв - 21тыс.руб., 3кв - 21 тыс.руб.  ежеквартально начиная с 5кв по 5 тыс.руб. |
| Диагностический центр НЧ - покупка недвижимости |  |  |
| № кв. постановки актива на баланс  График оплаты актива  Стоимость актива (без НДС)  НДС уплаченный (18%)  Амортизационные отчисления (На=10%) | 4 квартал  100%  1050 тыс.руб.  210 тыс.руб.  236 тыс.руб. | 2кв - 100%  2кв - 1050тыс.руб.  2кв - 210тыс.руб.  ежеквартально начиная с 4кв по 26 тыс.руб. |
| Диагностический центр Минусинск – ремонтно-строительные работы |  |  |
| № кв. постановки актива на баланс  График оплаты актива  Стоимость актива (без НДС)  НДС уплаченный (18%)  Амортизационные отчисления (На=10%) | 4 квартал  100%  1971 тыс.руб.  394 тыс.руб.  443 тыс.руб. | 1 кв - 33%, 2кв - 50%, 3кв - 17%  1кв-650т.руб. 2кв-985 т.руб., 3кв-335т.руб.  1кв-130т.руб. 2кв-197 т.руб., 3кв-67т.руб.  ежеквартально начиная с 4кв по 49тыс.руб. |
| Диагностический центр Саяногорск – ремонтно-строительные работы |  |  |
| № кв. постановки актива на баланс  График оплаты актива  Стоимость актива (без НДС)  НДС уплаченный (18%)  Амортизационные отчисления (На=10%) | 4 квартал  100%  709 тыс.руб.  142 тыс.руб.  159 тыс.руб. | 1 кв - 33%, 2кв - 50%, 3кв - 17%  1кв-234т.руб. 2кв-354 т.руб., 3кв-120т.руб.  1кв-47т.руб. 2кв-71 т.руб., 3кв-24т.руб.  ежеквартально начиная с 4кв по 18тыс.руб. |
| 2 комплекта диагностического оборудования (включая транспортировку, монтаж и обучение персонала) |  |  |
| № кв. постановки актива на баланс  График оплаты актива  Стоимость актива (без НДС)  НДС уплаченный (18%)  Амортизационные отчисления (На=15%) | 4 квартал  100%  3580тыс.руб.  716тыс.руб.  1208 тыс.руб. | 2кв - 100%  2кв-3580 тыс.руб.  2кв-716 тыс.руб.  ежеквартально, с 4кв по 134тыс.руб. |
| 2 комплекта оборудования постов ремонта и тонировки стекол |  |  |
| № кв. постановки актива на баланс  График оплаты актива  Стоимость актива (без НДС)  НДС уплаченный (18%)  Амортизационные отчисления (На=15%) | 4 квартал  100%  109тыс.руб.  22тыс.руб.  25тыс.руб. | 2кв - 100%  2кв-109 тыс.руб.  2кв-22 тыс.руб.  ежеквартально, с 4кв по 3тыс.руб. |

На момент начала планирования балансовая стоимость имущества составляет 1450 тыс. руб., амортизационные отчисления осуществляются с использованием линейного метода, при 9% норме амортизации. В период реализации стратегии (3 года) амортизационные отчисления по уже эксплуатирующимся постоянным активам составят 392тыс. руб.

Таким образом общие затраты на приобретение постоянных активов (без НДС) составят 9477 тыс. руб. (Таблица 3.2)

Таблица 3.2

Общие затраты на приобретение внеоборотных активов (тыс.руб)

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Статья затрат | 1кв | 2 кв | 3кв | 4кв | всего |
| Затраты на приобретение постоянных активов (без НДС) | 2068 | 5162 | 1351 | 896 | 9477 |
| НДС к постоянным активам | 414 | 1032 | 270 | 179 | 1895 |

Произведем расчет текущих затрат на реализацию финансовой стратегии ООО «АВТОРИТЕТ», все результаты оформим в виде таблицы. Динамика текущих затрат и выручки предприятия представлена на рис.6.

