МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Государственное образовательное учреждение высшего профессионального образования

Дальневосточный государственный университет (ДВГУ)

Институт менеджмента и бизнеса

Финансовый факультет

Государственные и корпоративные финансы

Дипломная работа

Пути совершенствования практики формирования и использования финансовых ресурсов предприятия (на примере ООО «Рассвет»)

студентки

Ким Светланы Вячеславовны

Владивосток

2010

Задание по подготовке дипломной работы

Рабочее название дипломной работы:

Пути совершенствования практики формирования и использования финансовых ресурсов предприятия (на примере ООО «Рассвет»)

Исходные данные к дипломной работе: бухгалтерская отчетность ООО «Рассвет»; учебная литература, нормативно-правовые акты

Перечень подлежащих разработке в дипломной работе вопросов:

В теоретической части изложить следующие вопросы: различные виды финансовых ресурсов, их состав, характеристику и особенности их формирования; особенности мобилизации и использования финансовых ресурсов в рыночных условиях.

В анализе практического материала изложить следующие вопросы: анализ финансовых результатов от реализации продукции; анализ рентабельности деятельности предприятия; анализ особенностей формирования и использования различных видов финансовых ресурсов формируемых и используемых на данном предприятии.

На основе анализа практического материала дать обобщённые выводы и предложения, направленные на разработку рекомендаций по совершенствованию практики формирования и использования финансовых ресурсов для исследуемого предприятия.

Перечень материалов приложения (наличие таблиц, схем, бухгалтерской отчетности)

Содержание

Введение

1. Теоретические аспекты формирования и использования финансовых ресурсов

1.1 Формирование, состав и характеристика финансовых ресурсов предприятия

1.2 Особенности мобилизации и использования финансовых ресурсов

1.3 Проблемы формирования и использования финансовых ресурсов в рыночных условиях

2. Современное состояние формирования и использования финансовых ресурсов в ООО «Рассвет»

2.1 Организационно-экономическая характеристика ООО «Рассвет»

2.2 Особенности формирования и использования финансовых ресурсов ООО «Рассвет» в виде капиталов и кредиторской задолженности

2.3 Особенности формирования и использования финансовых ресурсов ООО «Рассвет» в виде прибыли предприятия

3. Пути совершенствования формирования и использования финансовых ресурсов в ООО «Рассвет»

Заключение

Список литературы

Введение

Для начала своей деятельности и для дальнейшего успешного функционирования любому предприятию необходимы различные виды ресурсов. Термин "ресурс" означает в переводе "вспомогательное средство". Ресурсы предприятия - это имеющиеся в наличии средства, обеспечивающие осуществление предпринимательской деятельности. Они используются и, в конце концов, потребляются субъектом для достижения поставленных целей.

С позиций субъекта предпринимательской деятельности, ориентированной на выработку определенной продукции, экономическими ресурсами являются те источники, которые конкретно необходимы для осуществления дела и решения хозяйственных задач. В этом случае в основе суждения лежат количественные характеристики конкретных ресурсов. Отношение к ресурсам приобретает большую значимость, поскольку они рассматриваются не только как расходуемые, потребляемые, ложащиеся в основу создаваемой продукции, но, что гораздо важнее, как существенно и многократно влияющие на успех процесса создания продукции.

Финансовые ресурсы - это денежные средства, имеющиеся в распоряжении предприятия и предназначенные для осуществления текущих затрат и затрат по расширенному воспроизводству, для выполнения финансовых обязательств и экономического стимулирования работающих. Финансовые ресурсы направляются также на содержание и развитие объектов непроизводственной сферы, потребление, накопление, в специальные резервные фонды и др.

Все это позволяет говорить об актуальности темы данной работы не только в сегодняшних условиях, но и во все времена производственной деятельности.

Объектом исследования является общество с ограниченной ответственностью «Рассвет».

Цель данной работы состоит в том, чтобы рассмотреть практику формирования и использования финансовых ресурсов и наметить пути ее совершенствования на примере отдельно взятого предприятия - ООО «Рассвет». Для достижения этой цели были поставлены следующие задачи:

- изучить теоретические вопросы по финансовым ресурсам, а именно формирование, состав и характеристика финансовых ресурсов, их мобилизацию и использование;

- провести анализ организационно-экономической характеристики ООО «Рассвет»;

- изучить особенности формирования финансовых ресурсов на исследуемом предприятии;

- разработать предложения по совершенствованию формирования и использования финансовых ресурсов в ООО «Рассвет».

Исследования проводились за период с 2007 по 2009 года. Источниками данных является годовая бухгалтерская отчетность, а именно: Бухгалтерский баланс, Отчет о прибылях и убытках за 2007 – 2009 гг. (Приложение 1, 2, 3 и 4), данные бизнес-планов предприятия и первичная документация.

В данной работе были использованы такие методы исследования, как: горизонтальный анализ, вертикальный анализ, факторный анализ.

В первой главе были рассмотрены различные виды финансовых ресурсов, их состав, характеристика и особенности их формирования. Также была рассмотрены особенности мобилизации и использования финансовых ресурсов и проблемы формирования и использования финансовых ресурсов в рыночных условиях.

Во второй главе данной работы приведена организационно-экономическая характеристика ООО «Рассвет», особенности формирования и использования различных видов финансовых ресурсов формируемых и используемых на данном предприятии.

В третьей главе рассмотрены возможные пути совершенствования формирования и использования финансовых ресурсов в ООО «Рассвет».

1. Теоретические аспекты формирования и использования финансовых ресурсов

1.1 Формирование, состав и характеристика финансовых ресурсов предприятия

Основным звеном экономики в рыночных условиях хозяйствования являются предприятия, которые выступают в роли хозяйствующих субъектов. Они для осуществления хозяйственной деятельности, получения продукции, доходов и накоплений используют определенные виды ресурсов: материальные, трудовые, финансовые, а также денежные средства.

Многие из экономистов считают, что "финансовые ресурсы" - это денежные средства, имеющиеся в распоряжении предприятий.

Однако денежные средства - это самостоятельная экономическая категория. В их понятие вкладываются средства предприятий, находящиеся на счетах в учреждениях банков, в кассах и т.д. Учитываются они на активных счетах бухгалтерского учета предприятий и отражаются в активе их баланса.

Финансовые же ресурсы - это источники средств предприятий, направляемые на формирование их активов. Эти источники бывают собственные, заемные и привлеченные. Отражаются они в соответствующих разделах пассива баланса. [20; С. 61]

Следовательно, финансовые ресурсы предприятий - это собственный, заемный и привлеченный денежный капитал, который используется предприятиями для формирования своих активов и осуществления производственно-финансовой деятельности в целях получения соответствующих доходов и прибыли.

Формирование финансовых ресурсов производится в процессе создания предприятий и реализации их финансовых отношений при осуществлении хозяйственно-финансовой деятельности.

При создании предприятий источники формирования финансовых ресурсов зависят от формы собственности, на основе которой создается предприятие. Так, при создании государственных предприятий, финансовые ресурсы формируются за счет бюджета, средств вышестоящих органов управления, средств других аналогичных предприятий при их реорганизации и др. Для товариществ – это складочный капитал, для обществ с ограниченной ответственностью – уставный капитал, для акционерных обществ – акционерный капитал, для производственных кооперативов – паевой фонд, для унитарных предприятий – уставный фонд. Получается, что первоначальное формирование финансовых ресурсов происходит в момент учреждения предприятия, когда образуется уставный капитал (акционерный или складочный капитал).

Следовательно, уставный капитал - это зафиксированная в учредительных документах общая стоимость активов, которые являются взносами собственников в капитал предприятия. Вкладом в уставный капитал могут быть деньги, ценные бумаги, другие вещи или имущественные права, имеющие денежную оценку. Уставный капитал минимально гарантирует права кредиторов предприятия, поэтому его нижний предел законодательно ограничивается. Уставный капитал является основной частью собственного капитала и основным источником собственных финансовых ресурсов предприятия. За счет его денежных средств формируются основные фонды и оборотные активы предприятий. [11; С. 186]

Действующим законодательством установлены минимальные размеры уставного капитала:

- для предприятий с иностранными инвестициями, акционерных обществ открытого типа, государственных и муниципальных предприятий 1000-кратный размер минимальной оплаты труда в месяц (100 000 руб. на сегодняшний день);

- для предприятий других организационно-правовых форм, в том числе акционерных обществ закрытого типа, 100-кратный размер минимальной оплаты труда в месяц (10 000 руб.).

Инвестиционная привлекательность и возможность получения крупных кредитов во многом зависят от размеров уставного капитала организации. И многие предприятия принимают решение его увеличить.

Возможны следующие способы увеличения уставного капитала Общества:

- увеличение уставного капитала за счет его имущества;

- увеличение уставного капитала за счет дополнительных вкладов его участников;

- увеличение уставного капитала за счет вкладов третьих лиц, принимаемых в общество;

- увеличение уставного капитала за счет нераспределенной прибыли среди участников;

- увеличение уставного капитала путем увеличения номинальной стоимости акций;

- увеличение уставного капитала путем размещения дополнительных акций.

При увеличении уставного капитала общества за счет его имущества пропорционально увеличивается номинальная стоимость долей всех участников общества без изменения размеров их долей. Т.е. фактически сумма, на которую увеличивается уставный капитал, направляется на оплату дополнительных долей, размещаемых среди участников.

Решение об увеличении уставного капитала за счет собственного имущества может быть принято только на основании данных бухгалтерской отчетности общества за год, предшествующий году, в котором было принято такое решение. По законодательству, сумма увеличения уставного капитала не должна превышать разницы между стоимостью чистых активов общества и суммой уставного капитала и резервного фонда общества.

Дополнительные вклады могут быть внесены участниками общества в течение двух месяцев со дня принятия общим собранием участников общества решения об увеличении уставного капитала, если уставом общества или решением общего собрания участников общества не установлен иной срок. Затем не позднее месяца со дня окончания этого срока должно быть созвано общее собрание Общества, на котором утверждаются итоги увеличения уставного капитала. В случае несоблюдения этого срока увеличение уставного капитала общества будет признано несостоявшимся.

Принять нового участника в общество можно только с согласия всех его участников. "Новичок" должен написать заявление, в котором нужно указать размер и состав вклада, порядок и срок его внесения, а также размер доли, которую он хотел бы иметь в уставном капитале общества. На общем собрании участников принимается решение об увеличении уставного капитала за счет взносов новых участников (за счет вкладов третьих лиц, принимаемых в общество). Увеличение уставного капитала за счет нераспределенной прибыли среди участников. Чтобы воспользоваться данным источником для увеличения уставного капитала, необходимо: наличие положительной разницы между величиной чистых активов и размером уставного капитала, а также отражение в годовой отчетности сумм нераспределенной прибыли. Акционерное общество вправе по решению общего собрания акционеров увеличить уставный капитал путем увеличения номинальной стоимости акций или выпуска дополнительных акций. Увеличение уставного капитала акционерного общества допускается после его полной оплаты. Увеличение уставного капитала общества для покрытия понесенных им убытков не допускается. В случаях, предусмотренных законом об акционерных обществах, уставом общества может быть установлено преимущественное право акционеров, владеющих простыми (обыкновенными) или иными голосующими акциями, на покупку дополнительно выпускаемых обществом акций. [52]

В соответствии с Федеральным законом "Об обществах с ограниченной ответственностью" (для ООО), и Федеральным законом "Об акционерных обществах" (для АО), Общество вправе, а в случаях, предусмотренных настоящим Федеральным законом, обязано уменьшить свой уставный капитал. Уменьшение уставного капитала общества может осуществляться путем уменьшения номинальной стоимости долей всех участников общества в уставном капитале общества и (или) погашения долей, принадлежащих обществу. Соответственно, различаются добровольное и принудительное уменьшение уставного капитала общества.

Общество обязано уменьшить свой уставный капитал, в частности:

- в случае неполной оплаты уставного капитала в течение года с момента государственной регистрации общества. Уменьшение уставного капитала производится до фактически оплаченного его размера (если в связи с неполной оплатой уставного капитала не будет принято решение о ликвидации общества);

- если по окончании второго и каждого последующего финансового года стоимость чистых активов общества окажется меньше его уставного капитала. Размер уставного капитала уменьшается в этих случаях до уровня, не превышающего стоимость чистых активов. [14; С. 273]

Возможны следующие способы уменьшения уставного капитала общества:

1. Для общества с ограниченной ответственностью (ООО):

- уменьшение уставного капитала путем уменьшения номинальной стоимости долей всех участников общества в уставном капитале общества. Уменьшение уставного капитала общества путем уменьшения номинальной стоимости долей всех участников общества должно осуществляться с сохранением размеров долей всех участников общества. Соответственно, возможность уменьшения уставного капитала общества за счет снижения номинальной стоимости долей лишь одного или нескольких участников не предусмотрена;

- уменьшение уставного капитала путем погашения долей, принадлежащих обществу.

2. Для акционерного общества (АО):

- уменьшение уставного капитала путем уменьшения номинальной стоимости акций;

- уменьшение уставного капитала путём сокращения общего количества акций (в том числе путем приобретения части акций), если такая возможность уменьшения уставного капитала общества прямо предусмотрена его уставом.

Решение об уменьшении уставного капитала общества путем уменьшения номинальной стоимости акций или путем приобретения части акций в целях сокращения их общего количества принимается общим собранием акционеров. Уменьшение уставного капитала общества допускается после уведомления всех его кредиторов в порядке, определяемом законом об акционерных обществах. При этом кредиторы общества вправе потребовать досрочного прекращения или исполнения соответствующих обязательств общества и возмещения им убытков.

Общество не в праве уменьшать уставной капитал, если в результате такого уменьшения его размер станет меньше минимального размера уставного капитала. С учетом того, что минимальный размер оплаты труда постоянно повышается, минимальный размер уставного капитала определяется:

- при добровольном уменьшении уставного капитала общества - на дату представления документов для государственной регистрации соответствующих изменений в уставе общества;

- при принудительном уменьшении уставного капитала общества - на дату государственной регистрации общества.

Каждый учредитель общества должен полностью внести свой вклад в уставный капитал общества в течение срока, который определен учредительным договором и который не может превышать одного года с момента государственной регистрации общества.

В случае невыполнения указанного требования общество должно объявить об уменьшении своего уставного капитала до фактически оплаченного его размера и зарегистрировать его уменьшение в установленном порядке или принять решение о ликвидации общества.

В процессе дальнейшей работы финансовые ресурсы предприятий могут пополняться за счет дополнительно создаваемых собственных источников, привлеченных и заемных средств. При этом в состав дополнительно формируемых собственных финансовых ресурсов (собственного капитала) включают: резервный капитал, дополнительный вложенный капитал, прочий дополнительный капитал, нераспределенную прибыль, целевое финансирование и др.

В процессе деятельности предприятие вкладывает деньги в основные средства, закупает материалы, топливо, оплачивает труд работников, в результате чего производятся товары, оказываются услуги, которые, в свою очередь оплачиваются покупателями. После этого затраченные деньги в составе выручки от реализации возвращаются на предприятие. После возмещения затрат предприятие получает прибыль. Прибыль идет на формирование различных фондов предприятия (резервного фонда, фондов накопления, фондов социального развития, фондов потребления) либо образует единый фонд предприятия – нераспределенную прибыль. Прибыль является основным источником развития предприятия и формирования резервного капитала. [7; С. 96]

Резервный капитал подразделяется на резервный фонд, создаваемый организациями в обязательном порядке, и другие необязательные резервные фонды. Эти два типа резервных фондов должны отражаться в балансе раздельно.

Резервный капитал создается для погашения непредвиденных затрат, а также в целях равномерного включения текущих расходов в издержки производства и обращения в обществе. Формирование резервного капитала осуществляется путем ежегодных отчислений, размер которых составляет 5% от суммы чистой прибыли. Некоторые организации согласно законодательству обязаны создавать резервный фонд. Например, статьей 35 Федерального закона от 7 августа 2001 г. № 120-ФЗ "Об акционерных обществах" предусмотрено создание в акционерных обществах резервного фонда в размере, предусмотренном уставом общества не менее 5% и не более 15% от его уставного капитала. [5] Размер ежегодных отчислений предусматривается уставом общества, но не может быть менее 5% от чистой прибыли до достижения размера, установленного уставом общества. Исходя из этих нормативных требований, большинство предприятий не обязано формировать резервный фонд, но могут это делать в соответствии с учредительными документами или учетной политикой. Так в Федеральном Законе от 30 декабря 2008 г. № 312-ФЗ «О внесении изменений в часть первую Гражданского Кодекса Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации» говорится: "Общество может создавать резервный фонд и иные фонды в порядке и размерах, предусмотренных уставом общества". [4]

Законодательством определено, что сумма увеличения уставного капитала не может быть больше разницы между стоимостью чистых активов и суммой уставного и резервного капитала общества. Соответственно, при увеличении или уменьшении уставного капитала должен увеличиться либо уменьшиться резервный капитал.

Обязательный резервный фонд общества предназначен для трех целей:

- покрытия его убытков;

- погашения облигаций общества;

- выкупа акций общества в случае отсутствия иных средств.

Он не может быть использован для иных целей. Остатки неиспользованных средств резервного фонда переходят на следующий год.

Убытки – это потери от хозяйственной деятельности, выраженные в денежной форме. Если в отчетном периоде организацией получен убыток, то накопленные средства резервного капитала, образованного законодательным путем, могут быть направлены на покрытие этого убытка.

Целью создания всех коммерческих организаций является извлечение прибыли. Однако следует помнить, что выручка от продаж это еще не прибыль организации и различают такие виды прибыли как валовая, прибыль от продаж, налогооблагаемая прибыль и т.д.

Валовая прибыль – это разница между выручкой предприятия, предпринимателя от продажи товаров и затратами на их производство. Она счисляется до вычета расходов, начисления заработной платы, налогов и процентных платежей. В целом, этот показатель отражает прибыль по сделке, без учёта косвенных расходов.

Валовая прибыль рассчитывается как выручка от продажи товаров, продукции, работ или услуг минус их себестоимость, минус НДС и минус акцизы.

