

www.diplomstudent.net

**Профессиональная
помощь
в написании
всех видов
работ
для
студентов
вузов**



СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	4
ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ РАЦИОНАЛЬНОЙ СТРУКТУРЫ КАПИТАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ	6
1.1.Экономическая сущность капитала и его структура	6
1.2. Показатели эффективности использования капитала предприятия.....	13
1.3. Основные источники формирования капитала	20
ГЛАВА 2. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ПРЕДПРИЯТИЯ ООО «СТЕЛЛА»	33
2.1.Организационно – правовая характеристика предприятия ООО «Стелла».....	33
2.2. Анализ основных экономических показателей ООО «Стелла»	42
2.3.Оценка состава и структуры капитала и эффективность его использования в ООО «Стелла».....	49
ГЛАВА 3. РАЗРАБОТКА МЕРОПРИЯТИЙ, НАПРАВЛЕННЫХ НА СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СТРУКТУРЫ КАПИТАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ ООО «СТЕЛЛА»	63
3.1. Обоснование мероприятий, направленных на совершенствование структуры капитала предприятия ООО «Стелла»	63
3.2.Мероприятия, направленные на формирование рациональной структуры капитала предприятия ООО «Стелла»	67
3.3. Оценка экономической эффективности предложенных мероприятий	73
ГЛАВА 4. БЕЗОПАСНОСТЬ ЖИЗНЕДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА ПРЕДПРИЯТИИ ООО «СТЕЛЛА»	80
ГЛАВА 5.ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ.....	81
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	85
СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ	89
ПРИЛОЖЕНИЯ	94

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность темы исследования: «Формирование рациональной структуры капитала предприятия» является несомненной, так как эффективное использование и рациональная структура капитала предприятия, являются залогом успеха любой коммерческой организации. Многие современные предприятия испытывают острый недостаток в дополнительных средствах, которые могут быть направлены на расширение производства, модернизацию и автоматизацию оборудования, поглощение и слияние с другими предприятиями, погашение долгов и обязательств, создание новых проектов и прочее. В этой связи важнейшей задачей предприятий является определение оптимальной структуры капитала предприятия и наиболее эффективное его использование в целях повышения эффективности работы предприятия в целом. Рациональная структура капитала предприятия позволяет ему успешно конкурировать с другими предприятиями и выходить на новые рынки сбыта.

Актуальность темы исследования объясняется также теми факторами, что в целях повышения рентабельности собственного капитала, целесообразно привлечение заемных средств, однако, в то же время, высокий удельный вес заемных источников финансирования в общей структуре капитала, свидетельствует о финансовой зависимости компании.

В связи с изложенной актуальностью дипломной работы, основной целью является: разработать мероприятия, направленные на совершенствование структуры капитала предприятия ООО «Стелла».

Для достижения указанной цели, в процессе работы необходимо решить следующие задачи:

- исследовать сущность капитала предприятия, его структуру и основные показатели эффективности использования;

- охарактеризовать организационно-правовую характеристику предприятия ООО «Стелла»;

- провести анализ основных экономических показателей и эффективности формирования капитала предприятия ООО «Стелла»;

- разработать мероприятия направленные на формирование капитала предприятия ООО «Стелла»;

-оценить экономическую эффективность предложенных мероприятий.

Объектом исследования является предприятие ООО «Стелла». Предметом исследования является формирование капитала предприятия ООО «Стелла».

Теоретической и методологической основой дипломной работы явились труды отечественных и зарубежных ученых и ведущих специалистов в области экономического анализа капитала организаций, а также материалы специальных периодических изданий по исследуемой проблеме, законодательные акты и нормативные документы по регулированию инвестирования, накопления и использования капитала, статистическая отчетность федеральной службы статистики РФ (Росстата). Проблематикой формирования структуры капитала, занимались множество авторов, основными из них являются: Абрютин М.С., Атенесян Г.А., Арзумян Т.М., Баканов М.И., Быкадоров В.А., Белуха Н.Т., Голубятников С.П., Ковалев А.П., Крейнина М.Н., Кудрявцева Н.В., Любушин Н.П., Остроумов С.С., Полковский Л.М., Савицкая Г.В., Танасевич В.Г. Шерemet А.Д., и другие.

Дипломная работа состоит из введения, четырех глав, заключения, списка использованных источников и приложений. Первая глава является теоретической, в ней рассмотрены сущность капитала предприятия и его структура, основные показатели эффективности использования капитала предприятия и источники формирования. Вторая глава дипломного исследования направлена на изучение деятельности объекта исследования, основных финансово-экономических показателей, оценку состава и структуры капитала и эффективность его использования. В третьей главе работы даны основные предложения, направленные на совершенствование управления капиталом предприятия ООО «Стелла». Четвертая глава дипломной работы раскрывает особенности охраны труда на анализируемом предприятии.

В работе были использованы следующие методы исследования: анализ, синтез, сравнение, обобщение, изучение литературы, документов и результатов деятельности.

Практическая значимость исследования заключается в том, что предложенные рекомендации могут быть применены на практике анализируемого предприятия.

ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ РАЦИОНАЛЬНОЙ СТРУКТУРЫ КАПИТАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ

1.1. Экономическая сущность капитала и его структура

Под капиталом предприятия следует понимать общую стоимость средств в денежной, материальной и нематериальной формах, инвестированных в формирование его активов.[23] Капитал предприятия имеет различную классификацию: по принадлежности, по целям использования, по формам инвестирования, по объекту инвестирования, по форме нахождения в процессе кругооборота, по формам собственности, по организационно-правовым формам деятельности, по характеру использования в хозяйственном процессе, по характеру использования собственниками выделяют потребляемый («проедаемый») и накапливаемый (реинвестируемый) виды капитала, по источникам привлечения, рис.1.1. Рассмотрим кратко классификацию капитала предприятия.

По принадлежности предприятию выделяют собственный и заемный виды его капитала. Они отличаются правовым статусом инвесторов. Собственный капитал характеризует общую стоимость средств предприятия, принадлежащих ему на правах собственности и используемых им для формирования определенной части его активов. Эта часть активов, сформированная за счет инвестированного в них собственного капитала, представляет собой чистые активы предприятия. Заемный капитал характеризует привлекаемые для финансирования развития предприятия на возвратной основе денежные средства; или другие имущественные ценности. Все формы заемного капитала используемого предприятием, представляют собой его финансов обязательства, подлежащие погашению в предусмотренные сроки. Сумма собственного и заемного капитала отражена в пассиве бухгалтерского баланса предприятия.