Рис.6. Изменение величины текущих затрат и выручки

При расчете затрат на заработную плату учитывалось, что подбор персонала планируется осуществлять перед пуском производства и с учетом следующих требований:

наличие профессиональной подготовки и квалификации по данной специальности;

наличие опыта работы на аналогичных предприятиях;

коммуникабельность, умение работать с клиентами;

знание нормативных документов, регламентирующих работу в сфере торговли.

При расчете значений текущих активов (Таблица 3.3)и краткосрочных пассивов (Таблица 3.4) учитываются следующие показатели:

- Оборот запасов сырья и материалов 15 дней (страховой запас 5 дней);

- Периодичность отгрузки запасов готовой продукции составляет 10 дней (страховой запас 5 дней);

- Доля продукции, отгружаемой без предоплаты равна 80%, при среднем сроке кредита в один день;

- Все материальные ресурсы организация получает по предоплате, при среднем сроке авансовых платежей равном двум дням;

- Частота выплаты заработной платы 2 раза в месяц.

Таблица 3.3

Нормируемые текущие активы (тыс. руб.)

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование  текущего актива | 1кв | 2 кв | 3кв | 4кв | 5кв | 6кв | 7кв | 8кв | 9кв | 10кв | 11кв | 12кв |
| Средняя стоимость запасов  Итого НДС к запасам | 219  44 | 253  51 | 297  59 | 306  61 | 231  46 | 265  53 | 312  62 | 324  65 | 242  48 | 276  55 | 326  65 | 344  69 |
| Стоимость готовой продукции | 274 | 302 | 444 | 476 | 422 | 449 | 486 | 496 | 431 | 458 | 498 | 512 |
| Сумма счетов к получению | 38 | 43 | 41 | 47 | 44 | 49 | 46 | 49 | 46 | 51 | 47 | 51 |
| Сумма уплаченных авансов | 40 | 48 | 49 | 37 | 42 | 50 | 52 | 39 | 44 | 52 | 55 | 55 |
| Резерв денежных средств | 41 | 53 | 10 | 0 | 41 | 56 | 15 | 0 | 41 | 60 | 22 | 0 |
| НДС уплаченный | 415 | 1447 | 1716 | 1365 | 752 | 115 | 0 | 0 | 1 | 2 | 1 | 0 |
| Нормируемые оборотные активы | 1028 | 2146 | 2557 | 2230 | 1533 | 984 | 911 | 909 | 805 | 898 | 948 | 962 |
| Прирост нормируемых оборотных активов | 723 | 1118 | 411 | -327 | -697 | -549 | -73 | -2 | -104 | 93 | 50 | 14 |

Таблица 3.4

Нормируемые краткосрочные пассивы (тыс. руб.)

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование | 1кв | 2кв | 3кв | 4кв | 5кв | 6кв | 7кв | 8кв | 9кв | 10кв | 11кв | 12кв |
| Авансы покупателей | 160 | 152 | 175 | 167 | 184 | 171 | 185 | 172 | 190 | 176 | 191 | 191 |
| Расчеты с персоналом | 42 | 42 | 110 | 110 | 110 | 110 | 110 | 110 | 110 | 110 | 110 | 110 |
| Расчеты с бюджетом  - по НДС, пошлинам, акцизам уплаченным  - по налогу на прибыль  - по прочим налогам и платежам | 107  71  2  34 | 122  85  2  35 | 153  67  2  84 | 104  0  2  103 | 109  0  2  107 | 108  0  2  106 | 171  63  2  105 | 200  94  2  105 | 210  105  2  104 | 214  109  2  103 | 188  84  2  102 | 198  95  2  102 |
| Нормируемые краткосрочные пассивы | 309 | 316 | 438 | 381 | 403 | 389 | 466 | 482 | 510 | 500 | 489 | 499 |
| Прирост нормируемых краткосрочных пассивов | 165 | 7 | 122 | -57 | 22 | -14 | 77 | 16 | 28 | -10 | -11 | 10 |

Анализируя таблицы 3.3 и 3.4, рассчитаем потребность в финансировании чистого оборотного капитала, а результаты изобразим на рис.7.