Прибыль от продаж является финансовым результатом продаж и определяется как разница между выручкой от продажи продукции, работ, услуг (за минусом налога на добавленную стоимость, акцизов и аналогичных обязательных платежей), себестоимостью проданных товаров, работ, услуг, коммерческих и управленческих расходов.

Налогооблагаемая прибыль представляет собой прибыль от продаж за вычетом отчислений по определенным операциям, доходов по видам деятельности, освобожденной от налогообложения, отчислений на капиталовложения.

Налогооблагаемая прибыль определяется специальным расчетом. Она равна прибыли от продаж плюс проценты к получению, минус проценты к уплате, плюс доходы от участия в других организациях, плюс прочие доходы и минус прочие расходы. [8; С. 135]

К прочим относятся доходы и расходы, не связанные с обычными видами деятельности предприятия.

Рассмотрим состав прочих доходов и расходов. Во-первых, это поступления и платежи банков, компаний, предприятий, связанные и обусловленные проведением за определенный период финансовых, производственных, хозяйственных операций. Прочие доходы обычно включают чистую выручку от продаж, проценты по кредитам и вкладам, поступление арендных платежей, комиссионные сборы и другие денежные поступления. Прочие расходы включают денежные затраты на производство товара, его продажу, управление компанией, выплату процентов по привлеченным вкладам и кредитам, уплату налогов, административные и прочие расходы.

Во-вторых, прочими доходами являются:

- штрафы, пени, неустойки за нарушение условий договоров;

- активы, полученные безвозмездно, в том числе по договору дарения; поступления в возмещение причиненных организации убытков;

- прибыль прошлых лет, выявленная в отчетном году;

- суммы кредиторской и депонентской задолженности, по которым истек срок исковой давности;

- курсовые разницы;

- сумма дооценки активов.

Прочими расходами являются:

- штрафы, пени, неустойки за нарушение условий договоров;

- возмещение причиненных организацией убытков;

- убытки прошлых лет, признанные в отчетном году;

- суммы дебиторской задолженности, по которой истек срок исковой давности, других долгов, нереальных для взыскания;

- курсовые разницы;

- сумма уценки активов;

- перечисление средств (взносов, выплат и т.д.), связанных с благотворительной деятельностью, расходы на осуществление спортивных мероприятий, отдыха, развлечений, мероприятий культурно - просветительского характера и иных аналогичных мероприятий.

В-третьих, прочими доходами считаются поступления, возникающие как последствия чрезвычайных обстоятельств хозяйственной деятельности (стихийного бедствия, пожара, аварии, национализации и т.п.): страховое возмещение, стоимость материальных ценностей, остающихся от списания непригодных к восстановлению и дальнейшему использованию активов, и т.п.

В составе прочих расходов отражаются расходы, возникающие как последствия чрезвычайных обстоятельств хозяйственной деятельности (стихийного бедствия, пожара, аварии, национализации имущества и т.п.). [49]

В результате на предприятии, как это принято называть в теории и на практике, остается так называемая чистая прибыль предприятия, т.е. прибыль, остающаяся в его распоряжении.

Она определяется как разность между налогооблагаемой (балансовой) прибылью и суммой налогов на прибыль.

Из чистой прибыли предприятие выплачивает дивиденды и образует фонды. В результате остается прибыль неиспользованная, или непокрытый убыток. Чистая прибыль направляется на производственное развитие, социальное развитие, материальное поощрение работников, создание резервного фонда, уплате в бюджет экономических санкций, связанных с нарушением предприятием действующего законодательства, на благотворительные и другие цели.

Нераспределенная прибыль - сумма прибыли, оставшаяся на предприятии и реинвестированная в его хозяйственную деятельность.

Поэтому следует рассмотреть распределение прибыли на рисунке 1.

Общая схема распределения прибыли

Общая сумма брутто-прибыли отчетного периода

Налоги и сборы

Чистая прибыль

Потребленная часть прибыли

Капитализированная часть прибыли

Налог на прибыль

Дивиденды

Прибыль на инвестирование производственного развития

Штрафы, пени, неустойки по платежам в бюджет

Прочие формы потребления прибыли

Прибыль на формирование резервного и других страховых фондов

Прочие формы капитализации прибыли

Рисунок 1

\* Источник: [22; C. 346]

Из представленного рисунка видно, что одна ее часть в виде налогов и сборов поступает в бюджет государства и используется на нужды общества. Оставшаяся сумма – чистая прибыль – используется на выплату дивидендов, на расширение производства, создание резервного капитала и др.

Для собственников предприятия важен конечный финансовый результат – чистая прибыль, которую они могут изымать в виде дивидендов или реинвестировать с целью расширения масштабов деятельности и упрочения своих рыночных позиций. Для кредиторов размер чистой прибыли, который остается собственнику, не представляет интереса. Их больше интересует общая сумма прибыли до уплаты процентов и налогов, поскольку из нее они получают свою часть за ссуженный капитал. Государство же интересует прибыль после уплаты процентов до вычета налогов, ток как именно она служит источником поступления денег в бюджет. [23; C. 278]

Помимо фондов, сформированных за счет прибыли, составной частью собственного капитала предприятия является добавочный капитал, который по своему финансовому происхождению имеет разные источники формирования:

- эмиссионный доход, т. е. средства, полученные акционерным обществом – эмитентом при продаже акций сверх их номинальной стоимости;

- суммы дооценки основных средств, возникающие в результате прироста стоимости имущества при проведении его переоценки по рыночной стоимости;

- курсовая разница, связанная с формированием уставного капитала, т. е. разность между рублевой оценкой задолженности учредителя (участника) по вкладу в уставный капитал, оцененному в учредительных документах в иностранной валюте, исчисленной по курсу ЦБ РФ на дату поступления суммы вкладов, и рублевой оценкой этого вклада в учредительных документах.

Кроме этого, предприятия могут получать средства для осуществления мероприятий целевого назначения от вышестоящих организаций и лиц, а также из бюджета. Бюджетная помощь может выделяться в форме субвенций и субсидий.

Таким образом, уставный капитал и дополнительно формируемые в процессе работы предприятия собственные источники финансирования (финансовых ресурсов) образуют его собственный капитал. Собственный капитал выражает остаточность прав собственника на имущество предприятия и его доходы.

Предприятие не может покрыть свои потребности только за счет собственных источников. Это связанно с особенностями движения денежных потоков, при которых моменты поступления платежей за товары и услуги на предприятие не совпадают со сроками погашения обязательств предприятия, могут возникать непредвиденные задержки платежей. Дополнительная потребность в источниках финансирования может быть также обусловлена инфляцией, когда поступающие на предприятие в виде выручки от реализации средства обесцениваются и не могут обеспечить возросшую в связи с повышением цен на сырье и материалы потребность предприятия в денежных средствах. Кроме этого, расширение деятельности предприятие требует вовлечения дополнительных ресурсов. Таким образом, появляются заемные и привлеченные источники финансирования.

В состав привлеченных финансовых ресурсов включают кредиторскую задолженность за товары, работы, услуги, а также все виды текущих обязательств предприятия по расчетам:

- сумма авансов, полученных от юридических и физических лиц в счет последующих поставок продукции, выполнения работ, предоставления услуг;

- сумма задолженности предприятия по всем видам платежей в бюджет;

- задолженность по взносам во внебюджетные фонды, а также в фонд по страхованию имущества предприятия и индивидуальному страхованию его работников;

- задолженность предприятия по выплате дивидендов его учредителям;

- сумма векселей, которые выдало предприятие поставщикам, подрядчикам в счет обеспечения поставок продукции, выполнения работ, оказания услуг и т.д.

Использование кредиторской задолженности в качестве источника финансирования значительно повышает риск потери ликвидности, поскольку это наиболее срочные обязательства предприятия. [34; С. 79]

Заемные источники финансирования могут быть получены путем взятия кредитов, а также выпуска облигаций и других ценных бумаг. Заемные средства для предприятия являются платным источником финансирования. Практика показывает, что их использование является более эффективным, чем собственных. Предприятия получают кредиты на условиях плановости, срочности, возвратности, целевого использования, под обесценение (гарантии, залог недвижимости и других активов предприятия). Недостатком кредитной формы финансирования являются:

- необходимость выплаты процентов по кредиту;

- сложность оформления;

- необходимость обеспечения;

- ухудшение структуры баланса в результате привлечения заемных средств, что может приводить к потере финансовой устойчивости, неплатежеспособности и, в конечном счете, к банкротству предприятия.

Предприятия могут получать ресурсы путем выпуска облигаций. Облигации – это разновидность ценных бумаг, выпускаемых в качестве долговых обязательств. Недостатком данного способа финансирования является наличие затрат на эмиссию ценных бумаг, необходимость выплаты процентов по ним, ухудшение ликвидности баланса. [28; C. 207]

Состав финансовых ресурсов, их объемы зависят от вида и размера предприятия, рода его деятельности, объема производства. При этом объем финансовых ресурсов тесно связан с объемом производства, эффективной работой предприятия. Чем больше объем производства и выше эффективность работы предприятия, тем больше величина собственных финансовых ресурсов, и наоборот.

Наличие в достаточном объеме финансовых ресурсов, их эффективное использование, предопределяют хорошее финансовое положение предприятия платежеспособность, финансовую устойчивость, ликвидность. В этой связи важнейшей задачей предприятий является изыскание резервов увеличения собственных финансовых ресурсов и наиболее эффективное их использование в целях повышения эффективности работы предприятия в целом.

1.2 Особенности мобилизации и использования финансовых ресурсов

Финансовыми ресурсами именуется совокупность денежных средств строго целевого использования, обладающая потенциальной возможностью мобилизации (высвобождения из оборота) или иммобилизации (дополнительной загрузки в оборот).

Полная и своевременная мобилизации финансовых ресурсов и правильное их использование обеспечивает нормальный процесс производства и расширения производственных фондов, а также увеличивает эффективность работы предприятия. [19; С. 254]

Непосредственно процесс мобилизации ресурсов начинается с того, что руководство предприятия анализирует наличие ресурсного потенциала и намеченные стратегии деятельности.

Основной вопрос мобилизации ресурсов - это их распределение по отдельным составляющим стратегии. Для эффективной реализации стратегии необходимо правильно распределить ресурсы во времени. И, для того чтобы не потерпеть крах при реализации стратегии, на стадии ее выполнения нужно организовать правильное распределение финансовых ресурсов.

Процесс мобилизации ресурсов на стадии выполнения стратегии опирается еще и на оценку и удержание источников поступления капитала. Руководство должно знать и помнить обо всех реально существующих финансовых источниках, чтобы определить наилучшие пути использования имеющихся денежных средств и, если это необходимо для осуществления стратегии, обрести новые источники поступления денежных средств.

Также предприятие может пользоваться не всеми ресурсами сразу, а лишь определенной частью или видом ресурсов. Так, например если рассматривать такие виды финансовых ресурсов предприятия как нераспределенная прибыль, кредиторская задолженность и уставный капитал, наиболее мобильным ресурсом будет нераспределенная прибыль.

За счет прибыли происходит формирование в значительном объеме бюджетных ресурсов государства, осуществляется финансирование расширения предприятий, материальное стимулирование работников, решение социально-культурных мероприятий и т. д.

Многоканальное использование прибыли усиливается с переходом экономики государства на основы рыночного хозяйства. В этих условиях хозяйствующие субъекты, получив финансовую самостоятельность и независимость, вправе решать, на какие цели и в каких размерах использовать прибыль, оставшуюся после уплаты в бюджет установленных налогов и платежей.

Использование финансовых ресурсов предприятия осуществляется по следующим направлениям:

- текущие затраты на производство и реализацию продукции (работ, услуг);

- инвестирование средств в капитальные вложения, связанные с расширением производства и его техническим обновлением, использованием нематериальных активов;

- инвестирование финансовых ресурсов в ценные бумаги;

- платежи финансовой, банковской системам, взносы во внебюджетные фонды;

- образование различных денежных фондов и резервов (на развитие; поощрительного и социального характера);

- благотворительные цели, спонсорство и т. п. [12; С. 112]

Затраты предприятий финансируются такими видами ресурсов как нераспределенная прибыль, кредиторская задолженность и капиталы (уставный, добавочный и т. д.).

Предприятие в процессе своей деятельности совершает материальные и денежные затраты на простое и расширенное воспроизводство основных фондов и оборотных средств, производство и реализацию продукции, социальное развитие своего коллектива и др.

Себестоимость продукции (работ, услуг) - это стоимостная оценка используемых в процессе производства продукции (работ, услуг) природных ресурсов, сырья, материалов, топлива, энергии, основных фондов, трудовых ресурсов, а также других затрат на ее производство и реализацию.

Затраты, образующие себестоимость продукции (работ, услуг), группируются в соответствии с их экономическим содержанием по следующим элементам: материальные затраты (за вычетом возвратных отходов); затраты на оплату труда; отчисления на социальные нужды; амортизация основных фондов; прочие затраты. [27; C. 119]

Материальные затраты наиболее крупный элемент затрат на производство, доля которого в общей сумме затрат составляет 60 - 90% (лишь в добывающих отраслях промышленности его доля невелика). Состав материальных затрат неоднороден и включает расходы на сырье и материалы (за вычетом стоимости возвратных отходов по цене их возможного использования или реализации, учитывая, что отходы одного производства могут служить полноценным сырьем для другого). В стоимость сырья и материалов включаются комиссионные вознаграждения, оплата брокерских и иных посреднических услуг. Стоимость потребленного в процессе производства сырья и материалов включается в себестоимость продукции без налога на добавленную стоимость (НДС). Но существуют и исключения из этого правила. Так, если продукция предприятия освобождена от НДС, то оно не имеет возможности вычесть сумму уплаченного НДС из суммы налога, полученного при реализации своей продукции. В подобных случаях предприятию разрешается отнести уплаченный НДС на себестоимость продукции (т.е. в конечном счете НДС оплачивает не изготовитель продукции, а ее покупатель).

К материальным затратам также относятся:

- топливо и энергия, расходуемые на технологические цели и хозяйственные нужды;

- покупные комплектующие изделия и полуфабрикаты, подвергающиеся в дальнейшем монтажу, сборке или дополнительной обработке на данном предприятии;

- затраты на приобретение тары и упаковки, тарных материалов (если стоимость тары не включена в стоимость материалов, поставляемых в этой таре), за исключением стоимости тары по цене ее возможного использования;

- запасные части для ремонта машин и оборудования;

- производственные услуги сторонних предприятий и организаций, а также своих (состоящих на балансе предприятия) хозяйств, не относящихся к основной деятельности предприятия;

- отчисления, налоги и сборы, связанные с использованием природного сырья:

- отчисления на воспроизводство минерально-сырьевой базы, плата за недра, за воду, забираемую из водохозяйственных систем в пределах установленных лимитов, отчисления на рекультивацию земель или оплата работ по рекультивации земель, плата за древесину, отпускаемую на корню, и др.;

- потери от брака и простоев по внутрипроизводственным причинам; потери от недостач в пределах норм естественной убыли и при отсутствии виновных лиц.

Затраты на оплату труда - это затраты на оплату труда основного производственного персонала предприятия, включая премии за производственные результаты, стимулирующие и компенсирующие выплаты, в том числе в связи с повышением цен и индексацией доходов в пределах норм, предусмотренных законодательством, а также затраты на оплату труда не состоящих в штате предприятия работников, занятых в основной деятельности.

В затраты на оплату труда включаются:

- выплаты заработной платы за фактически выполненную работу в соответствии с тарифными ставками, должностными окладами и др.;

- стоимость продукции, выдаваемой в порядке натуральной оплаты работникам;

- премии, надбавки к окладам за производственные результаты;

- стоимость бесплатно предоставляемых работникам отдельных отраслей в соответствии с законодательством коммунальных услуг, питания, форменной одежды, жилья и др.;

- оплата очередных (ежегодных) и учебных отпусков;

- выплаты работникам, высвобождаемым с предприятий в связи с реорганизацией, сокращением штатов и др. [17; С. 123]

В себестоимость продукции не включаются выплаты, не связанные непосредственно с оплатой труда: материальная помощь и подарки работникам, ссуды на улучшение жилищных условий, оплата отдыха (если она производится не из средств фонда соцстраха) и т.п.

Следующий крупный элемент затрат - износ основных производственных фондов, равный сумме амортизационных отчислений. Сюда же относят ускоренную амортизацию основных фондов и ее индексацию. [21; С. 86]

Прочие затраты в составе себестоимости продукции (работ, услуг) - это налоги, сборы, отчисления в социальные внебюджетные фонды, производимые в соответствии с установленным законодательством порядком, платежи за предельно допустимые выбросы (сбросы загрязняющих веществ), обязательное страхование имущества предприятия, учитываемого в составе производственных фондов, а также отдельных категорий работников, занятых в производстве соответствующих видов продукции (работ, услуг), вознаграждения за изобретения и рационализаторские предложения, оплата работ по сертификации продукции, затраты на командировки, подъемные, плата сторонним предприятиям за пожарную и сторожевую охрану, подготовку и переподготовку кадров, затраты на организованный набор работников, гарантийный ремонт и обслуживание, оплата услуг связи, вычислительных центров, плата за аренду основных производственных фондов, амортизация по нематериальным активам и др.

К затратам на производство относятся все виды расходов по поддержанию основных производственных фондов в рабочем состоянии на капитальный, средний и текущий ремонт, уход, содержание и эксплуатацию машин и оборудования и др. В случае неравномерности затрат на проведение особо сложных видов ремонта основных производственных фондов предприятия могут (но не обязаны) формировать за счет себестоимости продукции резервный фонд затрат на ремонт. Это особенно касается предприятий, на которых принято один раз в несколько лет приостанавливать на период ремонта функционирование преобладающей части оборудования и предоставлять очередной отпуск всему персоналу, кроме ремонтников и лиц, поддерживающих условия жизнеобеспечения предприятия (энергетики и др.). В таких случаях резкое возрастание затрат на ремонт вызывает определенные трудности, которых можно избежать усреднением затрат, включаемых в себестоимость продукции, в частности путем формирования с начала года резервного фонда.