По целям использования в составе предприятия могут быть выделены следующие виды капитала: производительный, ссудный и спекулятивный. Производительный капитал характеризует средства предприятия, инвестированные в его операционные активы для осуществления производственно-сбытовой его деятельности. Ссудный капитал представляет собой ту его часть, которая используется в процессе инвестирования в денежные инструменты (краткосрочные и долгосрочные депозитные вклады в коммерческих банках), а также в долговые



Рис. 1. 1. Понятие капитала предприятия и его классификация¹.

¹ Составлено автором по данным учебной литературы

фондовые инструменты (облигации, депозитные сертификаты, векселя и т.п.). Спекулятивный капитал характеризует ту его часть, которая используется в процессе осуществления спекулятивных (основанию на разнице в ценах) финансовых операций (приобретение деривативов в спекулятивных целях и т.п.). [24]

По формам инвестирования различают капитал в денежной, материальной и нематериальной формах, используемый для формирования уставного фонда предприятия. Инвестирование капитала в этих формах разрешено законодательством при создании новых предприятий, увеличении объема их уставных фондов. По форме нахождения в процессе кругооборота, т.е. в зависимости от стадий общего цикла этого кругооборота, различают капитал предприятия в денежной, производственной и товарной его формах. По формам собственности выявляют частный и государственный капитал, инвестированный в предприятие в процессе формирования его уставного фонда. Такое разделение капитала используется в процессе классификации предприятий по формам собственности.

По организационно-правовым формам деятельности выделяют следующие виды капитала: акционерный капитал (капитал предприятий, созданных в форме акционерных обществ); паевой капитал (капитал партнерских предприятий - обществ с ограниченной ответственностью, коммандитных обществ и т.п.) и индивидуальный капитал (капитал индивидуальных предприятий - семейных и т.п.). По характеру использования в хозяйственном процессе в практике финансового менеджмента выделяют работающий и неработающий виды капитала. Работающий капитал характеризует ту его часть, которая принимает непосредственное участие в формировании доходов и обеспечении операционной, инвестиционной и финансовой деятельности предприятия. Неработающий (или «мертвый») капитал характеризует ту его часть, которая инвестирована в активы, не принимающие непосредственного участия в осуществлении различных видов хозяйственной деятельности предприятия и формировании его доходов. Примером этого вида капитала являются средства предприятия, инвестированные в неиспользуемые помещения и оборудование; производственные запасы для продукции, снятой с производства; готовую продукцию, на которую полностью отсутствует спрос покупателей в связи с утратой ею потребительских качеств и т.п.

По характеру использования собственниками выделяют потребляемый («проедаемый») и накапливаемый (реинвестируемый) виды капитала. Потребляемый

капитал после его распределения на цели потребления теряет функции капитала. Он представляет собой дезинвестиции предприятия, осуществляемые в целях потребления (изъятие части капитала из внеоборотных и оборотных активов в целях выплаты дивидендов, процентов, удовлетворения социальных потребностей персонала и т.п.). Накапливаемый капитал характеризует различные формы его прироста в процессе капитализации прибыли, дивидендных выплат и т.п. По источникам привлечения различают национальный (отечественный) и иностранный капитал, инвестированный в предприятие. Такое разделение капитала предприятий используется в процессе соответствующей их классификации. По объекту инвестирования выделяют основной и оборотный виды капитала предприятия. Основной капитал характеризует ту часть используемого предприятием капитала, который инвестирован во все виды его внеоборотных активов. Оборотный капитал характеризует ту его часть, которая инвестирована предприятием в его оборотные активы. [17]

Интересной, является статистическая отчетность по России по вложению инвестиций в основной капитал. Проведем анализ динамики и структуры инвестиций в основной капитал по России на основании данных статистической отчетности (прил.А). Так, на основании данных (прил.А) с 2005-2013 г.г. наблюдается существенный прирост инвестиций в основной капитал и по состоянию на 2013 г. сумма инвестиций составила 13255,5 млрд. руб., рис.1.2. [68]

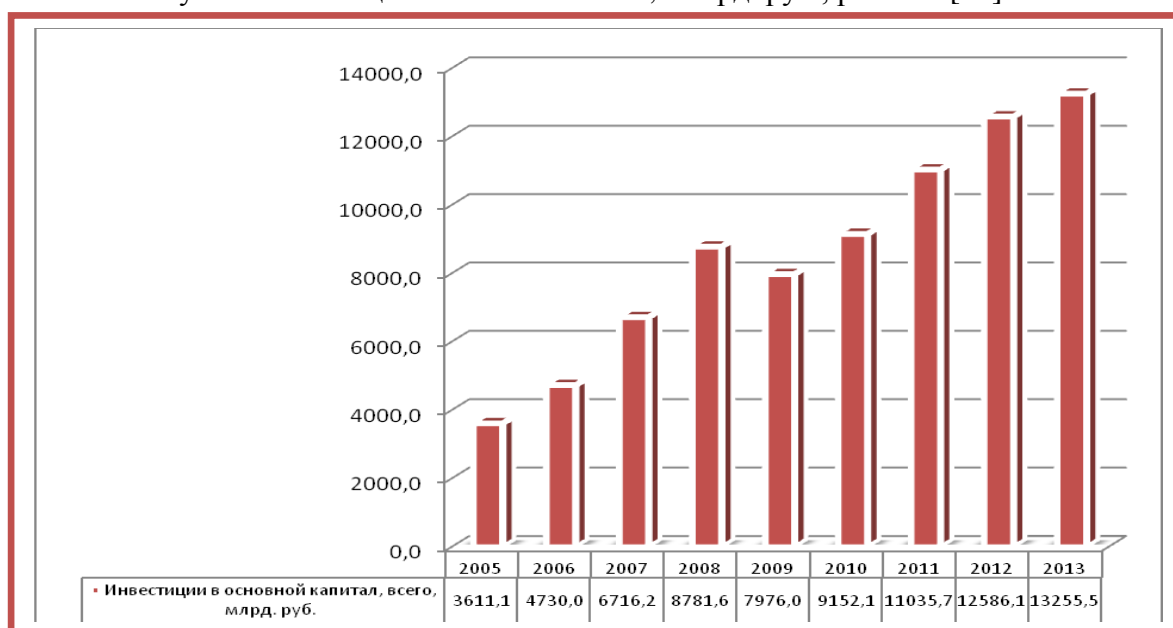


Рис.1.2. Динамика инвестиций в основной капитал по России с 2005-2013 г.г.[68]