Рис.7. Чистый оборотный капитал

Что же касается источников финансирования этой потребности то в данной финансовой модели на запланировано изменение учредительного капитала, а также не предусмотрены целевые финансирования и поступления. Единственным источником финансирования является заемный капитал.

Запланировано привлечение инвестиционного кредита в размере 7070 тыс. руб. сроком на 2,5 года под 21% годовых с отсрочкой выплаты процентов на 6 месяцев, а основного долга на 12 месяцев. Составим сводную ведомость выплат по кредитам (таблица 3.5), наглядно обслуживание задолженности изображено в Приложении 5.

Подводя итоги всех вычислений составим отчет о прибыли (Приложение 6, 7), Сводный отчет о движении денежных средств (Приложение 8,9) и балансовый отчет (Приложение 10).

По данным отчетам можно сделать вывод о выгодности предложенной стратегии, но следует также рассчитать показатели эффективности данной финансовой стратегии.

**3.2 Оценка эффективности финансовой стратегии предприятия**

По предложению к формированию финансовой стратегии, рассмотренному в п.п. 3.2, проведем количественную оценку. Оценка проводится путем расчета коэффициентов ликвидности, рентабельности, прибыльности, оборачиваемости и других показателей финансовой состоятельности предложения. Результаты расчетов оформим в виде таблицы (табл.3.6).

Таблица 3.6

Показатели состоятельности финансовой модели развития

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| показатель | 1кв | 2кв | 3кв | 4кв | 5кв | 6кв | 7кв | 8кв | 9кв | 10кв | 11кв | 12кв |
| Рентабельность активов, % | 205 | 97 | 7 | 18 | 25 | 35 | 12 | 24 | 33 | 45 | 15 | 26 |
| Рентабельность СК, % | 287 | 186 | 6 | 30 | 44 | 57 | 13 | 31 | 39 | 50 | 16 | 27 |
| Рентабельность постоянных активов, % | 263 | 123 | 3 | 15 | 24 | 37 | 9 | 25 | 35 | 51 | 19 | 34 |
| текущие затраты к выручке от реализации | 62 | 61 | 95 | 88 | 83 | 79 | 92 | 87 | 82 | 79 | 91 | 87 |
| прибыльность продаж | 38 | 39 | 2 | 7 | 13 | 17 | 4 | 11 | 16 | 20 | 7 | 12 |
| рентабельность балансовой прибыли | 61 | 64 | 2 | 9 | 16 | 22 | 5 | 13 | 19 | 26 | 8 | 14 |
| рентабельность по чистой прибыли | 61 | 64 | 2 | 8 | 15 | 21 | 5 | 12 | 19 | 25 | 8 | 14 |
| оборачиваемость активов | 1,36 | 0,63 | 0,39 | 0,41 | 0,40 | 0,45 | 0,44 | 0,50 | 0,49 | 0,55 | 0,51 | 0,52 |
| оборачиваемость СК | 1,9 | 1,2 | 0,92 | 1,01 | 0,88 | 0,85 | 0,73 | 0,74 | 0,63 | 0,62 | 0,53 | 0,55 |
| оборачиваемость постоянных активов | 1,74 | 0,79 | 0,49 | 0,51 | 0,48 | 0,55 | 0,52 | 0,59 | 0,56 | 0,64 | 0,62 | 0,70 |
| коэф-ент общей ликвидности | 3,45 | 6,83 | 5,91 | 6,00 | 5,29 | 5,71 | 3,58 | 2,87 | 2,56 | 2,98 | 4,47 | 6,43 |
| коэф-ент срочной ликвидности | 1,27 | 1,3 | 1,2 | 1,52 | 2,75 | 4,61 | 2,8 | 2,12 | 2,00 | 2,32 | 3,69 | 5,63 |
| коэф-ент абсолют. ликвидности | 0,26 | 0,21 | 0,10 | 0,15 | 1,59 | 3,33 | 1,66 | 0,99 | 1,06 | 1,30 | 2,57 | 4,50 |
| Коэф-нт общей платежеспо-ти | 0,67 | 0,46 | 0,40 | 0,42 | 0,49 | 0,57 | 0,63 | 0,72 | 0,83 | 0,95 | 0,95 | 0,96 |
| Коэффициент автономии | 2,07 | 0,84 | 0,67 | 0,72 | 0,94 | 1,33 | 1,74 | 2,63 | 4,87 | 19,45 | 20,71 | 21,69 |
| Доля долгосрочных кредитов в валюте баланса | 25,8 | 51,4 | 56,6 | 55,1 | 48,2 | 39,7 | 32,4 | 23,1 | 12,1 | 0 | 0 | 0 |