К факторам, обеспечивающим снижение себестоимости, относятся применение новейших технологий, экономия сырья, топлива, электроэнергии, повышение производительности труда, снижение потерь от брака и простоев, улучшение использования основных производственных фондов, сокращение расходов по сбыту продукции, упорядочение затрат на аппарат управления, изменения структуры производственной программы в результате ассортиментных сдвигов и др. Себестоимость изделия может снижаться и за счет сокращения условно-постоянных расходов в результате роста объемов производства и реализации. [20; C. 574]

Во избежание возникновения серьезных перерасходов средств предприятия могут использовать различные нормы и нормативы затрат материальных, трудовых и финансовых ресурсов отраслевые (стандарты) или самостоятельно разработанные предприятиями.

Управление текущими затратами подразумевает разработку и контроль за исполнением сметы затрат. Смета затрат позволяет определить уровень самоокупаемости по предприятию в целом и его отдельным подразделениям.

При разработке смет затрат определяется себестоимость единицы продукции, создается база для расчета оптовых цен, устанавливается возможность снижения затрат на производство и реализацию продукции за счет внедрения новых технологий, рационализации товародвижения, закладывается основа для получения прибыли. Сметы используются также для определения потребностей предприятия в оборотных средствах, объемов реализации продукции и размеров возможной прибыли. Исходя из этих смет, предприятие можно определить какой объем финансовых ресурсов может потребоваться предприятию. [45]

Понятие затраты и понятие финансовые ресурсы тесно связаны. Так как все затраты предприятия покрываются как раз таки за счет финансовых ресурсов организации. И так как ни одно предприятие не может действовать не производя затрат, так и существует необходимость в финансовых ресурсах для покрытия этих затрат.

1.3 Проблемы формирования и использования финансовых ресурсов в рыночных условиях

Экономист Андрей Шульга выразил свое мнение об управлении финансовыми ресурсами во время мирового кризиса. Он считает, что финансовый кризис – это не только обвал на фондовом рынке, но и основа для изменения расклада сил на рынке и появления новых лидеров. В условиях растущей экономики большинство компаний предпочитали реинвестировать финансовые ресурсы, причем для реализации амбициозных программ развития активно использовались кредитные средства. Сейчас бизнесу нужно учиться управлять финансами в новых условиях: роста стоимости финансовых ресурсов и сокращения доступности денег. В итоге популярные ранее методы долгового финансирования снижают свою актуальность. Привлечение ресурсов через фондовый рынок также в значительной степени затруднено: именно биржи как инструмент привлечения инвестиций пострадали от кризиса в наибольшей степени. По его мнению, можно ожидать, что в ближайшие несколько лет наиболее серьезную динамику роста покажут прямые инвестиции. [44; С. 31]

Олег Болычев, председатель совета директоров группы компаний «Вестер» в Калининграде считает, что для решения финансовых задач по-прежнему могут использоваться банковские кредиты. Государство осуществило накачку банковского сектора ликвидностью, дало директивы, что деньги должны поступать в реальный сектор. В итоге кредитоваться все-таки будет можно. Конечно, стоимость кредитов за последний год выросла почти в два раза. Руководителям предприятий стоит обратить внимание на различные возможности для получения более дешевых кредитов. К таковым, в частности, относятся залоговые займы (под акции, недвижимость), которые даже сейчас позволяют получать ресурсы под 12–16% годовых. Основной риск, который уже в полной мере ощутили на себе некоторые крупные отечественные бизнес-группы, – требование дополнительного обеспечения под обесценивающиеся залоги (ценные бумаги, дешевеющая недвижимость и пр.). Руководителям следует обратиться к нетрадиционным формам обеспечения, например, к экспортной выручке. При наличии долгосрочных контрактов риск требований дополнительного обеспечения становится более прогнозируемым и менее вероятным. [31; C. 32]

Юрий Матросов, генеральный директор ООО «Эксперт-Групп» в Москве советует прибегнуть к альтернативным способам увеличения оборотных средств, если получить заемные средства для развития в банке или у частного инвестора не удается. Один из вариантов это кредитование за счет контрагентов. «Попробуйте договориться о максимально длительных сроках перевода денег своим поставщикам и одновременно о максимально коротких сроках получения оплаты от покупателей. Возможность это сделать зависит только от Ваших коммуникативных способностей» - советует он. Также Ю. Матросов рекомендует пользоваться государственные программы поддержки малого и среднего бизнеса. Компания, желающая участвовать в таких программах, должна соответствовать ряду условий, которые законодатели устанавливают в довольно размытом виде. Обычно ограничения касаются вида деятельности, состава и количества персонала, банка, дающего средства. Бытует не лишенное оснований мнение, что такие программы организуются «только для своих». Это не совсем так. Просто есть компании, уже имеющие опыт участия в таких программах, а чиновник, как и банкир, стремится кредитовать тех, у кого есть кредитная история. Кроме участия непосредственно в государственных программах, есть вариант получения денежных средств под гарантии государственного органа или муниципального образования. Для этого необходимо принять участие в программе, получив одобрение кредитного комитета уполномоченного государственного органа. Тут подход тот же, что и в банке: презентация, пакет документов и уверенность. Только упор необходимо делать на социальную функцию бизнеса. [38; С. 150]

Дмитрий Костыгин, член совета директоров компании «Лента» в Санкт-Петербурге, советует как строить отношения с частным инвестором. В большинстве случаев бизнес привлекает частные инвестиции при помощи инвестбанков. По крайней мере, так было до наступления кризиса. Но получение средств через инвестбанки не единственный путь: можно получить кредит у частных лиц. Иногда к ним обращаются напрямую, но чаще через знакомых или знакомых знакомых. Д. Костыгин отмечает, что если речь идет о сравнительно небольших суммах (от десятков до сотен тысяч долларов США), то самостоятельный поиск инвестора – это единственно возможный вариант для предприятия. Конечно, надо понимать, что такие поиски отнимают много времени и руководителям бывает сложно сориентироваться в разнообразии источников капитала. [35; С. 135]

Предприятие может рассчитывать на деньги частного инвестора, если выполнены два важных условия. Первое – ведение в компании учета по международным стандартам финансовой отчетности. Без этого детальный разговор с инвестором становится практически невозможен. Второе – мягкое финансовое моделирование. Потенциальному инвестору должно быть понятно, как в разных рыночных ситуациях будет складываться ситуация с продуктами, которые он собирается финансировать. «Постарайтесь показать не только как один и тот же жесткий бюджет накладывается на пессимистическое и оптимистическое развитие событий, но и структурно различные сценарии. Отобразите, как будут изменяться основные 10–15 статей расходов и доходов при разных вариантах развития событий» - советует Костыгин. Шансы получить поддержку частного инвестора не зависят от отрасли, в которой работает компания. Все «частники» ищут потенциальные сферы для инвестирования. Варианты сотрудничества не ограничиваются только продажей доли компании или займом в чистом виде (долгом). Это самые простые, но вместе с тем и самые рискованные решения. Комбинируя их, можно разработать условия сотрудничества, намного более интересные как для предприятия, так и для частного инвестора.

Примеры условий сотрудничества:

- долг с возможностью его конвертации в акции. В этом случае компания возвращает занятые деньги своими акциями или долей в бизнесе;

- акционерный капитал с возможностью его превращения в долг. Инвестор покупает акции компании, при этом стороны подписывают соглашение, по которому инвестор получает право продать эти акции обратно предприятию на оговоренных условиях. В результате предприятие станет должно определенную сумму;

- раздел прибыли по каким-либо направлениям или объектам или варианты залогов и гарантий.

В любом случае условия, на которых привлекаются частные инвестиции, зависят от конкретного финансового продукта конкретной компании.

Как и раньше, основные отличия инвестиционных фондов от частных инвесторов – в сумме, которую инвестфонды готовы вложить, а также в минимальном размере прибыли, которую они хотят получить (то есть кредиты даются под разные процентные ставки). Соответственно, фонды и частные инвесторы интересуются разными объектами для инвестирования. Малому и среднему бизнесу стоит, скорее, обращаться к частным инвесторам: шансов получить у них небольшую сумму значительно больше. К тому же у них деньги можно взять взаймы, а не в обмен на долю в компании (акции).

Антон Ходарев финансовый директор группы компаний «Сапсан» в Москве рекомендует, прежде чем переступить порог банка, четко просчитать, выдержит ли предприятие такую нагрузку по обслуживанию заемных средств. Для большинства предприятий банковские ставки относительно приемлемы. Они, конечно, влекут потерю прибыли – но не банкротство. Приговором такие ставки являются только для молодых предприятий. [43; С. 38]

Ходарев советует прибегнуть к следующим мерам при получении кредита в банке:

- Обращаться в разные банки. Готовить какие только возможно пакеты документов. Сначала идти в банк, который обслуживает данную компанию, потом в банк, где у нее есть знакомые, затем туда, где компания знает хоть кого-то, и, наконец, в банки, о которых она слышала, что кредиты там все-таки выдаются.

- Искать знакомых. Знакомства среди персонала банка помогут собрать необходимую информацию: может ли банк кредитовать такой бизнес, как у данной компании (всегда есть внутренние указания), за кем последнее слово на заседании кредитного комитета.

- Подготовить презентацию. Надо быть готовым, как только представится случай, красиво и уверенно презентовать свой бизнес, его возможности по возврату денежных средств, рассказать, какие шаги предпринимаются для нивелирования рисков.

- Объединяться с другими предприятиями для получения кредита. Для России это редкость, а за рубежом такой метод используется довольно часто. Если предприятия обращаются за кредитом как «единый актив» (связаны перекрестным поручительством), их шансы увеличиваются в полтора-два раза. Если у фирмы есть непрямые конкуренты (занимающиеся смежными видами бизнеса) или есть хорошие знакомые в том или ином бизнесе, то осуществить такую сделку будет несложно. Предприятие может запросить кредит для себя, а чтобы «обеспечить возвратность», оно приводит второе предприятие в качестве поручителя. Сообщать ли банку, что Вы занимаете деньги на двоих, – решать Вам.

Выдавая кредиты для пополнения оборотного капитала, банки рассуждают примерно следующим образом. На привлеченные деньги компания приобретет товары, которые нужно переработать и продать, после чего деньги нужно еще инкассировать, и только потом предприятие сможет их вернуть. Так как заемщик работает с контрагентами, которые испытывают такие же проблемы с ликвидностью, то риск невозврата заемных средств увеличивается в разы. Для компании это означает, что сегодня для получения кредита недостаточно просто собрать пакет документов и передать его на рассмотрение кредитным инспекторам. Нужно быть готовым доказывать, убеждать, заставлять верить в себя.

Еще один совет, который применим в работе, как с банками, так и с частными инвесторами: просить сумму, жизненно необходимую для развития компании, – и не больше. Если руководитель предприятия, не имеющего источника дохода в будущем, хочет взять заем для поддержания привычного «докризисного» образа жизни или для выплаты долгов по зарплате – на это сегодня никто денег не даст. Даже если случится чудо, и кто-то поможет, предприятие все равно не выживет. А если компания берет деньги на покупку двух дополнительных автомобилей, чтобы развозить продукцию, или станка, который повысит производительность в полтора раза, и может внятно объяснить свои планы банку или инвестору, подкрепив их цифрами, то у такой компании есть все шансы получить заемные средства. [43; C. 37]

Подводя итог можно сказать о том, что в сегодняшних рыночных условиях большинство предприятий источником финансовых ресурсов выбирают кредиты или инвестиции. Однако получить кредит в банке или найти инвестора на выгодных условиях задача не простая.

Банки сегодня требуют дополнительного обеспечения под обесценивающиеся залоги. Также некоторые предприятия, в основном молодые, не выдерживают нагрузку по обслуживанию заемных средств.

Поэтому для получения кредита организациям следует обратиться в различные банки, искать знакомых среди персонала банка, чтобы понять может ли банк кредитовать такой бизнес как у данной компании, объединиться с другими предприятиями для получения кредита.

Привлечение частного инвестора также затруднительно, так как для этого необходимо чтобы компания вела учет по международным стандартам финансовой отчетности и мягкое финансовое моделирования. Предприятие должно подробно и понятно объяснить потенциальному инвестору как будет складываться ситуация с продуктами, которые он собирается финансировать.

2. Современное состояние формирования и использования финансовых ресурсов в ООО «РАССВЕТ»

2.1 Организационно-экономическая характеристика ООО «Рассвет»

Общество с ограниченной ответственностью «Рассвет» было создано в конце 2006 года. Руководителем и учредителем данного предприятия является Савченко В. А. Предприятие находится в городе Уссурийске по адресу улица Беляева, дом 30 А. Основным видом деятельности является изготовление обуви, а именно кроссовок. Общество действует согласно уставу. Основная цель создания данной организации – это извлечение прибыли.

Предприятие реализует свою продукцию в различные обувные магазины города Уссурийска и Владивостока. ООО «Рассвет» занимает небольшое место на уссурийском рынке обуви, это связано в первую очередь с высокой конкуренцией. Наибольшее место на уссурийском обувном рынке занимает импортная обувь, а именно обувь, привезенная из КНР. Также в Уссурийске немало отечественных производителей таких как: ООО "ЛЕС ИНВЕСТ", ООО "СП "МАЯК ДВ ПЛАСТ", ООО "ВостокЕвропром", ООО "ЗВЕЗДА-ДВ", ООО "МАЯК ДВ". [47]

Однако обувь, изготовленная в ООО «Рассвет» добротная, сделана из натуральной кожи, сравнительно недорога и в состоянии составить конкуренцию китайским товарам, которые заполонили наши рынки и магазины. Китайские товары не отличающимся высоким качеством и вызывают немало разочарований и нареканий у покупателей. Потому не удивительно, что качественная продукция уссурийской фирмы нашла своего покупателя.

Главная задача кроссовок – смягчить ударную нагрузку на позвоночник и в то же время сохранить энергию отталкивания. В данной организации стараются изготовить наиболее качественную и удобную обувь. Подошва, как правило, производится из пенорезины или же из углеродистой резины. Пенорезина легче и мягче, чем углеродистая, но менее износостойкая. В ООО «Рассвет» используют пенорезину для передней части стопы, а углеродистую – под пяткой. Как правило, под серединой стопы располагается микропористый амортизатор, а под пяткой воздушная «подушка». Материал, покрывающий ногу сверху, может быть сделан либо из кожи, либо из высококачественного синтетического материала. Часто декорируется специальными вставками, как правило, использующимися лишь для уменьшения веса модели. [50]

Для проведения анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия была использована бухгалтерская отчетность, а именно Бухгалтерский баланс и Отчет и прибылях и убытках (см. Приложение 1, 2, 3 и 4). Полученные данные представим в виде таблиц.

Для начала следует ознакомиться с составом и структурой товарной продукции ООО «Рассвет».

Таблица 1 – Состав и структура товарной продукции ООО «Рассвет» за 2007 – 2009 гг.

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование продукции | 2007 г. | | 2008 г. | | 2009 г. | | 2009 г. к  2007 г, % |
| тыс. руб. | в % к итогу | тыс. руб. | в % к итогу | тыс. руб. | в % к итогу |
| Кроссовки мужские  Кроссовки женские  Кроссовки детские для мальчиков  Кроссовки детские для девочек | 42545  35899  11145  8871 | 43,21  36,46  11,32  9,01 | 52812  43104  12204  11880 | 44,01  35,92  10,17  9,9 | 44174  36340  126111  11875 | 42,07  34,61  12,01  11,31 | 103,83  101,23  113,15  133,86 |
| Итого | 98460 | 100,0 | 120000 | 100,0 | 105000 | 100,0 | 106,64 |

Из приведенной выше таблицы видно, что наибольший удельный вес в составе товарной продукции приходится на мужские кроссовки, а наименьший на детские кроссовки для девочек, в 2009 году эти показатели составляли 42,07% и 11,31% соответственно. Также наблюдается увеличение в 2009 году по сравнению с 2007 годом, как общего объема выпускаемой продукции (на 6,64%), так и всех видов продукции. А именно объем выпуска мужских кроссовок увеличился на 3,83%, женских на 1,23%, детских кроссовок для мальчиков на 13,15, а объем выпуска детских кроссовок для девочек увеличился на 33,86%. А это значит что продукция ООО «Рассвет» пользуется спросом и спрос постепенно растет, причем сильно растет спрос на детские кроссовки для девочек.

Ни одно предприятие не может производить свою продукцию не имея здания или же сооружений, не пользуясь необходимой техникой, то есть машинами и оборудованием. Для доставки своей продукции покупателю предприятию необходимо иметь транспортные средства. Поэтому следует рассмотреть состав и структуру основных средств ООО «Рассвет».

Таблица 2 – Состав и структура основных фондов ООО «Рассвет» за 2007 – 2009 гг.

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Основные средства | 2007 г. | | 2008 г. | | 2009 г. | | 2009 г. к  2007 г, % |
| тыс. руб. | в % к итогу | тыс. руб. | в % к итогу | тыс. руб. | в % к итогу |
| Здания  Машины и оборудование  Транспортные средства  Итого | 10265  10230  1280  21775 | 47,14  46,98  5,88  100,0 | 10026  10010  1449  21485 | 46,67  46,59  6,74  100,0 | 10076  10400  1698  22174 | 45,44  46,9  7,66  100,0 | 98,16  101,66  132,66  101,83 |

Рассмотрев состав и структуру основных фондов можно увидеть, что их стоимость увеличилась в 2009 году по сравнению с 2007 на 399 тыс. руб. Что говорит о приобретении новых основных средств за год. Стоимость транспортных средств в 2009 году по сравнению с 2007 выросла на 32,66%, что говорит о приобретении предприятием дополнительных транспортных средств. Также наблюдается увеличение стоимости машин и оборудования в 2009 году по сравнению с 2007 (на 1,66%), это свидетельствует об обновлении оборудования для работы на предприятии. Наименьший удельный вес в стоимости основных средств имеют транспортные средства. Здания и машины и оборудование имеют приблизительно одну стоимость. В целом, анализируя состав и структуру основных средств в ООО «Рассвет», можно сказать, что данное предприятие обеспечивает себя необходимыми основными средствами, что позволяет ему производить свою продукцию.