При этом, замечено, что наибольший удельный вес инвестиций приходится на здания и сооружения и по итогам 2013 г. доля инвестиций в эти основные фонды составила 42,1%. На долю машин и оборудование приходится 35,3% от общей стоимости инвестиций, рис. 1.3.[68]



Рис. 1.3. Структура инвестиций в основной капитал по видам основных фондов в России в 2013г. [68]

Стоимость инвестиций России в нефинансовые активы (без субъектов малого предпринимательства) на 2013 г. составила 9660,0 млрд. руб. При этом произошло снижение на 108,4 млрд. руб. по отношению к показателю 2012 г. Однако по сравнению с показателем 2005 г. инвестиции в нефинансовые активы возрасли на 6714,3 млрд. руб., рис. 1.4. [68]

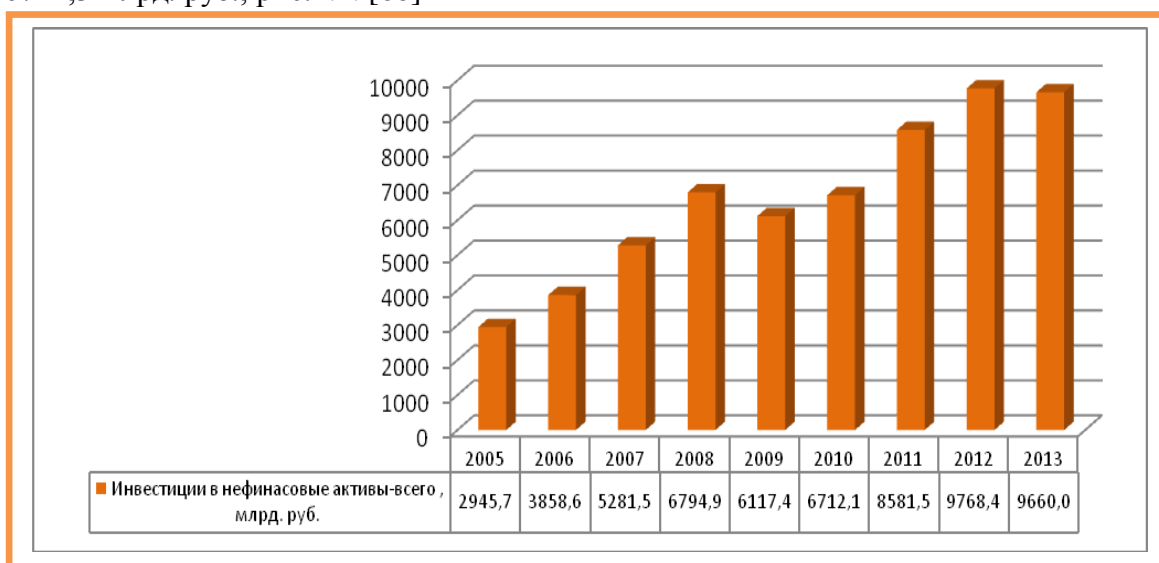


Рис. 1.4. Динамика инвестиций в нефинансовые активы в РФ с 2005-2013 г.г. [68]

Большинство инвестиций в нефинансовые активы, направляется именно в основной капитал. Так, в частности по состоянию на 2013 г. доля инвестиций в основной капитал составила 98,3%, рис.1.5. [68]



Рис.1.5. Структура инвестиций в нефинансовые активы в РФ в 2013 г.[68]

Согласно статистической отчетности по России, в 2005-2013 г.г. наблюдается, что произошел прирост инвестиций, осуществляемый за счет собственных источников финансирования, однако, за счет заемных источников финансирования наблюдается снижение инвестиций в основной капитал по сравнению с показателем 2012 г. и в 2013 г. сумма инвестиций в основной капитал за счет собственных источников финансирования составила 4278,3 млрд. руб., сумма инвестиций в основной капитал за счет заемных средств составила 5120,9 млрд. руб., а это на 200,2 млрд. руб. меньше по сравнению с тем же показателем 2012 г., рис.1.6. [68]

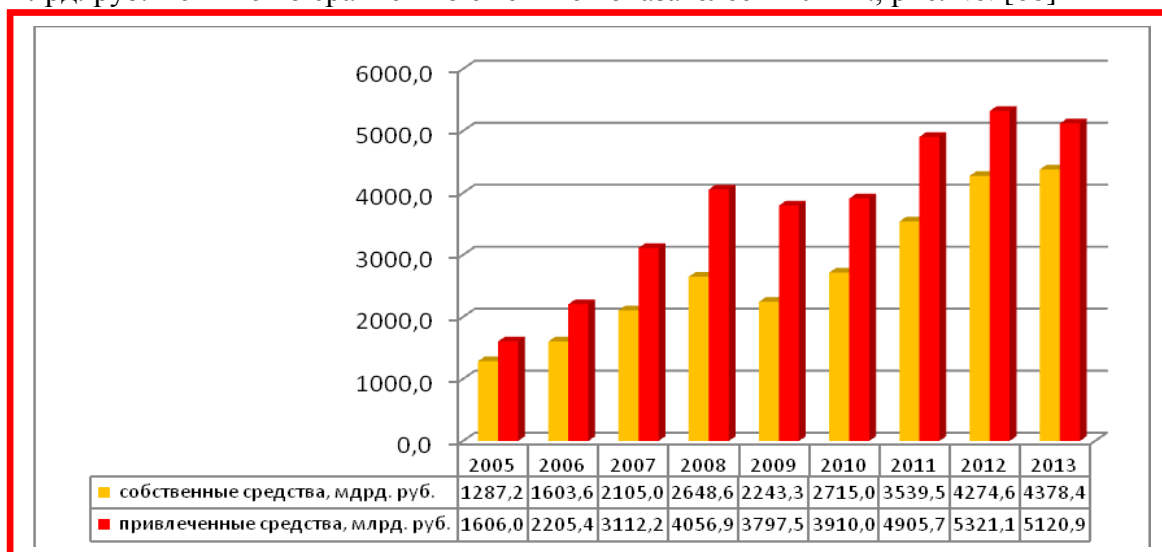


Рис. 1.6. Динамика инвестиций России в основной капитал по источникам финансирования с 2005-2013г.г.[68]