По всем рассчитываемым показателям наблюдается положительная динамика, в основном все значения находятся в норме.

Небольшой спад некоторых показателей наблюдается во 2-4 кварталах, что можно объяснить интенсивными строительными работами этого периода.

Также следует проанализировать эффективность разработанной финансовой стратегии для бюджетов разных уровней. Полученные данные оформим в виде таблицы 3.7.

Таблица 3.7

Бюджетная эффективность стратегии (тыс.руб.)

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| показатель | 1кв | 2кв | 3кв | 4кв | 5кв | 6кв | 7кв | 8кв | 9кв | 10кв | 11кв | 12кв | всего |
| Налоги в федеральный бюджет | 323 | 388 | 309 | 6 | 6 | 6 | 291 | 427 | 477 | 497 | 383 | 432 | 3566 |
| Налоги в бюджеты местного уровня | 367 | 390 | 761 | 697 | 706 | 704 | 798 | 842 | 857 | 861 | 822 | 838 | 8649 |
| Итого налоги в бюджеты всех уровней | 690 | 778 | 1071 | 703 | 711 | 710 | 1089 | 1269 | 1334 | 1358 | 1205 | 1270 | 12215 |
| Целевые финансирования и поступления | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Гос кредит (выдача (-)) | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Гос кредит (возврат (+)) | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Гос кредит (проценты (+)) | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Итого доходы/расходы федерального бюджета | 323 | 388 | 309 | 6 | 6 | 6 | 291 | 427 | 477 | 497 | 383 | 432 | 3566 |
| То же нарастающим итогом | 344 | 732 | 1042 | 1048 | 1053 | 1059 | 1350 | 1777 | 2255 | 2751 | 3134 | 3566 | 3566 |
| Дисконтированные доходы / расходы федерального бюджета | 318 | 376 | 295 | 5 | 5 | 5 | 261 | 377 | 414 | 425 | 322 | 358 | 3184 |
| То же нарастающим итогом | 339 | 715 | 1011 | 1016 | 1021 | 1027 | 1287 | 1665 | 2079 | 2504 | 2826 | 3184 | 3184 |

Сумма доходов федерального бюджета составит 3184 тыс. руб., если же рассматривать общую бюджетную эффективность, то она составит 10929 тыс. руб.

Произведя расчеты эффективности финансовой стратегии можно сделать следующие выводы:

- Данная финансовая модель обеспечивает лучшую координацию деятельности, повышение управляемости и адаптивности организации к изменениям во внутренней и внешней среде;

- Создает оптимальные условия для организации и контроля устойчивого движения (поступления и расходования) денежных средств;

- Соответствует принципу сквозного финансового планирования;

- Финансовая стратегия снижает возможность злоупотреблений (например, сговора работников отдела сбыта с покупателями продукции и т.д.) и ошибок в управлении;

- Демонстрирует взаимосвязь различных аспектов финансово-хозяйственной деятельности, формирует ли единое видение работы и возникающих проблем всеми ответственными работниками;

- Обеспечивает более ответственный подход специалистов к принятию решений, лучшую мотивацию их деятельности и ее оценку.