Рассмотрев состав и структуру основных фондов, рассмотрим показатели эффективности их использования.

Таблица 3 – Показатели использования основных производственных фондов ООО «Рассвет» 2007 – 2009 гг.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | 2007 г. | 2008 г. | 2009 г. | 2009 г. к 2007 г., % |
| Среднегодовая стоимость основных производственных фондов, тыс. руб.  Площадь производственных площадей, кв. м.  Стоимость товарной продукции, тыс. руб.  Среднегодовое количество  производственных рабочих, чел.  Фондообеспеченность, тыс. руб.  Фондовооруженность, тыс. руб.  Фондоотдача, руб.  Фондоемкость, руб. | 19725  125  98460  65  157,8  303,46  4,99  0,2 | 21630  125  120000  69  173,04  318,48  5,55  0,18 | 21830  125  105000  71  174,64  307,46  4,81  0,21 | 110,67  100,0  106,64  109,23  110,67  101,32  96,39  105 |

Поясним произведенные расчеты и рассчитаем показатели эффективности использования основных фондов.

Фондообеспеченность показывает, какова стоимость основных фондов на единицу земельных площадей.

Анализ таблицы 3 показал, что фондоотдача в 2009 г. по сравнению с 2007 г. уменьшилась (на 3,61%), а фондоемкость увеличилась (на 5%), это говорит о том, что эффективность ее использования упала (требуется больше затрат на производство единицы продукции). Положительным фактором является увеличение фондовооруженности на 1,32%, так как это говорит о том, что в 2009 г. по сравнению с 2007 г. работники более обеспеченны основными фондами.

Следует отметить, что для нормального функционирования любому предприятию помимо основных средств необходима и рабочая сила, то есть, нужны люди которые будут работать на предприятии с помощью имеющихся на нем машин и оборудования. Поэтому рассмотрим состав трудовых ресурсов в ООО «Рассвет».

Таблица 4 – Наличие трудовых ресурсов в ООО «Рассвет» за 2007 – 2009 гг.

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | | 2007 г. | | 2008 г. | | 2009 г. | | 2009 г. к 2007 г., % |
| А | | 1 | | 2 | | 3 | | 4 |
| Всего работников, чел.: план  факт  Обеспеченность работниками, % | | 78  75  96,15 | | 82  80  97,56 | | 98  95  96,94 | | 125,64  126,67  + 0,79 п. п |
| Среднегодовая численность производственных рабочих, чел  Годовой фонд оплаты труда, тыс. руб.  Среднемесячная заработная плата одного работника по предприятию, руб. | 65  7200  8000 | | 69  7968  8300 | | 71  10260  9000 | | 109,23  142,5  112,5 | |

Из приведенной выше таблицы видно, что предприятие не полностью обеспечивает себя рабочей силой, так как фактическое количество работников меньше планового. В 2009 году по сравнению с 2007 годом количество работников увеличилось на 20 человек, а именно на 14 производственных рабочих и на 6 управленцев, что говорит о расширении производства. Также наблюдается увеличение годового фонда оплаты труда на 42,5 %, так как увеличилось количество работников. Также увеличение годового фонда оплаты труда произошло из-за увеличения среднемесячной заработной платы на одного работника по предприятию на 12,5%.

Для того чтобы определить приносит ли деятельность предприятия прибыль, и в каких именно размерах необходимо провести анализ финансовых результатов экономической деятельности.

Для этого рассчитаем уровни рентабельности по следующим формулам:

Прибыль от продаж

Рентабельность продаж, % = х 100% [13., C. 100], (5)

Выручка от реализации

Рентабельность продаж за 2007 г. = 23010: 98460 х 100% = 23,37%,

Рентабельность продаж за 2008 г. = 20360: 120000 х 100% = 16,97%,

Рентабельность продаж за 2009 г. = 21772: 10500 х 100% = 20,74%.

Чистая прибыль

Рентабельность предприятия, % = х 100%, (6)

Полная себестоимость

Рентабельность предприятия за 2007 г. = 17298: 75450 х 100% = 22,93%,

Рентабельность предприятия за 2008 г. = 15230: 99640 х 100% = 15,89%,

Рентабельность предприятия за 2008 г. = 17162: 83228 х 100% = 20,62%.

Обобщим полученные данные в таблице 5.

Таблица 5 – Финансовые результаты экономической деятельности ООО «Рассвет» за 2007 – 2009 гг.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | 2007 г. | 2008 г. | 2009 г. | 2009 г. к 2007 г. % |
| Выручка от реализации продукции, тыс. руб.  Полная себестоимость реализованной продукции, тыс. руб.  Прибыль от продаж, тыс. руб.  Уровень рентабельности продаж, %  Прибыль до налогообложения, тыс. руб.  Налог на прибыль, тыс. руб.  Чистая прибыль, тыс. руб.  Уровень рентабельности предприятия, % | 98460  75450  23010  23,37  22760  5462  17298  22,93 | 120000  99640  20360  16,97  20040  4810  15230  15,89 | 105000  83228  21772  20,74  21453  4291  17162  20,62 | 106,64  110,31  94,62  -2,63 п. п.  94,26  78,56  99,21  -2,31 п. п. |

Из приведенной выше таблицы видно, что в 2009 году уровень рентабельности продаж был равен 20,74%, столько копеек приходится на один заработанный рубль. Это средний показатель, а значит, предприятию рекомендуется снизить затратность производства, либо повысить эффективность ценовой политики. Рентабельность продаж в 2009 году снизилась по сравнению с 2007 годом на 2,63 п. п. Рентабельность предприятия в 2009 году была равна 20,62%, что означает, что 20,62 копейки приходилось на один рубль затрат на производство продукции. Причем наблюдается тенденция снижения уровня рентабельности, в 2009 году по сравнению к 2007 году он снизился на 2,31%, это может привести к тому, что предприятие станет не рентабельным. Поэтому данной организации рекомендуется более эффективно использовать свои материальные и производственные ресурсы.

Для оценки платежеспособности предприятия и определения ликвидности баланса, а также для анализа финансовой устойчивости ООО «Рассвет» необходимо рассмотреть различные коэффициенты ликвидности и финансовой устойчивости предприятия. Рассчитаем коэффициенты ликвидности и финансовой устойчивости предприятия.

Коэффициент абсолютной ликвидности показывает, какую часть краткосрочной задолженности организация может погасить в настоящий момент времени.

ДС

Кал =, (7)

КО

где

Кал - коэффициент абсолютной ликвидности,

ДС – денежные средства,

КО – краткосрочные обязательства. [13; C. 94]

Кал за 2007 г. = 13237: 25900 = 0,51,

Кал за 2008 г. = 15715: 31126 = 0,5,

Кал за 2009 г. = 86971: 103813 = 0,84.

Коэффициент текущей ликвидности показывает достаточность оборотных активов для краткосрочных обязательств.

ДС + ДЗ + З

Ктл =, (8)

КО

где

Ктл – коэффициент текущей ликвидности,

ДЗ – дебиторская задолженность, срок погашения которой ожидается в течение 12 месяцев,

З – запасы и затраты.

Ктл за 2007 г. = (13237 + 11259 – 3400): 25900 = 5,45,

Ктл за 2008 г. = (15715 + 10246 + 11740 – 3400): 31126 = 1,1,

Ктл за 2009 г. = (86971 + 17700 + 15079 – 216): 103813 = 1,15.

Коэффициент критической ликвидности отражает прогнозируемые платежные возможности организации при условии своевременного проведения расчетов с дебиторами.

ДС + ДЗ

Ккл =, (9)

КО

где

Ккл - коэффициент критической ликвидности. [9; C. 55]

Ккл за 2007 г. = 13237: 25900 = 0,51,

Ккл за 2008 г. = (15715 + 10246): 31126 = 0,83,

Ккл за 2009 г. = (86971 + 17700): 103813 = 1,01.

Коэффициент автономии (финансовой независимости) отражает уровень независимости организации от внешних источников финансирования деятольности.

Собственный капитал

Ка =, (10)

Сумма капитала организации

где

Ка - коэффициент автономии.

Ка за 2007 г. = 17550: 43451 = 0,4,

Ка за 2008 г. = 25420: 56546 = 0,45,

Ка за 2009 г. = 34712: 138524 = 0,25.

Коэффициент обеспеченности запасов и затрат собственными источниками отражает уровень финансирования запасов и затрат за счет собственных источников.

Собственные оборотные средства

Ко = , (11)

Запасы и затраты

где

Ко - коэффициент обеспеченности запасов и затрат собственными источниками.

Ко за 2007 г. = (17550 – 18955): 11259 = -0,12,

Ко за 2008 г. = (25420 – 18845): 11740 = 0,56,

Ко за 2009 г. = (34712 – 18774): 15079 = 1,06.

Коэффициент маневренности собственного капитала показывает, какая часть собственного капитала вложена в наиболее мобильные активы.

Собственные оборотные средства

Км =, (12)

Собственный капитал

где

Км - коэффициент маневренности собственного капитала.

Км за 2007 г. = (17550 – 18955): 17550 = -0,08,

Км за 2008 г. = (25420 – 18845): 25420 = 0,26,

Км за 2009 г. = (34712 – 18774): 34712 = 0,46.

Коэффициент восстановления платежеспособности характеризует наличие реальной возможности у предприятия восстановить свою платежеспособность.

Ктлк + У: Тх(Ктлк - Ктлн)

Квпл =, (13)

2

где

Квпл – коэффициент восстановления платежеспособности,

Ктлк - значение коэффициента текущей ликвидности на конец отчетного периода,

У - период восстановления платежеспособности (6 месяца),

Т - продолжительность отчетного периода в месяцах (12 месяцев),

Ктлн - значение коэффициента текущей ликвидности на начало отчетного периода.

Купл за 2007 г. = 0,5х(5,45 + 6: 12х(5,45 – 2)) = 3,59,

Купл за 2008 г. = 0,5х(1,1 + 6: 12х(1,1 – 5,45)) = -0,54,

Купл за 2009 г. = 0,5х(1,15 + 6: 12х(1,15 – 1,1)) = 0,59.

Обобщим полученные данные в таблице 6.

Таблица 6 – Анализ коэффициентов ликвидности баланса и финансовой устойчивости ООО «Рассвет» за 2007 – 2009 гг.

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Коэффициент | Норма | | 2007 г. | | 2008 г. | | 2009 г. | | 2009 г. к 2007 г.,  (+/-) | |
| А | 1 | | 2 | | 3 | | 4 | | 5 | |
| Коэффициент абсолютной ликвидности (Кал)  Коэффициент текущей ликвидности (Ктл)  Коэффициент критической ликвидности (Ккл)  Коэффициент автономии (финансовой независимости) (Ка) | 0,2-0,5  ≥2  0,8-1  >0,5 | | 0,51  5,45  0,51  0,4 | | 0,5  1,1  0,83  0,45 | | 0,84  1,15  1,01  0,25 | | 0,33  -4,3  0,5  -0,15 | |
| Коэффициент обеспеченности запасов и затрат собственными источниками (Ко)  Коэффициент маневренности собственного капитала (Км)  Коэффициент восстановления платежеспособности (Купл) | | >0,5  0,2-0,5  ≥1 | | -0,12  -0,08  3,59 | | 0,56  0,26  -0,54 | | 1,06  0,46  0,59 | | 1,18  0,54  -3 |

Из приведенной выше таблицы видно, что в 2009 году коэффициент абсолютной ликвидности был выше нормативного значения, составлял 0,84 при норме от 0,2 до 0,5, также наблюдается тенденция роста этого показателя. То, что коэффициент абсолютной ликвидности выше нормативного значения, говорит о возможности погашения краткосрочных обязательств в ближайшее время. Однако коэффициент текущей ликвидности в 2009 году был ниже нормативного значения, 1,15 при норме 2, это говорит о том, что у организации не имеется возможностей по восстановлению его платежеспособности путем продажи излишних материальных запасов. Положительным фактором является рост коэффициента критической ликвидности, причем в 2009 году он был выше нормативного (1,01 при норме от 0,8 до 1). Это свидетельствует о возможности своевременных расчетов с дебиторами.

Коэффициент автономии ниже нормативного значения (0,25 при норме 0,5), это означает, что сумма собственных средств ООО «Рассвет» равна 25%, что значительно ниже оптимального значения (50%), отражает зависимость организации от заемных источников и указывает на высокую вероятность финансовых затруднений у организации в будущем. Отрицательным фактором является тенденция к снижению данного показателя, что говорит о потере предприятием своей финансовой устойчивости в будущем. Коэффициент обеспеченности запасов и затрат собственными средствами показывает степень обеспеченности материальных запасов собственными источниками и равен 1,06 при нормативе 0,5, таким образом, величина материальных запасов значительно соответствует потребности в них, что указывает на достаток собственных оборотных средств для покрытия материальных запасов и на отсутствие необходимости привлечения заемных средств.

Коэффициент маневренности собственного капитала равен 0,46 и входит в норматив 0,2-0,5, что говорит об устойчивом финансовом состоянии организации.

Так как не все вышеперечисленные коэффициенты соответствуют нормативным значениям, был рассчитан коэффициент восстановления платежеспособности. В 2009 году данный показатель был равен 0,59, это говорит о том, что ООО «Рассвет» в ближайшее время не имеет реальной возможности восстановить свою платежеспособность в ближайшие полгода.

В целом по предприятию можно сделать вывод, что оно выполняет свои функции. Получает прибыль от своей деятельности и стремится к стабильному финансовому состоянию. Однако на данный момент финансовое состояние ООО «Рассвет» неудовлетворительное и организация в ближайшее время не имеет возможности восстановить свою платежеспособность, что обуславливается особенностями рынка и мировым финансовым кризисом.

2.2 Особенности формирования и использования финансовых ресурсов ООО «Рассвет» в виде капиталов и кредиторской задолженности

Финансовые ресурсы предприятия – это денежные средства, формируемые при образовании предприятия и пополняемые в результате производственно-хозяйственной деятельности за счет реализации товаров и услуг, выбывшего имущества организации, а также путем привлечения внешних источников финансирования.

При создании ООО «Рассвет» был сформирован в первую очередь уставный капитал. Также в организации формируются такие виды финансовых ресурсов, как:

- нераспределенная прибыль;

- кредиторская задолженность (поставщикам и подрядчикам, перед персоналом организации, перед государственными внебюджетными фондами, по налогам и сборам, прочие кредиторы). [28; C. 566]

Для более наглядного представления о формировании финансовых ресурсов ООО «Рассвет» следует провести горизонтальный и вертикальный анализ Баланса данной организации.

Горизонтальный анализ баланса заключается в построении одной или нескольких аналитических таблиц, в которых абсолютные балансовые показатели дополнятся относительными темпами роста (снижения). Степень агрегирования показателей определяет аналитик. Как правило, берут базисные темпы роста за ряд лет (смежных периодов), что позволяет анализировать изменение отдельных балансовых статей, а также прогнозировать их значения. Аналогично может быть выполнен горизонтальный анализ других форм бухгалтерской отчетности.

Таблица 7 – Горизонтальный анализ Баланса ООО «Рассвет» за 2007 – 2009 гг.

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатель | 2007 г. | | | | 2008 г. | | | | 2009 г. | | | |
| тыс. руб. | | %, раз | | тыс. руб. | | %, раз | | тыс. руб. | | %, раз | |
| А | 1 | | 2 | | 3 | | 4 | | 5 | | 6 | |
| Актив | | | | | | | | | | | | |
| I Внеоборотные активы:  основные средства | 18955 | | 100,0 | | 18845 | | 99,42 | | 18774 | | 99,05 | |
| Итого по разделу I | 18955 | | 100,0 | | 18845 | | 99,42 | | 18774 | | 99,05 | |
| II Оборотные активы:  -запасы  -дебиторская задолженность  -денежные средства | 11259  -  13237 | | 100,0  -  100,0 | | 11740  10246  15715 | | 104,27  -  118,72 | | 15079  17700  8697 | | 133,93  -  65,70 | |
| Итого по разделу II | 24496 | | 100,0 | | 37701 | | 153,91 | | 119750 | | 4,9 раз | |
| Баланс | 43451 | | 100,0 | | 56546 | | 130,14 | | 138524 | | 3,2 раза | |
| Пассив | | | | | | | | | | | | |
| III Капитал и резервы:  -уставный капитал  -нераспределенная прибыль | 10000  7550 | | 100,0  100,0 | | 10000  15420 | | 100,0  2 раза | | 10000  24712 | | 100,0  3,3 раза | |
| Итого по разделу III | 17550 | | 100,0 | | 25420 | | 144,84 | | 34712 | | 2 раза | |
| V Краткосрочные обязательства:  кредиторская задолженность | | 25900 | | 100,0 | | 31126 | | 120,18 | | 103813 | | 4 раза |
| Итого по разделу V | | 25900 | | 100,0 | | 31126 | | 120,18 | | 103813 | | 4 раза |
| Баланс | | 43451 | | 100,0 | | 56546 | | 130,14 | | 138524 | | 3,2 раза |

Из приведенной выше таблицы видно, что валюта баланса в 2009 году по сравнению с 2007 годом увеличилась в 3,2 раза, это положительный фактор, так как он говорит о расширении организацией хозяйственного оборота. Данное увеличение произошло из-за увеличения суммы оборотных активов в 4,9 раза, а именно запасов на 33,93%. Увеличение удельного веса производственных запасов может свидетельствовать о наращивании производственного потенциала организации либо о нерациональности выбранной хозяйственной стратегии, вследствие которой значительная часть текущих активов иммобилизована в запасах, чья ликвидность может быть невысокой. Таким образом, хотя тенденция к росту запасов может привести на некотором отрезке времени к увеличению значения коэффициента текущей ликвидности необходимо проанализировать, не происходит ли это увеличение за счет необоснованного отвлечения активов из производственного оборота, что в конечном итоге приводит к росту кредиторской задолженности и ухудшению финансового состояния.