Таким образом, на долю собственных средств пришлось 46,09%, заемные составили 53,91%, рис.1.7. [68]

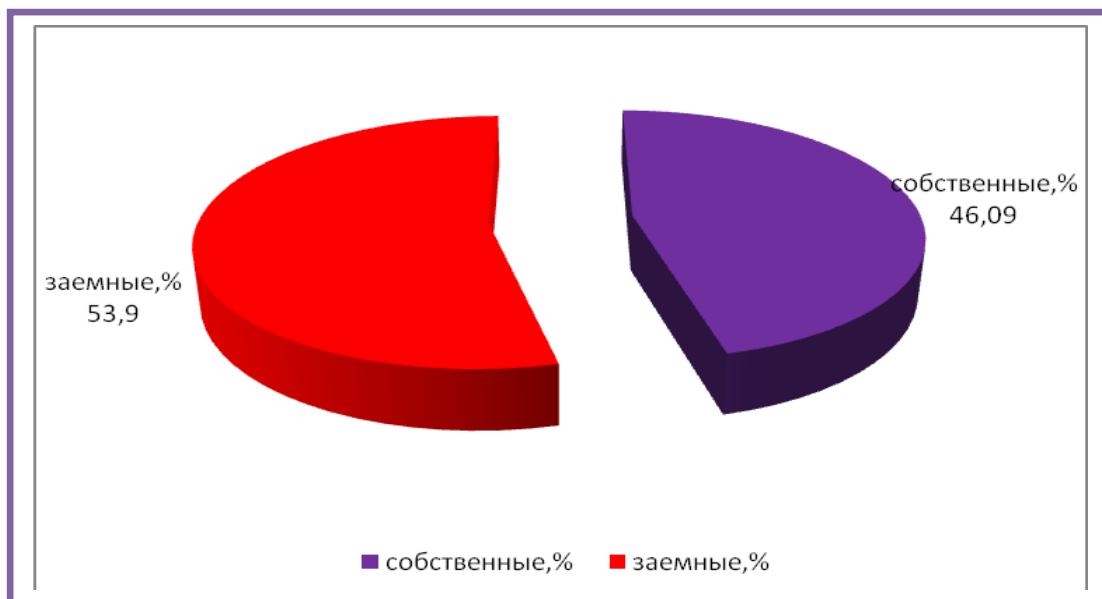


Рис.1.7. Структура инвестиций России в основной капитал по источникам финансирования в 2013г.[68]

В целом динамика инвестиций в основной капитал показывает ежегодный прирост, однако в 2013 г. наблюдается снижение инвестиций и темпы роста составили 99,8%, соответственно снижение составило 0,2% по сравнению с тем же показателем 2012 г., рис.1.8. [68]

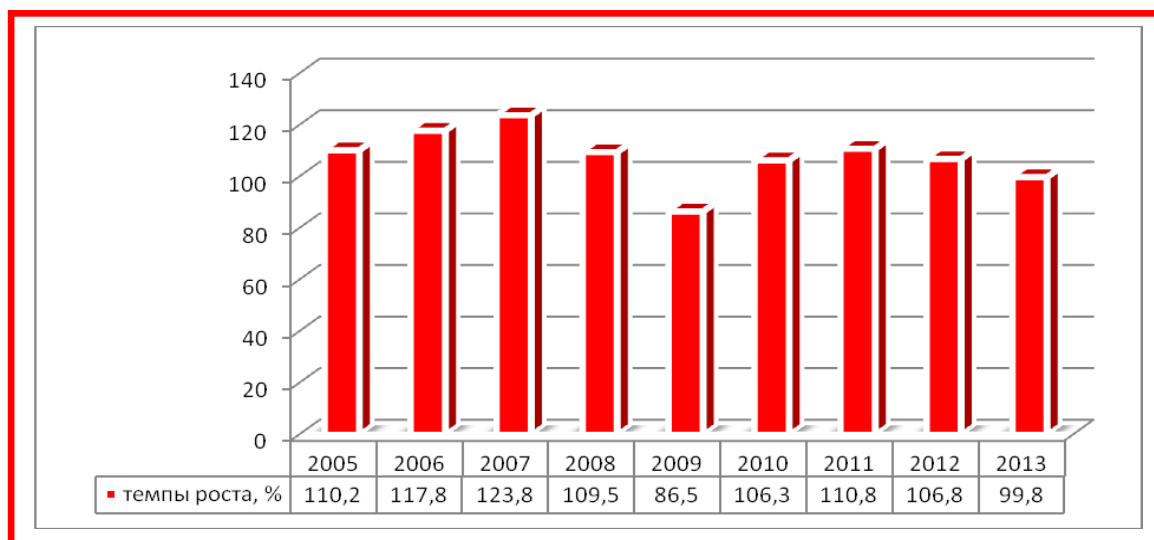


Рис.1.8. Темпы роста инвестиций в основной капитал в РФ (по отношению к предыдущему году) с 2005-2013 г.г.[68]

Для предприятий важно не только формировать структуру капитала, но и эффективно его использовать в процессе производственной, коммерческой и иной

деятельности. Для оценки эффективности использования капитала предприятия, существует целая система показателей, перейдем к их рассмотрению.

1.2. Показатели эффективности использования капитала предприятия

Наиболее важными показателями эффективности использования капитала предприятия, являются: показатели ликвидности, показатели финансовой устойчивости и платежеспособности, показатели рентабельности, показатели оборачиваемости (деловой активности), рис.1.9. Рассмотрим кратко сущность этих показателей и методику их расчета.