В рамках данной финансовой стратегии предусматривается управление финансовыми рисками. Разрабатываются и применяются действенные механизмы минимизации финансовых рисков (кредитных, процентных, валютных, упущенной выгоды, потери ликвидности и т.д.):

- страхование, передача риска через заключение контракта;

- лимитирование финансовых расходов;

- диверсификация вложений капитала;

- расширение видов деятельности и т.д

**Заключение**

Финансовое обеспечение хозяйственной деятельности предприятия осуществляется на основе финансового плана, позволяющего определить источники и объемы финансовых ресурсов исходя из планируемых параметров производства, сбыта, экономического и социального развития. В то же время планируемые объемы финансовых ресурсов позволяют соизмерять намечаемые в планах экономического и социального развития затраты с реальными возможностями и ориентировать на обеспечение материально-финансовой сбалансированности.

Стратегическое финансовое планирование определяет важнейшие показатели, пропорции и темпы расширенного воспроизводства, является главной формой реализации целей и стратегии предприятия. Стратегическое финансовое планирование в современных условиях охватывает период времени от одного года до трех лет. Однако такой временной интервал носит условный характер, поскольку зависит от экономической стабильности и возможности прогнозирования объемов финансовых ресурсов и направлений их использования в стратегии развития.

Подводя итоги проведенной работы можно сделать ряд выводов относительно полученных результатов.

Во-первых, разработка финансовой стратегии предприятия на современном этапе базируется на методологических принципах новой концепции управления -- «стратегического управления», -- активно внедряемой с начала 70-х годов в корпорациях США и большинства стран Западной Европы. Концепция стратегического управления отражает четкое стратегическое позиционирование предприятия (включая и финансовую его позицию), представленное в системе принципов и целей его функционирования, механизме взаимодействия субъекта и объекта управления, характере взаимоотношений между элементами хозяйственной и организационной структуры и формах их адаптации к изменяющимся условиям внешней среды.

Во-вторых, стратегическое планирование представляет собой набор действий и решений, предпринятых руководством, которые ведут к разработке специфических стратегий, предназначенных для того, чтобы помочь организации достичь своих целей. Процесс стратегического планирования является инструментом, помогающим в принятии управленческих решений. Его задача - обеспечить нововведения и изменения в организации в достаточной степени.

Определение стратегии -- это не составление плана действий. Определение стратегии -- это принятие решения по поводу того, что делать с отдельным бизнесом или продуктами, как и в каком направлении, развиваться организации.

В-третьих, при разработке финансовой стратегии предприятия целесообразно выделять следующие доминантные сферы (направления) развития финансовой деятельности:

- выявлению денежных доходов;

- мобилизации внутренних ресурсов;

- максимальному снижению себестоимости продукции;

- правильному распределению и использованию прибыли;

- определению потребности в оборотных средствах;

- рациональному использованию капитала предприятия.

Таким образом, успех финансовой стратегии предприятия гарантируется при выполнении следующих условий:

1) при взаимном уравновешивании теории и практики финансовой стратегии;

2) при соответствии финансовых стратегических целей реальным экономическим и финансовым возможностям через жесткую централизацию финансового стратегического руководства и гибкость его методов по мере изменения финансово-экономической ситуации.

Выше перечисленные выводы были использованы на практике при разработке финансовой стратегии торгового предприятия ООО «АВТОРИТЕТ».

Процесс разработки финансовой стратегии торговой фирмы представляет собой формирование совокупности целенаправленных управленческих решений, обеспечивающих подготовку, оценку и реализацию программы стратегического финансового развития предприятия.

В работе дано определение общего периода формирования финансовой стратегии ООО «АВТОРИТЕТ». Проведено исследование факторов внешней финансовой среды ООО «АВТОРИТЕТ». Во второй главе проведен анализ финансовой деятельности ООО «АВТОРИТЕТ» на 01.01.06г., который позволяет оценить состояние структуры баланса предприятия, как удовлетворительное.

Изучив основные факторы, влияющие на финансовую стратегию ООО «АВТОРИТЕТ» была разработана финансовая стратегия развития предприятия.

Стратегия развития, разработанная для компании «АВТОРИТЕТ», предусматривает углубление специализации и сосредоточение усилий на нескольких сегментах рынка автозапчастей. Приоритетными направлениями компании является автомобильная оптика, детали топливной аппаратуры как дизельных, так и бензиновых двигателей, детали подвески, расходные материалы (фильтры, ремни).