Валюта баланса в пассивной части увеличилась за счет увеличения краткосрочных обязательств в 4 раза и нераспределенной прибыли в 3,3 раза. Увеличение краткосрочных обязательств происходит из-за увеличения кредиторской задолженности в 4 раза, что является отрицательным фактором, так как может привести к нарушению финансовой устойчивости ООО «Рассвет». Наличие нераспределенной прибыли может рассматриваться как источник пополнения оборотных средств и снижения уровня краткосрочной кредиторской задолженности.

Вертикальный анализ позволяет сделать вывод о структуре баланса и отчета о прибыли в текущем состоянии, а также проанализировать динамику этой структуры. Технология вертикального анализа состоит в том, что общую сумму активов предприятия (при анализе баланса) и выручку (при анализе отчета о прибыли) принимают за сто процентов, и каждую статью финансового отчета представляют в виде процентной доли от принятого базового значения. Горизонтальный и вертикальный анализы взаимодополняют один другого.

Таблица 8 – Вертикальный анализ Баланса ООО «Рассвет» за 2007 – 2009 гг.

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатель | 2007 г. | | 2008 г. | | 2009 г. | |
| тыс. руб. | % | тыс. руб. | % | тыс. руб. | % |
| Актив | | | | | | |
| I Внеоборотные активы:  основные средства | 18955 | 43,62 | 18845 | 33,33 | 18774 | 13,55 |
| Итого по разделу I | 18955 | 43,62 | 18845 | 33,33 | 18774 | 13,55 |
| II Оборотные активы:  - запасы  - дебиторская задолженность  - денежные средства | 11259  -  13237 | 25,91  -  30,46 | 11740  10246  15715 | 20,76  18,12  27,79 | 15079  17700  86971 | 10,89  12,78  62,78 |
| Итого по разделу II | 24496 | 56,38 | 37701 | 66,67 | 119750 | 86,45 |
| Баланс | 43451 | 100,0 | 56546 | 100,0 | 138524 | 100,0 |
|  |  | Пассив |  |  |  |  |
| III Капитал и резервы:  - уставный капитал  - нераспределенная прибыль | 10000  7550 | 23,01  17,38 | 10000  15420 | 17,68  27,27 | 10000  24712 | 7,22  17,84 |
| Итого по разделу III | 17550 | 40,39 | 25420 | 44,95 | 34712 | 25,06 |
| VКраткосрочные обязательства:  кредиторская задолженность | 25900 | 59,61 | 31126 | 55,05 | 103813 | 74,94 |
| Итого по разделу V | 25900 | 59,61 | 31126 | 55,05 | 103813 | 74,94 |
| Баланс | 43451 | 100,0 | 56546 | 100,0 | 138524 | 100,0 |

Из приведенной выше таблицы видно, что в активе баланса наибольший удельный вес занимают оборотные активы (86,45%). Наблюдается увеличение объема денежных средств в 2009 году по сравнению с 2007 годом (на 32,32 п. п.), это отрицательный признак, так как деньги не должны залеживаться, они должны находится в обороте. В пассиве же баланса наибольший удельный вес занимает кредиторская задолженность (74,94%), отрицательным фактором является рост этого показателя по сравнению с 2007 годом (на 15,33%).

Это свидетельствует о том, что ООО «Рассвет» увеличивает задолженность перед кредиторами. Собственный капитал компании находится на уровне 25% от общей суммы его пассивов, что говорит о высоком уровне рискованности компании стать банкротом.

Рассмотрим каждый вид финансовых ресурсов ООО «Рассвет» в динамике.

Уставный капитал — это сумма средств, первоначально инвестированных собственниками для обеспечения уставной деятельности организации.

Уставный капитал ООО «Рассвет» был сформирован в 2007 году к моменту ее создания. С того времени не было дополнительных вкладов в уставный капитал и сегодня он составляет 10000 тыс. руб. Учредителем и собственником ООО «Рассвет» является Савченко В. А.

Кредиторская задолженность - задолженность организации другим организациям, индивидуальным предпринимателям, физическим лицам, в том числе собственным работникам, образовавшаяся при расчетах за приобретаемые материально-производственные запасы, работы и услуги, при расчетах с бюджетом, а также при расчетах по оплате труда.

Другими словами кредиторская задолженность представляет собой вид обязательств, характеризующих сумму долгов, причитающихся к уплате в пользу других лиц. [39; C. 24]

Задолженность поставщикам и подрядчикам – это задолженность за поставленные материалы, сырье или же топливо, задолженность за предоставленные или выполненные работы и услуги. Задолженность перед персоналом – это задолженность перед персоналом организации по выдаче заработной платы, отпускных и т. д. Задолженность перед государственными внебюджетными фондами – это задолженность по взносам в фонд обязательного медицинского страхования, в пенсионный фонд, в фонд социального страхования от несчастных случаев. Задолженность по налогам и сборам – это задолженность организации перед государством по различным видам налогов, таких, как: налог на имущество юридических лиц, налог на прибыль, налог на добавленную стоимость и т. д.

Рассмотрим состав и структуру кредиторской задолженности в ООО «Рассвет» (таблица 9).

Таблица 9 - Состав и структура кредиторской задолженности в ООО «Рассвет» за 2007 – 2009 гг.

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Кредиторская задолженность | 2007 г. | | 2008 г. | | 2009 г. | | 2009 г. к 2007 г., %, раз |
| тыс. руб. | в % к итогу | тыс. руб. | в % к итогу | тыс. руб. | в % к итогу |
| Поставщикам и подрядчикам  Задолженность перед персоналом  Задолженность перед государственными внебюджетными фондами  Задолженность по налогам и сборам  Прочие кредиторы  Итого | 4071  700  871  371  19887  25900 | 15,72  2,7  3,36  1,43  76,78  100,0 | 3384  865  772  359  25746  31126 | 10,87  2,78  2,48  1,15  82,72  100,0 | 3804  860  867  328  97954  103813 | 3,66  0,83  0,84  0,32  94,36  100,0 | 93,44  122,86  99,54  88,41  4,9 раз  4 раза |

Наибольший удельный вес в общей сумме кредиторской задолженности занимают прочие кредиты 94,36%, к ним относится задолженность: перед подотчетными лицами, по авансам, полученным от покупателей, по добровольному страхованию, по депонированной зарплате, перед учредителями по выплате доходов и т.д. Кредиторская задолженность поставщикам и подрядчикам составляет 3,66 % от общей суммы кредиторской задолженности, задолженность перед персоналом занимает 0,83%, перед государственными внебюджетными фондами – 0,84%. Наименьший удельный вес в общей сумме кредиторской задолженности имеет задолженность по налогам и сборам (0,32%).

Общая сумма кредиторской задолженности в 2009 году по сравнению с 2007 годом увеличилась в 4 раза. Это связано в первую очередь с увеличением такого показателя, как прочие кредиты почти в 5 раз, что свидетельствует о несвоевременных расчетах организации с подотчетными лицами, с покупателями по авансам, с работниками по депонированной заработной плате, с учредителями по выплате доходов.

Также в 2009 году по сравнению с 2007 годом наблюдается увеличение задолженности перед персоналом, что говорит о не своевременных расчетах с ним, т. е. о задержке заработной платы работникам данной организации.

Одно из направлений использования финансовых ресурсов ООО «Рассвет» - это пополнение оборотных средств.

Оборотные средства предприятия – это совокупность денежных средств и материальных средств, авансированных в средства производства, однократно участвующих в производственном процессе и полностью переносящих свою стоимость на готовый продукт. Оборотные средства обеспечивают непрерывность и ритмичность всех процессов, протекающих на предприятии: снабжения, производства, сбыта, финансирования. Они постоянно находятся в движении, совершая кругооборот. Кругооборот начинается с оплаты денежными средствами необходимых предприятию материальных ресурсов, а заканчивается возвратом всех затрат на всем пути движения средств в виде выручки от реализации готовой продукции.

В ООО «Рассвет» имеются в наличии такие виды оборотных средств как:

- производственные запасы – предметы труда, поступившие на предприятие для последующей обработки или обеспечения производственного процесса (запасы сырья, материалов, комплектующих изделий, топлива, тары и т. д.);

- дебиторская задолженность – долги предприятию со стороны юридических, физических лиц и государства. В составе дебиторской задолженности выделяют задолженность покупателей и заказчиков, векселя к получению, задолженность дочерних и зависимых обществ, задолженность учредителей по взносам в уставный капитал, выданные авансы;

- денежные средства. [28; С. 325]

Таблица 10 – Состав и структура оборотных средств ООО «Рассвет» за 2007 – 2009 гг.

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Оборотные средства | 2007 г | | 2008 г | | 2009 г | | 2009 г. к 2007 г., %, раз |
| тыс. руб. | в % к итогу | тыс. руб. | в % к итогу | тыс. руб. | в % к итогу |
| Запасы  Дебиторская задолженность  Денежные средства  Итого | 11259  -  13237  24496 | 45,96  Х  54,04  100,0 | 11740  10246  15715  37701 | 31,14  27,18  41,68  100,0 | 15079  17700  86971  119750 | 12,59  14,78  72,63  100,0 | 133,93  Х  6,6 раз  4,9 раз |

Наибольший удельный вес в общей сумме оборотных средств занимают денежные средства 72,63%. Дебиторская задолженность составляет 14,78% от общей суммы оборотных средств организации, а запасы занимают 12,59%.

Наблюдается увеличение в 2009 году по сравнению с 2007 годом суммы оборотных активов предприятия почти в 5 раз, а именно увеличения стоимости запасов на 33,93% (что может свидетельствовать об увеличении объема запасов сырья, материалов, комплектующих изделий, топлива, тары и т. д.) и денежных средств в 6,6 раз (это говорит об увеличении наличных денежных средств в кассе и на расчетном счете организации).

Дебиторская и кредиторская задолженность — неизбежное следствие существующей в настоящее время системы денежных расчетов между организациями, при которой всегда имеется разрыв времени платежа с моментом перехода права собственности на товар. То есть между предъявлением платежных документов к оплате и временем их фактической оплаты обычно проходит некоторое количество времени.

С ростом дебиторской задолженности у предприятия возникает потребность в дополнительных источниках формирования текущих активов за счет краткосрочных кредитов банка и кредиторской задолженности. Опережающий рост кредиторской задолженности по сравнению с дебиторской может привести в конечном итоге к снижению ликвидности.

С другой стороны при не возврате организации дебиторской задолженности, она теряет собственные средства. Поэтому превышение дебиторской задолженности над кредиторской считается отрицательным фактором. [46]

Таблица 11 – Соотношение дебиторской и кредиторской задолженностей в ООО «Рассвет» за 2007 – 2009 гг.

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатель | 2007 г. | 2008 г. | 2009 г. | 2009 г. к 2007 г.,  (+/-) | 2009 г. к 2008 г., (+/-) |
| Дебиторская задолженность, тыс. руб.  Кредиторская задолженность, тыс. руб. | -  25900 | 10246  31126 | 17700  103813 | +17700  +77913 | +7454  +72687 |
| Соотношение кредиторской задолженности к дебиторской, раз | Х | 3,04 раза | 5,9 раз | Х | Х |

Из приведенной выше таблицы видно, что кредиторская задолженность организации почти в 5,9 раз больше дебиторской. Однако отрицательным фактором является увеличение дебиторской задолженности в 2009 году по сравнению с 2008 годом на 7454 тыс. руб., а по сравнению с 2007 на 17700, что свидетельствует о незначительном возврате дебиторами средств организации в течение года, а также о появлении новой дебиторской задолженности.

Еще одним отрицательным фактором является увеличение кредиторской задолженности на 72687 тыс. руб., причем темп роста ее увеличивается (в 2008 году по сравнению с 2007 годом кредиторская задолженность увеличилась лишь на 5226 тыс. руб.). Это говорит о том, что предприятие активно использует привлеченные средства и кредитуется за счет поставщиков, работников, бюджета государства и т. д. Что может привести к ухудшению отношений с поставщиками вплоть до их отказа в предоставлении услуг.

Несвоевременная выплата заработной платы работникам может привести к намеренному застою производства, а, следовательно, к убыткам. Несвоевременные расчеты с бюджетом и внебюджетными фондами государства может привести к обязанности выплатить различные пени и штрафы. Поэтому, ООО «Рассвет» рекомендуется максимально снизить кредиторскую задолженность.

В целом можно сделать вывод, что ООО «Рассвет» активно пользуется кредиторской задолженностью. Что может негативно сказаться на его финансовой устойчивости. Предприятию рекомендуется снизить кредиторскую задолженность за счет внутренних финансовых ресурсов. Также отрицательным фактором является рост дебиторской задолженности, так как он говорит о несвоевременных расчетах покупателей с организацией. Поэтому ООО «Рассвет» следует пересмотреть политику расчетов с покупателями, например, увеличить штрафные санкции за несвоевременную оплату.

Положительным фактором является превышение кредиторской задолженности над дебиторской задолженностью. Так как всегда существует риск невозврата дебиторской задолженности.

2.3 Особенности формирования и использования финансовых ресурсов ООО «Рассвет» в виде прибыли предприятия

Одним из источников финансовых ресурсов является нераспределенная прибыль. Рассмотрим особенности ее формирования и использования в ООО «Рассвет».

Прибыль — это превышение в денежном выражении доходов от продажи товаров и услуг над затратами на производство и сбыт этих товаров и услуг.

Это один из наиболее важных показателей финансовых результатов хозяйственной деятельности субъектов предпринимательства (организаций и предпринимателей), ради которого и осуществляется предпринимательская деятельность. Убыток в свою очередь – это выраженные в денежной форме потери; уменьшение материальных и денежных ресурсов в результате превышения расходов над доходами. [53]

Для анализа формирования и использования прибыли используются закон о налогах и сборах, взимаемых в бюджет, инструктивные и методические указания Министерства финансов, устав предприятия, а также данные отчета о прибылях и убытках. Для начала следует рассмотреть показатели формирования прибыли.

Структурно-логическая модель формирования показателей прибыли ООО «Рассвет» за 2009 год

Стоимость реализованной продукции

83228 тыс. руб.

Выручка (нетто) от реализации продукции

105000 тыс. руб.

Сальдо прочих расходов

(319) тыс. руб.

Маржинальная (валовая) прибыль

21772 тыс. руб.

Налог на прибыль

4291 тыс. руб.

Прибыль до налогообложения

21453 тыс. руб.

Потребленная прибыль

7870 тыс. руб.

Чистая прибыль

17162 тыс. руб.

Капитализированная прибыль

9292 тыс. руб.

Рисунок 2\*Источник [10; С. 146]

Из приведенного выше рисунка видно, что из суммы выручки от реализации продукции вычитается сумма себестоимости продукции и в результате получается валовая прибыль. Из нее в свою очередь вычитается сумма прочих расходов и получается прибыль до налогообложения. Из прибыли до налогообложения вычитается налог на прибыль и получается чистая прибыль. В свою очередь из суммы чистой прибыли вычитается сумма потребленной прибыли и получается сумма капитализированной прибыли. [10; С. 147]

Все виды прибыли предприятия отражаются в Отчете о прибылях и убытках форма №2 (Приложение 2 и 3), поэтому проведем ее горизонтальный и вертикальный анализ.

Таблица 12 – Горизонтальный анализ Отчета о Прибылях и Убытках ООО «Рассвет» за 2007 – 2009 гг.

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатель | 2007 г. | | 2008 г. | | 2009 г. | |
| тыс. руб. | %, раз | тыс. руб. | %, раз | тыс. руб. | %, раз |
| Выручка от реализации продукции, тыс. руб.  Производственная себестоимость реализованной продукции, тыс. руб.  Прибыль от продаж, тыс. руб.  Чистая прибыль, тыс. руб. | 98460  75450  23010  17298 | 100,0  100,0  100,0  100,0 | 120000  99640  20360  15230 | 121,88  132,06  88,48  88,04 | 105000  83228  21772  17162 | 106,64  110,31  94,62  99,21 |

Наблюдается увеличение суммы выручки от реализации продукции в 2009 году по сравнению с 2007 на 6,64%, однако прибыль от продаж снизилась на 5,38%, что связано с ростом производственной себестоимости реализованной продукции на 10,31%. Снижение прибыли от продаж повлекло за собой снижение чистой прибыли на 0,79%.

Для анализа структуры отчета о прибылях и убытках в текущем состоянии, необходимо провести вертикальный анализ отчета о прибылях и убытках. Для этого выручку от реализации продукции возьмем за 100 %, а каждую статью отчета представим в виде процентной доли от выручки.

Таблица 13 – Вертикальный анализ отчета о прибылях и убытках за 2007 – 2009 гг.

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатель | 2007 г. | | 2008 г. | | 2009 г. | |
| тыс. руб. | %, раз | тыс. руб. | %, раз | тыс. руб. | %, раз |
| Выручка от реализации продукции  Производственная себестоимость реализованной продукции  Валовая прибыль  Прочие расходы  Прибыль до налогообложения  Текущий налог на прибыль  Чистая прибыль | 98460  75450  23010  250  22760  5462  17298 | 100,0  76,63  23,37  0,25  23,12  5,55  17,57 | 120000  99640  20360  320  20040  4810  15230 | 100,0  83,03  16,97  0,27  16,7  4,01  12,69 | 105000  83228  21772  319  21453  4291  17162 | 100,0  79,26  20,74  0,3  20,43  4,09  16,34 |

Из приведенной выше таблицы видно, что в 2009 году по сравнению с 2007 годом удельный вес производственной себестоимости реализованной продукции в выручке от реализации продукции больше (на 2,63%), а удельный вес валовой прибыли а, следовательно, и удельный вес чистой прибыли меньше (на 2,63% и 1,23% соответственно). Это говорит об увеличении затрат на производство продукции. Получается, что ООО «Рассвет» в 2009 году на каждый затраченный рубль получало меньше прибыли, чем в 2007 году.

В процессе анализа необходимо изучить факторы изменения величины налогооблагаемой прибыли, налогов из прибыли, размера чистой потребленной и капитализированной прибыли.

Для налоговых органов и предприятия большой интерес представляет налогооблагаемая прибыль, так как от этого зависит сумма налога на прибыль, а соответственно, и сумма чистого дохода. Рассмотрим расчет налогооблагаемой прибыли в таблице 14.