Для оценки показателей платежеспособности рассчитываются показатели ликвидности. Под ликвидностью баланса, как правило, понимается как степень покрытия обязательств организации ее активами, срок превращения которых в деньги соответствует сроку погашения обязательств. Главная задача оценки ликвидности баланса - определить величину покрытия обязательств организации ее активами, срок превращения которых в денежную форму (ликвидность) соответствует сроку погашения обязательств (срочности возврата). В зависимости от степени ликвидности, т.е. скорости превращения в денежные средства, активы предприятия разделяются на группы (группировка активов и пассивов представлена в прил.Б). На основании сгруппированных данных активов и пассивов рассчитываются показатели ликвидности предприятия: общий показатель платежеспособности; коэффициент абсолютной ликвидности; коэффициент "критической оценки"; коэффициент текущей ликвидности; коэффициент маневренности функционирующего капитала; доля оборотных средств в активах; коэффициент обеспеченности собственными средствами, табл.1.1. Таким образом, показатели ликвидности - характеризуют степень покрытия обязательств организации её активами, срок превращения которых в деньги соответствует сроку погашения обязательств. [60]

В условиях рыночных отношений велика роль показателей рентабельности продукции, характеризующих уровень прибыльности (убыточности) её производства. Показатели рентабельности являются характеристиками финансовых результатов и эффективности деятельности предприятия. [58]

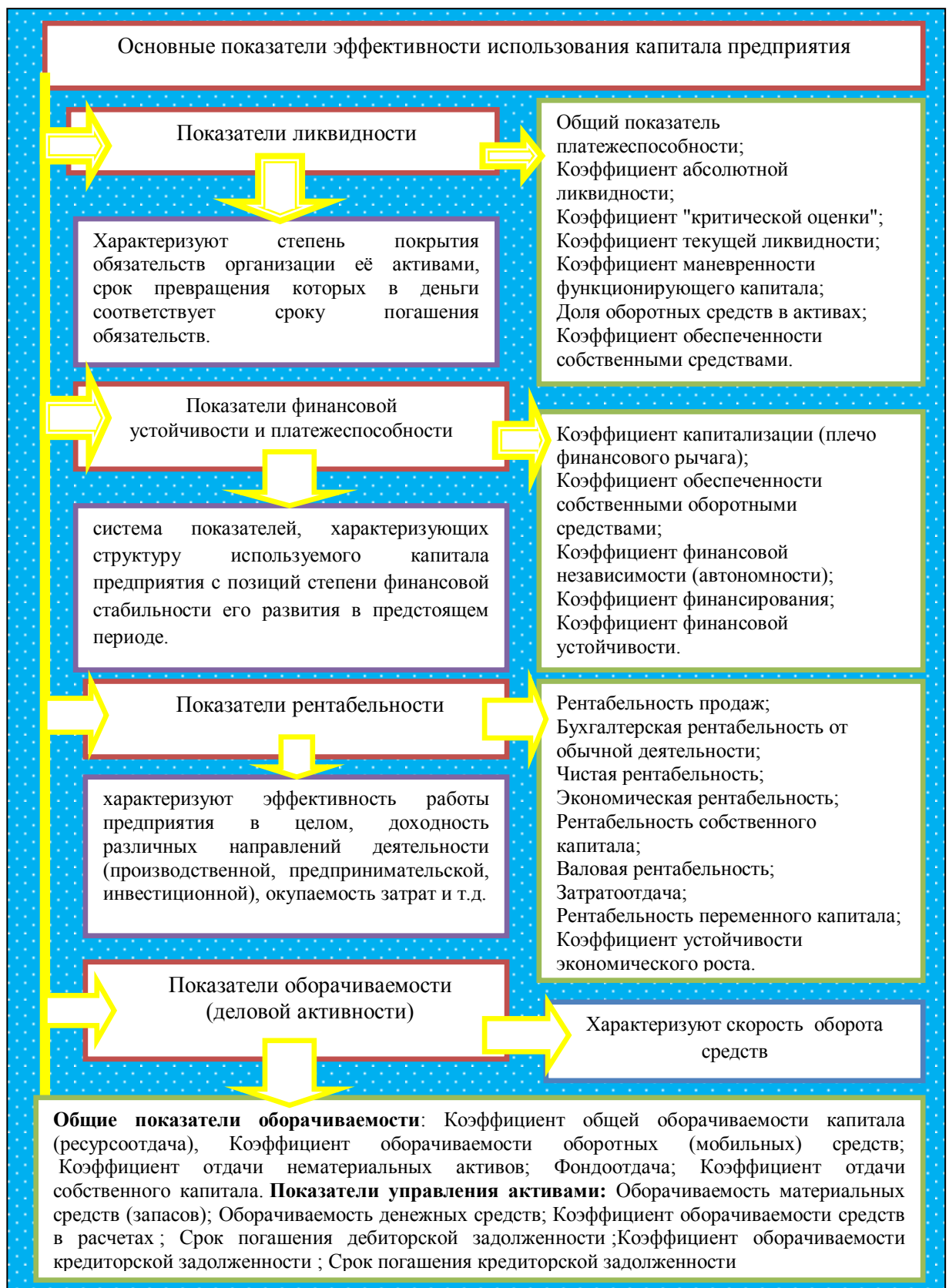


Рис.1.9. Основные показатели эффективности использования капитала предприятия².

² Составлено автором по данным учебной литературы.

Таблица 1.1

Показатели ликвидности предприятия³

Наименование показателя	Способ расчета	Нормальное ограничение	Пояснения
1.Общий показатель платежеспособности	$L_1 = \frac{A1 + 0,5A2 + 0,3A3}{П1 + 0,5П2 + 0,3П3}$	$L_1 \geq 1$	Общая ликвидность
2.Коэффициент абсолютной ликвидности	$L_2 = \frac{\left(\begin{array}{c} \text{Денежные} \\ \text{средства} \end{array} \right) + \left(\begin{array}{c} \text{Краткосрочные} \\ \text{финансовые} \\ \text{вложения} \end{array} \right)}{\text{Текущие обязательства}}$	$L_2 \geq 0,1 \div 0,7$	Показывает, какую часть текущей краткосрочной задолженности организация может погасить в ближайшее время за счет денежных средств и приравненных к ним финансовых вложений
3.Коэффициент «критической оценки»	$L_3 = \frac{\left(\begin{array}{c} \text{Денежные} \\ \text{средства} \end{array} \right) + \left(\begin{array}{c} \text{Текущие} \\ \text{финансовые} \\ \text{вложения} \end{array} \right) + \left(\begin{array}{c} \text{Краткосрочная} \\ \text{дебиторская} \\ \text{задолженность} \end{array} \right)}{\text{Текущие обязательства}}$	Допустимое $0,7 \div 0,8$ желательно $L_3 = 1$	Показывает, какая часть краткосрочных обязательств организации может быть немедленно погашена за счет денежных средств, средств в краткосрочных ценных бумагах, а также поступлений по расчетам.
4.Коэффициент текущей ликвидности	$L_4 = \frac{\text{Оборотные активы}}{\text{Текущие обязательства}}$	Необходимое значение 1,5; оптимальное $L_4 = 2,0 \div 3,5$	Показывает, какую часть текущих обязательств по кредитам и расчетам можно погасить, мобилизовав все оборотные средства.
5.Коэффициент маневренности функционирующего капитала	$L_5 = \frac{\text{Медленно реализуемые активы}}{\left(\begin{array}{c} \text{Оборотные} \\ \text{активы} \end{array} \right) - \left(\begin{array}{c} \text{Текущие} \\ \text{обязательства} \end{array} \right)}$	Уменьшение показателя в динамике – положительный факт	Показывает, какая часть функционирующего капитала обездвижена в производственных запасах и долгосрочной дебиторской задолженности.
6.Доля оборотных средств в активах	$L_6 = \frac{\text{Оборотные активы}}{\text{Валюта баланса}}$	$L_6 \geq 0,5$	Зависит от отраслевой принадлежности организации
7.Коэффициент обеспеченности собственными средствами	$L_7 = \frac{\left(\begin{array}{c} \text{Собственный} \\ \text{капитал} \end{array} \right) - \left(\begin{array}{c} \text{Внеоборотные} \\ \text{активы} \end{array} \right)}{\text{Оборотные активы}}$	$L_7 \geq 0,1$	Характеризует наличие собственных оборотных средств у организации, необходимых для ее текущей деятельности.