Список используемой литературы

1. И.Г Балабанов, Финансовый менеджмент [Текст]: учебник / И.Г. Балабанов. - М.: Финансы и статистика, 2008. - 375 с.

2. Т.Б. Бердникова, Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учебное пособие [Текст] / Т.Б. Бердникова. - М.: ИНФРА-М, 2008. - 152 с.

3. И.А. Бланк Основы финансового менеджмента: учебник для вузов [Текст] / И.А. Бланк. - К. Ника - Центр, 2006. - 752 с.

4. И.А. Бланк, Финансовый менеджмент: учебный курс [Текст] / И.А. Бланк. - К.: Ника - Центр, 2004. - 656 с.

5. Л.С. Бляхман, Экономика фирмы: учебное пособие [Текст] / Л.С. Бляхман. - СПб: Изд-во Михайлова В.А., 2008. - 279 с.

6. Е.И. Бородина, Финансы предприятия: учебник [Текст] / Е.И. Бородина. - М.: Финансы предприятий Юнити, 2007. - 208 с.

7. Р. Брейли, С. Майерс, Принципы корпоративных финансов [Текст] / Р. Брейли, С. Майерс. - М: "Олимп-Бизнес", 2007. - 850 с.

8. Ю. Бригхем, Л. Гапенски Финансовый менеджмент [Текст] / Ю. Бригхэм, Л. Гапенски. - СПб.: экономическая школа, 2006. - 685 с.

9. В.Я. Горфинкель, Финансовый анализ: учебник для вузов [Текст] / В.Я. Горфинкель. - М.: Юнити-Дана, 2008. - 718 с.

10. Г.К. Гудович, Основы анализа финансового состояния предприятия: учебно-практическое пособие [Текст] / Г.К. Гудович. - Липецк: Липецкий эколого-гуманитарный институт, 2003. - 115 с.

11. О.В. Ефимова Финансовый анализ [Текст] / О.В. Ефимова. - 4-е изд-е, перераб. и доп. - М.: Изд-во "Бухгалтерский учет", 2006. - 528 с.

12. О.В. Ефимова, Финансовый анализ [Текст]: учебник / О.В. Ефимова. - М.: Бухгалтерский учет, 2004. - 156 с.

13. Задачи финансового менеджмента [Текст] / Под ред. Л.А. Муравьева, В.А. Яковлева - М: Финансы, 2008. - 260 с.

14. В.В. Ковалева, Финансы предприятий: учебник для вузов [Текст] / В.В. Ковалева. М.: ООО "Витрэм", 2007. - 352 с.

15. Н.В. Колчина, Финансы предприятий: учебник для вузов [Текст] / Н.В. Колчина. - М.: Юнити-Дана, 2008. - 447 с.

16. Н.Л. Зайцев, Экономика промышленного предприятия: Учебное пособие. -М.: ИНФРА-М, 2002.-384с.

17. Ю.С. Масленченков, Финансовый менеджмент в коммерческом банке. Фундаментальный анализ. - М.: Перспектива, 2006.

18. Е.С. Стоянова Учебник по финансовому менеджменту. М.: «Перспектива», 2006

19. Оборотные активы предприятия www.cis2000.ru/publish/book\_6/ ch 11 .htm 20. Ван Хорн Дж.К. Основы управления финансами: Пер. с англ ./Гл. ред. серии Я.В. Соколов. - М.: Финансы и статистика, 2005. - 800с. 21. 22. Экономика фирмы: Учебник для ВУЗов/ Под ред. проф. В.Я. Горфинкеля и проф. Е.А. Швандера. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2007. - 461с

23. Кокурин Д.И., Шулдык Т.Д. Опенка активов организации// Финансы. -2006.-№3.~С.59-62.

24. Урман Л.И., Межова Л.Н. Финансовое планирование - инструмент для совершенствования управления предприятием// ЭКО. - 2006. - №6. - С.62-74.

25. Логистика: Учебное пособие/ Под ред. Б.А. Аникина. - М.: ИНФРА-М, 2007.-312с.