Таблица 14 – Расчет налогооблагаемой прибыли ООО «Рассвет» за 2007 – 2009 гг.

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатель | 2007 г. тыс. руб. | 2008 г., тыс. руб. | 2009 г., тыс. руб. | 2009 г. к 2007 г.  (+ \-), тыс. руб. | 2009 г. к 2008 г.  (+ \-), тыс. руб. |
| Прибыль от реализации продукции | 23010 | 20360 | 21772 | -1238 | 1412 |
| Сальдо прочих расходов | 250 | -320 | -319 | -569 | 1 |
| Сумма прибыли от обычной деятельности до уплаты налогов | 22760 | 20040 | 21453 | -1307 | 1413 |
| Налогооблагаемая прибыль | 22760 | 20040 | 21453 | -1307 | 1413 |

Из приведенной выше таблицы видно, что прибыль от реализации продукции в 2009 году больше чем в 2008 году на 1412 тыс. руб., однако меньше чем в 2007 на 1238 тыс. руб. Сальдо операционных расходов меньше на 1 тыс. руб., но по сравнению с 2007 годом больше на 569 тыс. руб. Поэтому налогооблагаемая прибыль в 2009 году по сравнению с 2008 годом больше на 1413 тыс. руб., а по сравнению с 2007 меньше на 1307 тыс. руб. ООО «Рассвет» необходимо увеличивать прибыль от реализации продукции и снижать сумму прочих расходов, тем самым увеличится сумма прибыли от обычной деятельности, а, следовательно, и налогооблагаемая прибыль. А это значит, что после уплаты налога на прибыль у предприятия останется больше чистой прибыли.

Все явления и процессы хозяйственной деятельности предприятий находятся во взаимосвязи, взаимозависимости и взаимообусловленности. Каждое явление можно рассматривать и как причину, и как результат. Если тот или иной показатель рассматривается как следствие, как результат действия одной или нескольких причин и выступает в качестве объекта исследования, то при изучении взаимосвязей его называют результативным показателем. Показатели, определяющие поведение результативного признака, называются факторными. [13; C. 55]

Под факторным анализом понимается методика комплексного и системного изучения и измерения воздействия факторов на величину результативных показателей.

Без глубокого и всестороннего изучения факторов нельзя сделать обоснованные выводы о результатах деятельности, выявить резервы производства, обосновать планы и управленческие решения, прогнозировать результаты деятельности, оценивать их чувствительность к изменению внутренних и внешних факторов. Поэтому необходимо провести факторный анализ по прибыли ООО «Рассвет».

Таблица 15 – Факторы изменения налогооблагаемой прибыли ООО «Рассвет» в 2009 году по сравнению с 2007 годом

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Фактор | Изменение налогооблагаемой прибыли | |
| тыс. руб. | в % к итогу |
| Прибыль от реализации продукции, в том числе:  - выручка от реализации продукции  - себестоимость продукции | -1238  6540  -7778 | 94,72  5 раз  6 раз |
| Сальдо прочих расходов | -69 | 5,28 |
| Изменения общей суммы прибыли | -1307 | 100,0 |

Из приведенной выше таблицы видно, что уменьшение общей суммы прибыли в 2009 году на 1307 тыс. руб. произошло из-за уменьшения прибыли от реализации на 1238 тыс. руб. и увеличения прочих расходов на 69 тыс. руб. Прибыль от реализации увеличилась на 1412 тыс. руб. несмотря на уменьшение выручки на 15000 тыс. руб., так как произошло уменьшение себестоимости на 16412 тыс. руб. На изменения общей суммы прибыли наибольшее влияние оказывает себестоимость продукции и выручка от реализации, а наименьшее сальдо прочих расходов. Отсюда следует, что ООО «Рассвет» для увеличения общей суммы прибыли необходимо в первую очередь снизить себестоимость продукции и увеличить выручку от реализации продукции.

Таблица 16 – Факторы изменения налогооблагаемой прибыли ООО «Рассвет» в 2009 году по сравнению с 2008 годом

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Фактор | Изменение налогооблагаемой прибыли | |
| тыс. руб. | в % к итогу |
| Прибыль от реализации продукции, в том числе:  - выручка от реализации продукции  - себестоимость продукции | 1412  -15000  16412 | 99,93  -1061,57  1161,5 |
| Сальдо прочих расходов | 1 | 0,07 |
| Изменения общей суммы прибыли | 1413 | 100,0 |

Увеличение общей суммы прибыли в 2009 году на 1413 тыс. руб. произошло из-за увеличения прибыли от реализации на 1412 тыс. руб. и уменьшения прочих расходов на 1 тыс. руб. Прибыль от реализации увеличилась на 1412 тыс. руб. несмотря на уменьшение выручки на 15000 тыс. руб., так как произошло уменьшение себестоимости на 16412 тыс. руб. На изменения общей суммы прибыли наибольшее влияние оказывает себестоимость продукции, а наименьшее сальдо прочих расходов.

Отсюда следует, что для увеличения общей суммы прибыли необходимо в первую очередь снизить себестоимость продукции.

Чистая прибыль является одним из важнейших экономических показателей, характеризующих конечные результаты деятельности предприятия. Количественно она представляет собой разность между общей суммой брутто-прибыли и суммой внесенных в бюджет налогов из прибыли, экономических санкций и других обязательных платежей предприятия, покрываемых за счет прибыли. [8; С. 286]

Ее величина зависит от факторов изменения общей суммы брутто-прибыли и факторов, определяющих удельный вес чистой прибыли в общей сумме прибыли, а именно доли налогов, экономических санкций и др.

Таблица 17 – Определение суммы чистой прибыли ООО «Рассвет» за 2007 – 2009 гг.

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатель | Уровень показателя, тыс. руб. | | | | | Удельный вес в общей сумме прибыли, % | | | | |
| 2007 г. | 2008 г. | 2009 г. | Изменения (+/-) 2009 г. к | | 2007 г. | 2008 г. | 2009 г. | Измене-ние,  (+/-) 2009 г. к | |
| 2007 г. | 2008 г. | 2007 г. | 2008 г. |
| Общая сумма брутто-прибыли | 22760 | 20040 | 21453 | -1307 | 1413 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | Х | Х |
| Налоги и экономичес-кие санкции, в т. ч.:  - налог на прибыль  - экономичес-кие санкции | 5462  5462  - | 4810  4810  - | 4291  4291  - | -1171  -1171  - | -519  -519  - | 24  24  - | 24  24  - | 20  20  - | -4  -4  - | -4  -4  - |
| Чистая прибыль | 17298 | 15230 | 17162 | -136 | 1932 | 76 | 76 | 80 | 4 | 4 |

Наблюдается уменьшение налога на прибыль в 2009 году по сравнению с 2008 на 519 тыс. руб., а по сравнению с 2007 годом на 1171 тыс. руб., это связано со снижением ставки налога на прибыль с 24% до 20%. Как следствие наблюдается увеличение чистой прибыли в 2009 году по сравнению с 2008 на 1932 тыс. руб. Однако по сравнению с 2007 годом наблюдается уменьшение чистой прибыли на 136 тыс. руб. Положительным фактором является увеличение в 2009 году по сравнению с 2008 и 2007 годом удельного веса чистой прибыли в общей сумме брутто-прибыли на 4%. В 2009 году доля чистой прибыли в общей сумме брутто-прибыли составляет 80%, а налог на прибыль 20%.

Чтобы определить изменение суммы чистой прибыли за счет факторов изменения общей суммы брутто-прибыли необходимо изменение брутто-прибыли за счет каждого фактора умножить на удельный вес чистой прибыли в сумме общей брутто-прибыли за 2008 год.

∆ЧП = ∆БПхi х УдЧП0 [22; C. 280],(14)

где

∆ЧП – изменение суммы чистой прибыли,

∆БПхi - изменение брутто-прибыли,

УдЧП0 - удельный вес чистой прибыли в сумме общей брутто-прибыли.

Таблица 18 – Расчет влияния факторов на изменение суммы чистой прибыли ООО «Рассвет» в 2009 году по сравнению с 2007 годом

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Факторы изменения нераспределенной прибыли | Расчет виляния | Изменение суммы, тыс. руб. |
| Изменение общей суммы брутто-прибыли за счет:  - прибыли от реализации продукции, в том числе:  - выручки от реализации  - себестоимость продукции  - сальдо прочих расходов | -1307 \* 0,76  -1238 \* 0,76  6540 \* 0,76  -7778 \* 0,76  -69 \* 0,76 | -993,32  -940,88  4970,4  -5911,28  -52,44 |
| Налоги из прибыли | -(-0,04 \* 21453) | 858 |
| Итого | 17162 - 17298 | -136 |

Из приведенной выше таблицы видно, что сумма чистой прибыли уменьшилась в 2009 по сравнению с 2007 на 136 тыс. руб. в основном за счет увеличения себестоимости на 5911,28 тыс. руб., прочих расходов на 52,44 тыс. руб. Увеличение выручки от реализации в свою очередь увеличивает сумму чистой прибыли ООО «Рассвет».

Таблица 19 – Расчет влияния факторов на изменение суммы чистой прибыли ООО «Рассвет» в 2009 году по сравнению с 2008 годом

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Факторы изменения нераспределенной прибыли | Расчет виляния | | Изменение суммы, тыс. руб. | |
| А | 1 | | 2 | |
| Изменение общей суммы брутто-прибыли за счет:  - прибыли от реализации продукции, в том числе: | 1413 \* 0,76  1412 \* 0,76 | | 1074  1073 | |
| - выручки от реализации  - себестоимость продукции  - сальдо прочих расходов | | -15000 \* 0,76  16412 \* 0,76  1 \* 0,76 | | -11400  12473  0,76 |
| Налоги из прибыли | | -(-0,04 \* 21453) | | 858 |
| Итого | | 17162 - 15230 | | 1932 |

Из таблицы 19 следует, что сумма чистой прибыли увеличилась в 2009 по сравнению с 2008 на 1932 тыс. руб. в основном за счет снижения себестоимости на 12473 тыс. руб., прочих расходов на 0,76 тыс. руб. и налога на прибыль на 858 тыс. руб. Снижение выручки от реализации в свою очередь уменьшает сумму чистой прибыли.

Чистая прибыль используется в соответствии с уставом ООО «Рассвет». За счет нее осуществляется инвестирование производственного развития, создаются резервные и страховые фонды и т. д. При распределении чистой прибыли необходимо добиться оптимизации пропорций между капитализируемой и потребляемой ее суммой с целью обеспечения:

- требуемого объема инвестиций для производственного развития;

- необходимой нормы доходности на инвестированный капитал собственникам предприятия.

Факторы, влияющие на пропорции распределения прибыли, в ООО «Рассвет» можно разделить на внешние и внутренние.

Внешние факторы:

- правовые ограничения (ставки налогов на прибыль, процентные отчисления в резервные фонды и др.);

- система налоговых льгот при реинвестировании прибыли;

- рыночная норма прибыли на инвестируемый капитал, рост которой сопровождается тенденцией повышения доли капитализированной части прибыли, и наоборот, ее снижение обусловливает увеличение доли потребляемой прибыли;

- стоимость внешних источников формирования инвестиционных ресурсов (при высоком ее уровне выгоднее использовать прибыль, и наоборот).

Внутренние факторы:

- уровень рентабельности предприятия, при низком значении которого и соответственно небольшой сумме распределяемой прибыли большая ее часть идет на создание обязательных фондов и резервов, на социальные программы и др.;

- наличие в портфеле предприятия высокодоходных инвестиционных проектов;

- необходимость ускоренного завершения начатых инвестиционных проектов;

- уровень коэффициента финансового левериджа (соотношение заемного и собственного капитала), который является одним из индикаторов финансового риска и одним из факторов, определяющих доходность собственного капитала;

- наличие альтернативных внутренних источников формирования инвестиционных ресурсов (амортизационного фонда, выручки от реализации основных средств и финансовых активов и др.);

- текущая платежеспособность предприятия, при низком уровне которой предприятие должно сокращать потребляемую часть прибыли. [24; С. 251]

В процессе анализа необходимо изучить динамику и выполнение плана по использованию чистой прибыли, для чего фактические данные об использовании прибыли по всем направлениям сравнивают с данными бюджета по каждому направлению использования прибыли.

Таблица 20 – Данные об использовании чистой прибыли в ООО «Рассвет» за 2007 – 2009 гг.

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатель | 2007 г. | 2008 г. | 2009 г. | Изменение, % | |
| 2009 г. к 2007 г. | 2009 г. к 2008 г. |
| А | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 1 Нераспределенная прибыль прошлых лет, тыс. руб. | 190 | 7550 | 15420 | в 81,16 раз | в 2,04 раза |
| 2 Чистая прибыль отчетного года, тыс. руб. | 17298 | 15230 | 17162 | 99,21 | 112,69 |
| 3 Использование прибыли в отчетном году, тыс. руб.:  -на увеличение резервного фонда  -на производственное развитие | -  9938 | -  7360 | -  7870 | -  79,19 | -  106,93 |
| 4 Капитализированная прибыль (п.1+п.2-п.3), тыс. руб. | 7550 | 15420 | 24712 | в 3,27 раза | 160,26 |
| 5 Доля в чистой прибыли отчетного года, %:  -средств, направленных на увеличение резервного фонда  -средств, направленных на производственное развитие  - капитализированной прибыли | -  57,46  43,65 | -  48,33  101,25 | -  45,86  143,99 | -  79,81  в 3,3 раза | -  94,89  142,21 |
| Нераспределенная прибыль отчетного года, тыс. руб. | 7550 | 15420 | 24712 | В 3,27 раза | 160,26 |

Из приведенной выше таблицы видно, что вся прибыль организации идет лишь на производственное развитие. В частности в 2009 году на производственное развитие было направлено средств на 6,93% больше чем в 2008 году, хотя меньше чем в 2007 году на 20,81%. Деньги направленные на производственное развитие ООО «Рассвет» расходуются на приобретение или на аренду новых основных средств (приобретение или аренда зданий и сооружений, машин и оборудования, транспортных средств и т.д.); на приобретение запасов, а именно на покупку сырья, материалов и комплектующих и т. д. Наблюдается увеличение нераспределенной прибыли в 2009 году по сравнению с прошлыми годами в 3,27 раза и на 60,26%.

Доля капитализированной прибыли в общей сумме чистой прибыли в 2007 году была меньше доли средств направленных на развитие производства на 13,81%, а в 2009 году этот показатель уже больше на 98,13%.

По итогам проведенного факторного анализа по прибыли ООО «Рассвет» можно сделать вывод о том, что организация получает прибыль от своей деятельности. На величину чистой прибыли оказывают влияние такие факторы, как выручка от реализации продукции, себестоимость продукции, сальдо прочих расходов, налог на прибыль. Чем меньше себестоимость продукции и сальдо прочих расходов и чем больше выручка от реализации продукции, тем больше сумма чистой прибыли ООО «Рассвет». Поэтому предприятию рекомендуется снизить расходы, связанные с производством и реализацией своей продукции. Также следует увеличить выручку путем увеличения объема продаж или повышением цен на продукцию. Проведенный анализ позволяет сделать вывод о том, что предприятие не использует прибыль на создание различных фондов, а использует ее лишь на производственные затраты, причем не в полном ее объеме.

3. Пути совершенствования формирования и использования финансовых ресурсов в ООО «РАССВЕТ»

Особенностью формирования финансовых ресурсов ООО «Рассвет» за 2007 – 2009 гг. является то, что организация формирует и активно использует такие виды финансовых ресурсов как нераспределенная прибыль и кредиторская задолженность. Оба вида этих ресурсов предприятие использует на развитие производственной деятельности.

Сумма нераспределенной прибыли равна сумме чистой прибыли организации. Поэтому для увеличения объемов финансовых ресурсов ООО «Рассвет» необходимо увеличить сумму чистой прибыли организации. Достигнуть этой цели можно путем уменьшения налога на прибыль. В свою очередь, уменьшить налог на прибыль можно, увеличив сумму амортизации основных средств, так как сумма амортизации относится к расходам организации. При увеличении расходов предприятия уменьшается налогооблагаемая база, уменьшается налог на прибыль и увеличивается чистая прибыль, которая является одним из видов финансовых ресурсов ООО «Рассвет».

Понятие «амортизация», «амортизационные отчисления» или «амортизационный фонд» можно сформулировать как постоянно накапливаемый в стоимостном денежном выражении износ основных средств и нематериальных активов для последующего использования на реновацию, т. е. на простое расширенное воспроизводство стоимости соответствующих активов.

Амортизацию нельзя измерить, а можно лишь количественно определить, т. е. начислить тем или иным способом, который заложен в финансово-учетной политике организации. Применительно к основным средствам под амортизацией следует понимать определенные действия, связанные с учетом изнашиваемого имущества, применяемые в течение срока полезного использования соответствующих объектов и обеспечивающие перенос их стоимости на производимую продукцию, выполненные работы, оказанные услуги. Таким образом, денежный капитал, вложенный в основные средства, фактически полностью возвращается к товаропроизводителю в течение периода начисления амортизационных отчислений.

Амортизация – это важнейший источник простого и расширенного воспроизводства и научно-технического развития на всех ступенях хозяйственной иерархии. И не только в силу своей суммарной массы (ее доля в себестоимости продукции составляет в среднем по промышленности от 20 до 40%), но и в силу минимальной по сравнению с прибылью зависимости от результатов текущей хозяйственно-финансовой деятельности, следовательно, надежности получения денежных средств.

Начисляемая амортизация зависит от достаточно стабильных (по крайней мере, для годичной периодичности) величин – стоимости основных средств (в том числе нематериальных активов) и норм амортизационных отчислений, рассчитанных исходя из сроков их полезного использования утверждаемых законодательными (нормативными) актами, неизменными, как правило, в течение нескольких лет. [27; C. 138]

Федеральным законом от 22.07.08 г. № 158-ФЗ «О внесении изменений в главы 21, 23, 24, 25 и 26 части второй Налогового Кодекса Российской Федерации и некоторые другие акты законодательства РФ о налогах и сборах» внесены поправки в главу 25 НК РФ.