Показатели рентабельности характеризуют относительную доходность предприятия, измеряемую в процентах к затратам средств или капитала с различных позиций. Показатели рентабельности- это важнейшие характеристики фактической

³ Составлено автором по данным учебной литературы.

среды формирования прибыли и дохода предприятия. По этой причине они являются обязательными элементами сравнительного анализа и оценки финансового состояния предприятия. Основные показатели рентабельности и их характеристика представлены в табл.1.2. [56]

Таблица 1.2

Показатели, характеризующие прибыльность (рентабельность)⁴

Наименование показателя	Способ расчета	Пояснения
Рентабельность продаж	$R_1 = \frac{\text{прибыль от продаж}}{\text{выручка от продаж}} \times 100\%$	Показывает сколько прибыли приходится на единицу реализованной продукции
Бухгалтерская рентабельность от обычной деятельности	$R_2 = \frac{\text{прибыль до налогообложения}}{\text{выручка от продаж}} \times 100\%$	Показывает уровень прибыли до выплаты налога
Чистая рентабельность	$R_3 = \frac{\text{чистая прибыль}}{\text{выручка от продаж}} \times 100\%$	Показывает, сколько чистой прибыли приходится на единицу продукции
Экономическая рентабельность	$R_4 = \frac{\text{чистая прибыль}}{\text{средняя стоимость имущества}} \times 100\%$	Показывает эффективность использования всего имущества организации
Рентабельность собственного капитала	$R_4 = \frac{\text{чистая прибыль}}{\text{средняя стоимость собственного капитала}} \times 100\%$	Показывает эффективность использования собственного капитала
Валовая рентабельность	$R_6 = \frac{\text{прибыль валовая}}{\text{выручка от продаж}} \times 100\%$	Показывает, сколько валовой прибыли приходится на единицу выручки
Затратоотдача	$R_7 = \frac{\text{прибыль от продаж}}{\text{затраты на производство и реализацию продукции}} \times 100\%$	Показывает, сколько прибыли от продажи приходится на 1 руб. затрат
Рентабельность переменного капитала	$R_8 = \frac{\text{чистая прибыль}}{\left(\frac{\text{средняя стоимость собственного капитала}}{\text{собственного капитала}} \right) + \left(\frac{\text{средняя стоимость долгосрочных обязательств}}{\text{долгосрочных обязательств}} \right)} \times 100\%$	Показывает эффективность использования капитала, вложенного в деятельность организации на длительный срок
Коэффициент устойчивости экономического роста	$R_9 = \frac{\text{чистая прибыль} - \text{выплачиваемые дивиденды}}{\text{прибыль акционерам}} \times 100\%$ $R_9 = \frac{\text{чистая прибыль} - \text{выплачиваемые дивиденды}}{\text{средняя стоимость собственного капитала}} \times 100\%$	Показывает, какими темпами увеличивается собственный капитал за счет финансово-хозяйственной деятельности

Основными задачами анализа рентабельности являются: определение темпов роста и структуры формирования балансовой прибыли за ряд лет; выявление влияния факторов, определяющих выполнение плана по общей (балансовой)

⁴ Составлено автором по данным учебной литературы.

прибыли, вскрытие причин возникновения и изыскание путей ликвидации убытков; ограничение влияния внешних факторов и определение суммы прибыли, полученной в результате трудовых усилий производственного коллектива и эффективного использования работниками производственных ресурсов; определение факторов, влияющих на динамику и выполнение плана по уровню общей рентабельности. [54]

Ритмичность, слаженность и высокая результативность работы предприятия во многом зависят от его обеспеченности оборотными средствами. Недостаток средств, авансируемых на приобретение материальных запасов, может привести к сокращению производства, невыполнению производственной программы. Излишнее отвлечение средств в запасы, превышающие действительную потребность, приводит к омертвлению ресурсов, неэффективному их использованию. Поскольку оборотные средства включают как материальные, так и денежные ресурсы, от их организации и эффективности использования зависит не только процесс материального производства, но и финансовая устойчивость предприятия. Для эффективности использования основного и оборотного капитала используются показатели оборачиваемости (деловой активности), табл. 1.3.

Таблица 1.3

Коэффициенты деловой активности⁵

Наименование показателя	Способ расчета	Пояснения
Коэффициент общей оборачиваемости капитала (ресурсоотдача)	$d_1 = \frac{\text{выручка от продажи}}{\text{среднегодовая стоимость активов}} (\text{оборотов})$	Показывает эффективность использования имущества предприятия и отражает скорость оборота капитала организации за период
Коэффициент оборачиваемости оборотных (мобильных) средств	$d_2 = \frac{\text{выручка от продажи}}{\text{среднегодовая стоимость оборотных активов}} (\text{оборотов})$	Показывает скорость оборота всех оборотных средств организации
Коэффициент отдачи нематериальных активов	$d_3 = \frac{\text{выручка от продажи}}{\text{средняя стоимость нематериальных активов}} (\text{оборотов})$	Показывает эффективность использования нематериальных активов
Фондоотдача	$d_4 = \frac{\text{выручка от продажи}}{\text{средняя стоимость основных средств}} (\text{оборотов})$	Показывает эффективность использования основных средств предприятия

⁵ Составлено автором по данным учебной литературы.

		Продолжение табл.1.3
Коэффициент отдачи собственного капитала	$d_5 = \frac{\text{выручка от продажи}}{\text{средняя стоимость собственного капитала}} (\text{оборотов})$	Показывает скорость оборота собственного капитала
Оборачиваемость материальных средств (запасов)	$d_6 = \frac{\left(\frac{\text{средняя стоимость запасов}}{\text{выручка от продажи}} \right) \times t}{\text{выручка от продажи}} (\text{в днях})$	Показывает, за сколько в среднем дней оборачиваются запасы в анализируемом периоде
Оборачиваемость денежных средств	$d_7 = \frac{\left(\frac{\text{средняя стоимость денежных средств}}{\text{выручка от продажи}} \right) \times t}{\text{выручка от продажи}} (\text{в днях})$	Показывает срок оборота денежных средств
Коэффициент оборачиваемости средств в расчетах	$d_8 = \frac{\text{выручка от продажи}}{\text{средняя стоимость дебиторской задолженности}} (\text{оборотов})$	Показывает количество оборотов средств в дебиторской задолженности за отчетный период
Срок погашения дебиторской задолженности	$d_9 = \frac{\left(\frac{\text{средняя стоимость дебиторской задолженности}}{\text{выручка от продажи}} \right) \times t}{\text{выручка от продажи}} (\text{в днях})$	Показывает, за сколько в среднем дней погашается дебиторская задолженность организации.
Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности	$d_{10} = \frac{\text{выручка от продажи}}{\text{средняя стоимость кредиторской задолженности}} (\text{оборотов})$	Показывает расширение или снижение коммерческого кредита, предоставляемого организации.
Срок погашения кредиторской задолженности	$d_{11} = \frac{\left(\frac{\text{средняя стоимость кредиторской задолженности}}{\text{выручка от продажи}} \right) \times t}{\text{выручка от продажи}} (\text{в днях})$	Показывает средний срок возврата долгов организацией по текущим обязательствам.

Данные таблицы 1.3. показывают что, для анализа деловой активности организации используют две группы показателей: 1) общие показатели оборачиваемости; 2) показатели управления активами. Коэффициенты оценки оборачиваемости активов – система показателей производственно-коммерческой активности предприятия, характеризующая, насколько быстро сформированные активы оборачиваются в процессе его хозяйственной деятельности. Коэффициенты оценки оборачиваемости капитала - это система показателей финансовой активности предприятия, характеризующая, насколько быстро сформированные активы оборачиваются в процессе его хозяйственной деятельности.

Не менее важными показателями эффективности использования капитала, являются показатели финансовой устойчивости. Финансовая устойчивость –это характеристика стабильности финансового положения предприятия, обеспечиваемая высокой долей собственного капитала в общей сумме используемых финансовых средств. Оценка уровня финансовой устойчивости предприятия осуществляется с использованием обширной системы показателей, табл.1.4. Показатели финансовой устойчивости –это система показателей, характеризующих структуру используемого

капитала предприятия с позиций степени финансовой стабильности его развития в предстоящем периоде. [36]

Таблица 1.4

Показатели финансовой устойчивости⁶

Наименование показателя	Способ расчета	Норматив показателя	Пояснения
1. Коэффициент капитализации (плечо финансового рычага)	$U_1 = \frac{\text{Заемный капитал}}{\text{Собственный капитал}}$	Не выше 1,5	Показывает, сколько заемных средств организация привлекла на 1 руб., вложенных в активы собственных средств
2. Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	$U_2 = \frac{\left(\text{Собственный капитал} \right) - \left(\text{Внеоборотные активы} \right)}{\text{Оборотные активы}}$	Нижняя граница 0,1; опт $U_2 \geq 0,5$	Показывает, какая часть оборотных активов финансируется за счет собственных источников.
3. Коэффициент финансовой независимости (автономности)	$U_3 = \frac{\text{Собственный капитал}}{\text{Валюта баланса}}$	$0,4 \leq U_3 \leq 0,6$	Показывает удельный вес собственных средств в общей сумме источников финансирования.
4. Коэффициент финансирования	$U_4 = \frac{\text{Собственный капитал}}{\text{Заемный капитал}}$	$U_4 \geq 0,7$; опт $U_4 \geq 1,5$	Показывает, какая часть деятельности финансируется за счет собственных, а какая - за счет заемных средств.
5. Коэффициент финансовой устойчивости	$U_5 = \frac{\left(\text{Собственный капитал} \right) + \left(\text{Долгосрочные обязательства} \right)}{\text{Валюта баланса}}$	$U_5 \geq 0,6$	Показывает, какая часть актива финансируется за счет устойчивых источников.

Коэффициенты финансовой устойчивости характеризуют состояние и динамику финансовых ресурсов предприятий с точки зрения обеспечения ими производственного процесса и других сторон их деятельности: коэффициент концентрации собственного капитала, коэффициент финансовой зависимости, коэффициент маневренности собственного капитала, коэффициент концентрации заемного капитала, коэффициент структуры долгосрочных вложений, коэффициент долгосрочного привлечения заемных средств, коэффициент структуры заемного капитала, коэффициент соотношения заемных и собственных средств, (табл.1.4). В зависимости от отраслей деятельности, структуры внутри предприятий, их положения на рынке, финансовой политики и других аспектов, организации имеют различную финансовую устойчивость. Однако имеют место основные виды

⁶ Составлено автором по данным учебной литературы.

устойчивости: абсолютная финансовая устойчивость; нормальная финансовая устойчивость; неустойчивое состояние; кризисное финансовое состояние. Такая классификация объясняется уровнем покрытия собственными средствами заемных, соотношение собственного и заемного капитала для покрытия запасов. [28] Для оценки оптимальной структуры капитала применяется также показатель WACC- это средневзвешенная стоимость капитала. Формула расчета и характеристика показателя рассмотрена в прил.А.

1.3. Основные источники формирования капитала

Финансовую основу предприятия составляет сформированный им капитал, который, как уже было описано выше, может быть сформирован как за счет собственных, так и за счет заемных источников финансирования. Рассмотрим кратко, за счет, каких источников формируется капитал. Собственный капитал формируется за счет: уставного капитала предприятия, резервного капитала, специальных целевых финансовых фондов, нераспределенной прибыли предприятия, прочих форм собственного капитала, рис.1.10.