В статье 322 «Особенности организации налогового учета амортизируемого имущества» говорится, что при установлении в учетной политике для целей налогообложения нелинейного метода начисления амортизации в целях определения суммарного баланса амортизационных групп (подгрупп) остаточная стоимость объектов амортизируемого имущества, за исключением объектов, амортизация по которым начисляется линейным методом в соответствии с пунктом 3 статьи 259 настоящего Кодекса, определяется исходя из срока их полезного использования, установленного при введении данных объектов в эксплуатацию, на 1-е число налогового периода, с начала которого учетной политикой для целей налогообложения установлено применение нелинейного метода начисления амортизации.

Сумма начисленной за один месяц амортизации при применении нелинейного метода определяется как произведение суммарного баланса соответствующей амортизационной группы (подгруппы) на 1-е число месяца, за который определяется сумма начисленной амортизации, и нормы амортизации, установленной пунктом 5 статьи 259 настоящего Кодекса. [2; C. 28]

С целью совершенствования учета расчетов с бюджетом по налогу на прибыль, исходя из требований законодательства, вступивших в силу в 2009 году ООО «Рассвет» будет рациональнее перейти на нелинейный метод начисления амортизации в целях минимизации налога на прибыль.

В настоящее время большинство организаций используют линейный метод начисления амортизации по двум причинам. Во-первых, порядок расчета арифметически проще, чем при нелинейном методе. Во-вторых, применение линейного метода исключает несоответствие данных бухгалтерского и налогового учета.

Тем не менее, с учетом внесенных изменений организации следует провести сравнительный анализ методов, чтобы определить целесообразность и необходимость перехода на новые условия расчета амортизации в целях как минимизации налога на прибыль, так и высвобождения денежных средств для дальнейшего их производственного использования.

Проведем расчеты применительно к амортизируемому имуществу конкретной стоимости. Сравним результаты начисления амортизации линейным методом с нелинейным и рассчитаем налоговую экономию.

Стоимость погрузчика НС 2,5 ТН, приобретенного ООО «Рассвет» в декабре 2009г., равна 380000 руб. срок полезного использования – 60 месяцев (третья амортизационная группа). Норма амортизации для линейного метода составляет 1,67% (1/60 \* 100%), для нелинейного метода она установлена в размере 5,6%.

Таблица 21 – Расчет экономической эффективности при изменении метода начисления амортизации в ООО «Рассвет» на примере 2010 года

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Месяц начис-ления | Сумма амортизации, начисленной | | | | Разность сумм амортизации | | Экономия по налогу на прибыль нарастающим итогом |
| линейным методом | | нелинейным методом | |
| за месяц | нарастающим итогом | за месяц | нарастающим итогом | за месяц | нарастающим итогом |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6=4-2 | 7=5-3 | 8=7\*20% |
| 1-й | 6346 | 6346 | 21280 | 21280 | 14934 | 14934 | 2987 |
| 2-й | 6346 | 12692 | 20088 | 41368 | 13742 | 28676 | 5735 |
| 3-й | 6346 | 19038 | 18963 | 60331 | 12617 | 41293 | 8259 |
| 4-й | 6346 | 25384 | 17901 | 78232 | 11555 | 52848 | 10570 |
| 5-й | 6346 | 31730 | 16899 | 95131 | 10553 | 63401 | 12680 |
| 6-й | 6346 | 38076 | 15953 | 111084 | 9607 | 73008 | 14602 |
| 7-й | 6346 | 44422 | 15059 | 126143 | 8713 | 81721 | 16344 |
| 8-й | 6346 | 50768 | 14216 | 140359 | 7870 | 89591 | 17918 |
| 9-й | 6346 | 57114 | 13420 | 153779 | 7074 | 96665 | 19333 |
| 10-й | 6346 | 63460 | 12668 | 166447 | 6322 | 102987 | 20597 |
| 11-й | 6346 | 69806 | 11959 | 178406 | 5613 | 108600 | 21720 |
| Год | 6346 | 76152 | 11289 | 189695 | 4943 | 113543 | 22709 |

Как видно из таблицы 21 сумма амортизационных отчислений за 2010 г. при линейном методе начисления составит 76152 руб., а при нелинейном методе 189695 руб. Возникшая разница по суммам амортизации составит 113543 руб. Таким образом, если предприятие с 2010 года будет применять нелинейный способ амортизации, это позволит предприятию сэкономить на налоге на прибыль 22709 руб.

Другим из возможных путей совершенствования и оптимизации налога на прибыль в ООО «Рассвет» является применение амортизационной премии.

Воспользоваться правом на амортизационную премию организация может в месяце, следующем за месяцем ввода объекта основных средств в эксплуатацию. Право на амортизационную премию не зависит от того, какое имущество приобретено налогоплательщиком – новое или бывшее в употреблении. В обоих случаях 10% можно единовременно включить в налоговые расходы.

Новой редакцией ст. 258 НК РФ предусмотрено увеличение размера амортизационной премии, которое вступило в силу с 1 января 2009 г.

При приобретении либо создании основных средств, относящихся к третьей – седьмой амортизационным группам, предельный размер амортизационной премии составляет теперь не 10%, а 30%.

Таков же размер амортизационной премии и в случае достройки, дооборудования, реконструкции, модернизации, технического перевооружения или частичной ликвидации данных основных средств.

По остальным основным средствам (относящимся к первой – второй и восьмой – десятой амортизационным группам) размер амортизационной премии прежний – не более 10%.

При реализации основного средства до истечения 5 лет с момента его ввода в эксплуатацию амортизационная премия должна быть восстановлена, то есть, включена в доходы. Восстанавливаться должна как 10 – процентная, так и 30 – процентная амортизационная премия, как амортизационная премия по самому основному средству, так и по затратам на реконструкцию, модернизацию и иные улучшения основного средства.

Обычно предприятия отказываются от амортизационной премии, чтобы избежать различий в первоначальной стоимости объектов и сумм амортизации в бухгалтерском и налоговом учете. Причем чем больше основных средств у предприятия, тем активнее приводятся аргументы против применения амортизационной премии. Однако допускается возможность выборочного ее применения, то есть не ко всем вводимым в эксплуатацию объектам, а только к некоторым. Поэтому, закрепив в учетной политике условие о том, что премия применяется только к дорогостоящим объектам, можно и на налоге сэкономить, и дополнительных трудозатрат избежать.

Рассмотрим, стоит ли применять амортизационную премию в ООО «Рассвет».

Организация в декабре 2009 года купила погрузчик НС 2,5 ТН стоимостью 380000 руб. (без учета НДС). В этом же месяце он был введен в эксплуатацию, следовательно, с января 2010 года организация начинает начислять амортизацию. Срок полезного использования объекта составляет 60 месяцев. Амортизация начисляется линейным способом.

Учетной политикой организации для целей налогообложения прибыли на 2010 год предусмотрено право организации на амортизационную премию в размере 30% при вводе в эксплуатацию объектов амортизируемого имущества относящихся к третьей – седьмой амортизационным группам и 10% по остальным основным средствам. [2; C. 30]

Исчислим сумму амортизации ООО «Рассвет» за I квартал 2010 года.

Были произведены следующие расчеты:

- норма ежемесячной амортизации равна 1,67% (1/60 \* 100%);

- ежемесячная сумма бухгалтерской амортизации составит 6346 руб. (380000 руб. \* 1,67%);

- сумма амортизации за I квартал 2010 года в бухгалтерском учете будет равна 19038 руб. (6346 руб. \* 3 месяца);

- сумма амортизационной премии составит 114000 руб. (380000 руб. \* 30%);

- ежемесячная сумма амортизации для целей налогообложения будет равна 4442 руб. ((380000 – 114000) \* 1,67%);

- сумма, учтенная в январе 2010 года при расчете налога на прибыль, составит 118442 руб. (114000 руб. + 4442 руб.);

- сумма амортизации за февраль будет равна 4442 руб.;

- сумма амортизации для целей налогообложения за I квартал 2010 года будет равна 127326 руб. (118442 руб. + 4442 руб. + 4442 руб.).

Сравним суммы амортизации для целей бухгалтерского учета и для целей налогообложения, и рассчитаем налоговую экономию в таблице 22.

Таблица 22 – Расчет экономической эффективности при использовании в ООО «Рассвет» амортизационной премии на примере I квартала 2010 г., руб.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Месяц начисления | Сумма амортизации начисленная | | Разность сумм амортизации | Экономия по налогу на прибыль |
| для целей бухгалтерского учета | для целей налогообложения |
| 1 | 2 | 3 | 4=3-2 | 5=4\*20% |
| Январь | 6346 | 118442 | 112096 | 22419 |
| Февраль | 6346 | 4442 | -1904 | -381 |
| Март | 6346 | 4442 | -1904 | -381 |
| Квартал | 19038 | 127326 | 108288 | 21657 |

Сумма налоговых расходов составит в январе 2010 года 118442 руб. (114000 руб. + 4442 руб.), а начиная с февраля будет равна 4442 руб. ежемесячно. Расходы в бухгалтерском учете в каждом месяце, начиная с января, будут равны 6346 руб. при этом по суммам расходов в бухгалтерском и налоговом учете возникает разница. Как видно из таблицы 20 в январе 2010 года в расходы для целей налогообложения можно включить амортизационную премию в суме 114000 руб. следовательно, общая экономия по налогу на прибыль за I квартал 2010 года составит 21657 руб.

Таким образом, видим, что если ООО «Рассвет» планирует в течение года приобретение основных средств, то налоговая выгода при использовании амортизационной премии очевидна, поэтому организации необходимо задуматься о ее применении.

Однако приведенным выше методом уменьшения налогооблагаемой прибыли на сегодняшний день пользуется большое количество организаций, и этот метод уже не актуален. Поэтому следует рассмотреть и другие способы увеличения финансовых ресурсов организации.

Как уже отмечалось, ООО «Рассвет» на сегодняшний день имеет большую кредиторскую задолженность перед поставщиками и подрядчиками, перед персоналом, перед бюджетом и т. д. При этом сумма затрат по обслуживанию таких заемных средств будет формировать финансовый результат деятельности предприятия, в связи с тем, что они являются прочими расходами для целей бухгалтерского учета.

Однако для целей налогообложения они относятся к внереализационным расходам и учитываются в сумме расходов, формирующих налогооблагаемую прибыль только частично в пределах установленных норм. Все это дает нам право изыскивать резервы по увеличению финансовых результатов за счет уменьшения налога на прибыль именно в этой области.

В качестве одного из вариантов решения данной проблемы предлагаем использование возвратного лизинга. При лизинге арендодатель не владеет имуществом, необходимым арендатору, но обязуется приобрести в собственность требующееся арендатору имущество (не обязательно новое) у определенного, указанного арендатором продавца; предоставить приобретенное имущество арендатору за плату во временное пользование для предпринимательских целей. [26; C. 332]

С помощью лизинговых сделок предприятия обновляют свое оборудование, покупают здания. В общем, расширяют производство, стараясь использовать при этом все доступные способы. Зачастую такая покупка по лизинговой схеме позволяет также сэкономить на налогах. Именно поэтому эта особенность лизинговых договоров больше всего рекламируется сейчас различными консультационными фирмами и лизинговыми компаниями.

Даже если у организации уже есть все необходимое ей оборудование, то место для лизинга все равно может найтись. Например, для возвратного. Дело в том, что в ООО «Рассвет», как уже отмечалось, существует на сегодняшний день довольно большая сумма кредиторской задолженности, хотя и краткосрочной, то есть предприятие вынуждено кредитоваться у поставщиков бюджета, персонала и т. д., что не совсем удобно для последних.

Но организация все-таки нуждается в таких средствах, иначе просто не сможет развиваться далее. Так, сумма кредиторской задолженности ООО «Рассвет» в 2009 году составляла 103813 тыс. руб. Все это позволяет, в качестве поиска путей совершенствования учета финансовых результатов, обратить внимание именно в сторону одной из разновидностей финансовой аренды – возвратного лизинга.

Возвратный лизинг отличается от обычного лизинга тем, что лизингополучатель выступает одновременно и в роли продавца лизингового имущества. То есть организация берет в лизинг оборудование (или другое имущество), которое изначально принадлежало ей самой. Соответственно, при возвратном лизинге между лизингодателем (лизинговой компанией) и организацией заключается два договора: по купле-продаже имущества и сдаче его в лизинг. Оба документа подписываются одновременно, чтобы ни один из участников сделки ни остался без оборудования или средств. [16; С. 150]

В целом возвратный лизинг предназначен для покрытия недостатка в оборотных средствах компании. Несомненное преимущества возвратного лизинга состоит в том, что имущество организации (например, оборудование) может по-прежнему использоваться в производственном процессе. И в то же время организация, продав это имущество лизинговой компании, получает единовременно деньги на различные расходы.

Для лизинговой компании эта сделка также интересна. Прежде всего, тем, что такой способ финансирования является для лизинговой компании наименее рискованным. Ведь у лизингодателя в течение всего срока действия лизингового договора будет право собственности на лизинговое имущество. Это является гарантией того, что даже в случае невыполнения обязательств лизингополучателем лизинговая компания не потеряет своих денег – в крайнем случае, она может расторгнуть договор лизинга и продать имущество. Естественно, заключая такой договор, лизинговая компания рассчитывает также на получение впоследствии всех причитающихся по договору лизинговых платежей (куда включена выкупная стоимость имущества и вознаграждение лизингодателя).

В целом сделку возвратного лизинга можно сравнить с выдачей кредита под залог. Только для лизингополучателя расходы по лизинговому договору, как правило, ниже, чем проценты по банковским кредитам. К тому же за счет оптимизации налогообложения сделка возвратного лизинга может быть для клиента выгоднее, чем кредит.

Обычно договоры лизинга заключаются на длительный срок. Лизинговая компания не будет покупать дорогостоящее имущество, чтобы сдать его в аренду всего лишь на год, в связи с экономической нецелесообразностью такой сделки. Чем дороже оборудование, тем больше будет и срок действия договора лизинга. Однако повторно сдать в лизинг имущество, которое находится в собственности лизинговой компании, не удастся.

По общему правилу договор лизинга может быть заключен только на то имущество, собственником которого лизинговая компания на момент заключения лизингового договора не является. Следовательно, свое имущество лизинговая компания может сдать только в аренду (пусть и долгосрочную). При этом теряются налоговые преимущества, которые предусмотрены для лизинговых договоров.

В соответствии с требованиями законодательства, договор лизинга – это договор, в соответствии с которым, арендодатель (лизингодатель) обязуется приобрести в собственность указанное арендатором (лизингополучатель) имущество у определенного им продавца и предоставить лизингополучателю это имущество за плату во временное владение и пользование. Договором лизинга может быть определено, что выбор продавца приобретаемого имущества осуществляется лизингодателем. [18; С. 274]

Договоры возвратного лизинга, как и обычного рассмотренного выше, также заключаются обычно на срок более года (иначе это невыгодно лизингодателю) при общем максимальном сроке 3 года. Если в лизинг сдается недвижимость, то срок может увеличиться до 5 лет.

Как уже отмечалось, применение сделок возвратного лизинга связано с обещанием экономии на налоговых платежах. Так ли это и как это позволит сократить налоговое бремя, а также соответственно найти резервы для увеличения финансовых результатов деятельности ООО «Рассвет» мы рассмотрим на примере сдачи в возвратный лизинг производственного оборудования, находящегося в собственности ООО «Рассвет». То есть, учитывая все вышесказанное, попробуем на примере сравнить возвратный лизинг с банковским кредитом.

Так у ООО «Рассвет» в 4 квартале 2009 года возникла необходимость привлечь 700 тыс. руб. У исследуемой организации есть производственное оборудование, рыночная стоимость которого составляет 1 млн. руб. Лизинговая компания «ДВЛК» готова приобрести это оборудование за 700 тыс. руб. при условии, что общая сумма лизинговых платежей составит 1 млн. руб. Если ООО «Рассвет» решит обратиться за кредитом в банк, например в ФСКБП «ПримСоцБанк» в городе Уссурийск, то банк бы предоставил предприятию 700 тыс. руб. под 26% годовых.

Дисконт, с которым лизинговая компания покупает имущество, составляет 300 тыс. руб., то есть 30%, будет меньше процентов по банковскому кредиту (26% годовых или 182 тыс. руб. в год), но только в том случае если срок действия лизингового договора будет более 2 лет. Поэтому заключение договора возвратного лизинга на меньший срок (например, на год) нецелесообразно – дешевле заплатить банковские проценты.

Чем больше срок действия договора возвратного лизинга, тем выгоднее может быть эта сделка по сравнению с кредитом. В случае заключения договора возвратного лизинга на 2 года ситуация меняется в пользу ООО «Рассвет». Уплачиваемый лизинговой компании дисконт (300 тыс. руб.) будет меньше банковских процентов (2 года \* 182 тыс. руб. = 364 тыс. руб.), к этому следует также прибавить возможность ускоренной амортизации лизингового имущества, полную свободу в принятии лизинговых платежей для целей налогообложения (в отличие от банковских процентов) и становится явно видна эффективность выбора, в целях совершенствования учета финансовых результатов, именно применение возвратного лизинга.

Поясним произведенные расчеты и сгруппируем полученные результаты в таблице 23.

Таблица 23 – Расчет эффективности от применения возвратного лизинга в ООО «Рассвет» на примере 4 квартала 2009 г.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатели | Расчет | Возвратный лизинг | Банковский кредит |
| Требуемая сумма средств, тыс. руб. | - | 700 | 700 |
| Дисконт при возвратном лизинге (сумма платежей по договору – 1 млн. руб.) | 1000 – 700 = 300 тыс. руб. | 300 | - |
| Сумма по банковскому проценту (26% годовых) | 700 \* 26% \* 2 г. = 364 тыс. руб. | - | 364 |
| Экономия на средствах при  применении возвратного лизинга | 364 – 300 = 64 тыс. руб. | 64 | |

Из таблицы видно, что если бы организация в 4 квартале претендовала бы на банковский кредит в 700 тыс. руб., а заключила бы договор возвратного лизинга с лизинговой компанией на срок 2 года, тогда она могла бы сэкономить 64000 руб. (в расчете на 2 года) дополнительных средств, которые затем можно было бы использовать на развитие производства или для расчетов по краткосрочным обязательствам.

Теперь рассмотрим, как и в каком размере, применение возвратного лизинга вместо привлечения заемных средств в виде кредитов, позволит сэкономить на налогах и получить дополнительную прибыль (в расчете на 2 года):

1. Предполагаемая сумма прибыли до налогообложения – на основании данных 2009 г. – 21453 тыс. руб.
2. Предполагаемая сумма налогооблагаемой прибыли – на основании данных 2009 г. – 21453 тыс. руб.
3. Для определения суммы расходов для целей налогообложения по возвратному лизингу следует помнить, что ООО «Рассвет» планирует привлечь 700 тыс. руб. (при этом оно является плательщиком НДС), стоимость лизинговых платежей, уплачиваемых лизинговой организации по договору возвратного лизинга будет составлять 1000 тыс. руб., а сумма остаточной стоимости производственного оборудования по данным налогового учета составляет 586 тыс. руб. Тогда выкупная стоимость данного оборудования с учетом НДС составит: 700 тыс. руб. х 1,18 = 826 тыс. руб.,

соответственно сумма НДС, которую необходимо будет заплатить предприятию в бюджет: 826 тыс. руб. – 700 тыс. руб. = 126 тыс. руб. При этом общая сумма прочих доходов от реализации производственного оборудования для исчисления налога на прибыль составит: 826 тыс. руб. - 126 тыс. руб. - 586 тыс. руб. = 144 тыс. руб.

Также привлекательность лизинговых платежей состоит в том, что их сумму можно полностью учесть в целях налогообложения налогом на прибыль.

1. Для расчета суммы расходов, принимаемых для целей налогообложения по банковскому кредиту, берем во внимание тот факт, что расходы по обслуживанию кредитов и займов (уплата процентов) нормируется для указанных целей и не может быть больше ставки рефинансирования (с 28.12.08 г. – 8,75%) увеличенной в 1,1 раз. То есть получаем: 700 тыс. руб. х (8,75% х 1,1) х 2 года = 135 тыс. руб.

Уплачивать же предприятию придется за пользование кредитом: 700 тыс. руб. х 26% х 2 года = 364 тыс. руб.

Подставим полученные данные в таблицу 24 и произведем дополнительные расчеты.

Таблица 24 – Анализ влияния привлекаемых средств на финансовые результаты деятельности ООО «Рассвет» (в расчете на 2009 и 2010 гг.) (тыс. руб.)

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| № п/п | Показатели | Возвратный лизинг | | Банковский кредит | |
| А | Б | 1 | | 2 | |
| 1 | Сумма прибыли до налогообложения | 21453 | | | |
| 2 | Сумма налогооблагаемой прибыли | 21453 | | | |
| 3 | Общая сумма доходов (привлекаемые средства) | 700 | | 700 | |
| 4 | Сумма доходов для целей налогообложения | 114 | | Х | |
| 5 | Общая сумма расходов (возврат привлекаемых средств) | 1000 | | 700 + 364 = 1064 | |
| 6 | Сумма расходов для целей налогообложения | 1000 | | 135 | |
| 7 | Сумма налога на прибыль (пп. 2 + 4 – 6) х 20% | 4113 | | 4264 | |
| 8 | Финансовый результат (прибыль) (пп. 1 + 3 – 5 – 7) | 17040 | | 16825 | |
| 9 | Сумма экономии налога на прибыль (4264 – 4113) | -151 | | Х | |
| 10 | Сумма уплачиваемого НДС | | 126 | | Х |
| 11 | Сумма дополнительной прибыли (17040 – 16825 – 126) | | 89 | | Х |

Таким образом, видим, что применение возвратного лизинга позволит предприятию сэкономить на налоге на прибыль средства в размере 151 тыс. руб. и хотя ООО «Рассвет» придется заплатить в бюджет НДС в размере 126 тыс. руб., все же сумма дополнительно полученной чистой прибыли составит 89 тыс. руб., что очень важно в сегодняшних условиях рынка и конкуренции и позволяет судить об эффективности и практической значимости предлагаемого мероприятия.

Все намеченные пути резервов увеличения финансовых результатов позволяют, что немаловажно в сегодняшних условиях рынка, предприятию противостоять конкурентам, наращивать свой производственный и финансовый потенциал, поднимать благосостояние трудового коллектива и учредителя исследуемого предприятия – ООО «Рассвет». Средства, направленные на производственное развитие ООО «Рассвет» расходуются на инвестирование средств в капитальные вложения, связанные с расширением производства и его техническим обновлением, использованием нематериальных активов; приобретение или на аренду новых основных средств (приобретение или аренда зданий и сооружений, машин и оборудования, транспортных средств и т.д.); на приобретение запасов, а именно на покупку сырья, материалов комплектующих и т. д.; на текущие затраты на производство и реализацию продукции.

Также проведенный анализ позволяет сделать вывод о том, что предприятие использует прибыль лишь на производственные затраты, причем не в полном ее объеме. Поэтому ООО «Рассвет» рекомендуется инвестировать оставшиеся финансовые ресурсы в ценные бумаги с целью извлечения дополнительной прибыли, а также образовать различные денежные фонды и резервы, позволит увеличить финансовые ресурсы.

Заключение

Для начала своей деятельности и для дальнейшего успешного функционирования любому предприятию необходимы различные виды ресурсов. Финансовые ресурсы - это денежные средства, имеющиеся в распоряжении предприятия и предназначенные для осуществления текущих затрат и затрат по расширенному воспроизводству, для выполнения финансовых обязательств и экономического стимулирования работающих.

Финансовые ресурсы - это источники средств предприятий, направляемые на формирование их активов. Эти источники бывают собственные, заемные и привлеченные. Следовательно, финансовые ресурсы предприятий - это собственный, заемный и привлеченный денежный капитал, который используется предприятиями для формирования своих активов и осуществления производственно-финансовой деятельности в целях получения соответствующих доходов и прибыли.

Формирование финансовых ресурсов производится в процессе создания предприятий и реализации их финансовых отношений при осуществлении хозяйственно-финансовой деятельности. При создании предприятий источники формирования финансовых результатов зависят от формы собственности, на основе которой создается предприятие.

Полная и своевременная мобилизации финансовых ресурсов и правильное их использование обеспечивает нормальный процесс производства и расширения производственных фондов, а также увеличивает эффективность работы предприятия. Основной вопрос мобилизации ресурсов - это их распределение по отдельным составляющим стратегии. Для эффективной реализации стратегии необходимо правильно распределить ресурсы во времени. И, для того чтобы не потерпеть крах при реализации стратегии, на стадии ее выполнения нужно организовать правильное распределение финансовых ресурсов.

Наличие в достаточном объеме финансовых ресурсов, их эффективное использование, предопределяет хорошее финансовое положение предприятия, платежеспособность, финансовую устойчивость, ликвидность. В этой связи важнейшей задачей предприятий является изыскание резервов увеличения собственных финансовых ресурсов и наиболее эффективное их использование в целях повышения эффективности работы предприятия в целом.

Анализ финансовых результатов экономической деятельности ООО «Рассвет» показал увеличение себестоимости реализованной продукции в 2009 г. по сравнению с 2007 г. на 10,31%, что повлекло за собой снижение прибыли от продаж на 5,38%, а, следовательно, и на снижение уровня рентабельности продаж на 2,63 п. п.

В ООО «Рассвет» формируются и используются такие виды финансовых ресурсов как кредиторская задолженность, уставный капитал и нераспределенная прибыль. В пассиве баланса наибольший удельный вес занимает кредиторская задолженность (74,94%), отрицательным фактором является рост этого показателя по сравнению с 2007 годом (на 15,33%). Так как это свидетельствует о том, что ООО «Рассвет» увеличивает задолженность перед кредиторами, а именно перед поставщиками, бюджетом и работниками.

Анализ деятельности ООО «Рассвет» показал, что вся прибыль организации идет лишь на производственное развитие. В частности в 2009 году на производственное развитие было направлено 45,86% от суммы чистой прибыли. Увеличилась сумма нераспределенной прибыли в 2009 году по сравнению с прошлыми годами в 3,27 раза и на 60,26%.

Как отмечалось, на сумму чистой (нераспределенной) прибыли влияет сумма налога на прибыль. Чем он меньше, тем прибыль больше.

При изменении метода начисления амортизации по погрузчику НС 2,5 ТН на нелинейный сумма амортизационных отчислений будет больше, чем при линейном на 113543 руб, что позволит предприятию сэкономить на налоге на прибыль 22709 руб.

Применение возвратного лизинга позволит предприятию сэкономить на налоге на прибыль средства в размере 151 тыс. руб. и получить дополнительно чистую прибыль в размере 89 тыс. руб., что очень важно в сегодняшних условиях рынка и конкуренции.

Таким образом, если ООО «Рассвет» скомбинирует два предложенных в данной работе метода экономии на налоге на прибыль, то предприятие получит дополнительно чистую прибыль в сумме 111709 руб.

Исследуемое предприятие использует прибыль лишь на производственные затраты, причем на эти цели идет не вся прибыль организации.

Поэтому для повышения конкурентоспособности ООО «Рассвет» и его продукции, обществу рекомендуется инвестировать оставшиеся финансовые ресурсы в ценные бумаги с целью извлечения дополнительной прибыли, а также образовать различные денежные фонды и резервы, что позволит увеличить финансовые ресурсы.

Список литературы

1. Нормативно-законодательные акты

Налоговый Кодекс Российской Федерации: в 2-х ч. – Владивосток: Изд-во «Лаинс», 2009. – 568 с.

О внесении изменений в главы 21, 23, 24, 25 и 26 части второй Налогового Кодекса Российской Федерации и некоторые другие акты законодательства РФ о налогах и сборах: Федеральный закон от 22 июля 2008 г. № 158-ФЗ // Рос. газета. - 2008. - 30 июл. – 35 с.

О внесении изменения в статью 5 Федерального Закона «О внесении изменений в часть первую Гражданского Кодекса Российской Федерации отдельные законодательные акты Российской Федерации»: Федеральный закон от 17 декабря 2009 г. № 310-ФЗ – Режим доступа: http://www.consultant.ru

О внесении изменений в часть первую Гражданского Кодекса Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации: Федеральный закон от 30 декабря 2008 г. № 312-ФЗ – Режим доступа: http://www.consultant.ru

Об акционерных обществах: Федеральный закон от 7 августа 2001 г. № 120-ФЗ – Режим доступа: http://www. cliff.ru

Учебники и учебно-методическая литература

Государственное регулирование рыночной экономики / Под ред. В.И. Кушлина, Н.Л. Волгина. – М.: Московская правда, 2005. – 205 с.

Гурков, И.Б. Обеспечение стоимостного прироста финансовых ресурсов экономических субъектов в условиях инновационной экономики: теория и методология исследования / И.Б. Гурков. - М.: ИД «Финансы и кредит», 2008. – 216 с.

Евстигнеев, Е.Н. Основы налогового планирования / Е.Н. Евстигнеев. – СПб.: Питер, 2008. – 365 с.

Ефимова, О.В. Анализ финансовой отчетности / О.В. Ефимова, М.В. Мельник. – М.: Омега-Л, 2004. – 325 с.

Золотарева, А. Б. Проблемы налоговой системы России: теория, опыт, реформа / А. Б. Золотарева, Е. В. Серова, И. Г. Храмова. – М.: Ин-т экономики переходного периода, 2008. – 355 с.

Ковалев В.В. Финансы предприятий: учебник / В.В. Ковалев, Вит. В. Ковалев. – М.: Изд-во Проспект, 2006. – 289 с.

Ковалева А.М. Финансы фирмы / А.М. Ковалева, М.Г. Лапуста, Л.Г. Скамай. – М.: Инфра-М, 2009. – 209 с.

Колчина Н.В. Финансовый менеджмент: учеб. пособие для студентов вузов, обучающихся по специальностям экономики и управления / Н.В. Колчина, О.В. Португалова, Е.Ю. Макеева; под ред. Н.В. Колчиной. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2008. – 464 с.

Лапуста, М.Г. Предпринимательство: Учебник / М.Г. Лапуста. – М.: Инфра-М, 2008. – 543 с.

Лещенко, М.И. Основы лизинга: учеб. пособие для вузов / М.И. Лещенко. -М.: Финансы и статистика, 2008. - 334 с.

Лизинг: экономические правовые основы: учеб. пособие для вузов. - 2-е изд., перераб. и доп. / Н.М. Коршунов. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2008. - 190с.

Мазур, И.И. Управление качеством: Учебное пособие / И.И. Мазур, В.Д. Шапиро. – М.: Финстатинформ, 2008. – 302 с.

Малявина, А.В. Лизинг и антикризисное управление / А.В. Малявина, Н.Б. Пашина, С.А. Попов. - Москва.: Экзамен, 2008. – 326 с.

Павлова, Л.Н. Финансовый менеджмент: Учеб. пособие. - 2-е изд., перераб. и доп. / Л.Н. Павлова. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2007. – 458 с.

Раицкий, К.А. Экономика предприятия: Учебник для вузов. – 2-е изд. / К.А. Раицкий. – М.: Информационно-внедренческий центр «Маркетинг», 2007. – 696 с.

Райзберг, Б.А. Современный экономический словарь. – 2-е изд., исправ. / Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лозовский, Е.Б. Стародубцева. – М.: ИНФРА-М, 2006. – 215с.

Савицкая, Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учебник. – 4-е изд. перераб. и доп. / Г.В. Савицкая. – М.: ИНФРА-М, 2007. – 512 с.

Савицкая, Г.В. Теория анализа хозяйственной деятельности: Учебник для вузов. – 2-е изд. / Г.В. Савицкая. – М.: ИНФРА-М, 2006. – 354 с.

Селезнева, Н.Н. Финансовый анализ. Управление финансами: Учеб. пособие для вузов. – 2-е изд., перераб. и доп. / Н.Н. Селезнева, А.Ф. Ионова. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2008. – 456 с.

Соколова, Н.Н. Методические указания по подготовке выпускных (дипломных) квалификационных и курсовых работ: учебно-метод. Пособие для студентов эконом. специальностей / Н.Н. Соколова. – Владивосток: Изд-ва Дальневост. ун-та, 2009. – 55с.

Тихомиров, Е.Ф. Финансовый менеджмент: Управление финансами предприятий: учебник для студ. вузов / Е.Ф. Тихомиров. – М.: Издательский центр «Академия», 2008. – 384 с.

Финансовый менеджмент: Учебник для вузов / под ред. акад. Г.Б. Поляка. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2008. – 527 с.

Экономика предприятия (фирмы): Учебник / Под ред. проф. О.И. Волкова и доц. О.В. Девяткина. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2007. – 601 с.

Ш. Монографии

29. Гурков, И.Б. Стратегический менеджмент организации / И.Б. Гурков - М.: ТЕИС, 2008. - 239 с.

IV. Статьи научных сборников и периодических изданий

Байбурина, Э.Р. Методы анализа интеллектуального капитала для современного устойчивого развития компании // Корпоративные финансы. - 2007. - № 3. - С. 85-101.

Болычев О. Методики управления налогами на предприятии // Финансы. – 2009. - №4. – C. 30–33.

Гурков И.Б. Конкурентоспособность и инновационность российских промышленных предприятий: взаимосвязи и влияние государственной экономической политики (по результатам массового опроса руководителей промышленных предприятий) // Вопросы экономики. - 2005. - №2. – С. 54-58.

Дятлов, А.Н. Роль менеджера в управлении стратегическими изменениями // Бизнес-образование. - 2008. - № 2 - С. 49-64.

Емельянов, А.М. Основные этапы эволюции концепций управления стоимостью компаний. / А.М. Емельянов, Е.А. Шакина // Корпоративные финансы. - 2008. - № 4. - С. 79-87.

Костыгин, Д. Лукавая реклама кредита // Экономический вестник Ростовского государственного университета. - 2008. - №1. - С. 135-136.

Левчаев, П.А. Инновационная направленность роста российского бизнеса // Финансы и кредит. – 2009. – № 34. – С. 24-30.

Максименко, О. Кредитозаменитель. Лизинг // Финанс. – 2009. - №10. - С. 42-44.

Матросов, Ю. Глобальная конкуренция ворвалась в сферу налогообложения // Экономический вестник Ростовского государственного университета. - 2009. - № 1. - С. 150-151.

Осадшая, О. Рациональность с помощью лизинга / О. Осадшая, Э. Кучеров, Д. Филиппов // Финанс. – 2009. - № 20. – С. 24-25.

Салькова, О.С. О налогообложении предприятий // Финансы. – 2008. - №4. – C. 37–41.

Титов, В.В. Влияние налоговой системы на инвестиционные возможности и эффективность деятельности предприятия // Регион: экономика и социология. - 2008. - № 2. - С. 164-175.

Третьяк, О.А. Своеобразие отношенческого подхода к стратегическому управлению // Российский журнал менеджмента. - 2009. - № 3. - С. 61-64.

Ходарев, А. Как привлечь заемные средства // Генеральный директор. – 2009. - №3. – С 37-41.

Шульга, А. Как управлять финансами в условиях кризиса // Генеральный директор. – 2008. - №12. – С 30-33.

V. Электронные ресурсы

45. Административно-управленческий портал. – Режим доступа:

46. Бизнес – справочник. – Режим доступа: http://www.gde24.ru

47. Официальный сайт газеты «Наше Приморье». – Режим доступа: http://www.nasheprimorye.ru

48. Официальный сайт журнала «Финансовые исследования». - Режим доступа: http://www.finis.rsue.ru

49. Портал «Бухгалтерский учет и налоги». – Режим доступа: http://www.businessuchet.ru

1. Портал «Субсчет.РУ». – Режим доступа: http://www.subschet.ru
2. Федеральный образовательный портал «Экономика. Социология. Менеджмент». – Режим доступа: http://www.ecsocman.edu.ru
3. Центр юриспруденции и бухгалтерского учета. – Режим доступа: http://www.jbcentr.ru
4. Экономико-правовая библиотека. – Режим доступа: http://www.vuzib.net