Рассмотрим кратко основные источники формирования собственного капитала предприятия. Уставный фонд – он характеризует первоначальную сумму собственного капитала предприятия, инвестированную в формирование его активов для начала осуществления хозяйственной деятельности. Его размер определяется (декларируется) уставом предприятия. Для предприятий отдельных сфер деятельности и организационно-правовых форм (акционерное общество, общество с ограниченной ответственностью) минимальный размер уставного фонда регулируется законодательством.

Резервный фонд (резервный капитал)-представляет собой зарезервированную часть собственного капитала предприятия, предназначенного для внутреннего страхования его хозяйственной деятельности. Размер этой резервной части собственного капитала определяется учредительными документами. Формирование резервного фонда (резервного капитала) осуществляется за счет прибыли предприятия (минимальный размер отчислений прибыли в резервный фонд регулируется законодательством).



Рис.1.10. Состав основных источников формирования собственных финансовых ресурсов предприятия⁷.

Специальные (целевые) финансовые фонды- к ним относят целенаправленно сформированные фонды собственных финансовых средств с целью их последующего целевого расходования. В составе этих финансовых фондов выделяют обычно амортизационный фонд, ремонтный фонд, фонд охраны труда, фонд специальных программ, фонд развития производства и другие. Порядок формирования и использование средств этих фондов регулируется уставом и другими учредительными и внутренними документами предприятия.

Нераспределенная прибыль- характеризует часть прибыли предприятия, полученную в предшествующем периоде и не использованную на потребление собственниками (акционерами, пайщиками) и персоналом. Эта часть прибыли предназначена для капитализации, т.е. для реинвестирования в развитие производства. По своему экономическому содержанию она является одной из форм резерва собственных финансовых средств предприятия, обеспечивающих его производственное развитие в предстоящем периоде. [27]

⁷ Составлено автором по данным учебной литературы.

К прочим формам собственного капитала относятся: расчеты за имущество (при сдаче его в аренду), расчеты с участниками (по выплате им доходов в форме процентов или дивидендов) и некоторые другие, отражаемые в первом разделе пассива баланса.

Управление собственным капиталом связано не только с обеспечением эффективного использования уже накопленной его части, но и с формированием собственных финансовых ресурсов, обеспечивающих предстоящее развитие предприятия.

Рассмотрим источники формирования заемного капитала. Заемный капитал, используемый предприятием, характеризует в совокупности объем его финансовых обязательств (общую сумму долга). Эти финансовые обязательства в современной хозяйственной практике дифференцируются следующим образом: долгосрочные финансовые обязательства, краткосрочные финансовые обязательства, рис.1.11.

К долгосрочным финансовым обязательствам относятся все формы функционирующего на предприятии заемного капитала со сроком его использования более одного года. Основными формами этих обязательств являются долгосрочные кредиты банков и долгосрочные заемные средства (задолженность по налоговому кредиту; задолженность по эмитированным облигациям; задолженность по финансовой помощи, предоставленной на возвратной основе и т.п.), срок погашения которых еще не наступил или не погашенные в предусмотренный срок.

К краткосрочным финансовым обязательствам относятся все формы привлеченного заемного капитала со сроком его использования до одного года. Основными формами этих обязательств являются краткосрочные кредиты банков и краткосрочные заемные средства (как предусмотренные к погашению в предстоящем периоде, так и не погашенные в установленный срок), различные формы кредиторской задолженности предприятия (по товарам, работам и услугам; по выданным векселям; по полученным авансам; по расчетам с бюджетом и внебюджетными фондами; по оплате труда; с дочерними предприятиями; с другими кредиторами) и другие краткосрочные финансовые обязательства. Классификация привлекаемых предприятием заемных средств по основным признакам может быть представлена следующим образом: по цели привлечения, по периоду привлечения, по форме привлечения, рис.1.11.



Рис.1.11.Источники формирования заемного капитала предприятия⁸.

⁸ Составлено автором по данным учебной литературы.

В частности по цели привлечения заемный капитал подразделяется на: заемные средства, привлекаемые для обеспечения воспроизводства внеоборотных активов; заемные средства, привлекаемые для обеспечения воспроизводства оборотных активов; заемные средства, привлекаемые для удовлетворения иных хозяйственных или социальных потребностей. [31]

По периоду привлечения заемные средства можно классифицировать следующим образом: заемные средства, привлекаемые на долгосрочный период (более 1 года); заемные средства, привлекаемые на краткосрочный период (менее 1 года). По форме привлечения заемный капитал классифицируется: заемные средства, привлекаемые в денежной форме (финансовый кредит); заемные средства, привлекаемые в товарной форме (товарный или коммерческий кредит); заемные средства, привлекаемые в иных материальных или нематериальных формах; заемные средства, привлекаемые в форме оборудования (финансовый лизинг).

Рассмотрим кратко виды кредитов по форме привлечения. Товарная форма кредита исторически предшествует денежной форме. В данной форме кредита товары передаются взаймы. При этом товары, являющиеся объектом кредита, обеспечивают его возврат. Товары используются в экономическом обороте, а погашаются чаще всего деньгами. Товары переходят в собственность заемщика лишь после погашения кредита и уплаты процентов. Финансовый кредит - это прямая выдача банком денег заемщику. Другими словами, финансовый кредит - это денежные средства, которые предоставляются в займ (кредит) юридическому лицу на предназначенный срок и под определённые проценты. Кроме финансового кредита существуют также следующие виды кредитования: факторинг и овердрафт. Сравнительная характеристика факторинга, кредита и овердрафта представлены на рис.1.12.

Рассмотрим кратко сущность факторинга и овердрафта. Факторинг (в пер. с англ. означает- посредник, торговый агент)- это комплекс услуг для производителей и поставщиков, ведущих торговую деятельность на условиях отсрочки платежа. В статье 824 ГК РФ[7] даётся следующее описание факторинга как финансирование под уступку денежного требования, (однако само определение факторинга отсутствует): По договору финансирования под уступку денежного требования одна сторона (финансовый агент) передаёт или обязуется передать другой стороне (клиенту) денежные средства в счет денежного требования клиента (кредитора) к

Сравнительная характеристика факторинга, кредита и овердрафта		
Факторинг	Кредит	Овердрафт
Погашается из денег, поступающих от дебиторов	Возвращается Банку заемщиком	Возвращается Банку заемщиком
Выплачивается на срок фактической отсрочки платежа (до 90 — 120 календарных дней)	Выдается на фиксированный срок.	Устанавливаются жёсткие сроки пользования траншем, как правило, не превышающие 30 дней
Выплачивается в день поставки товара	В обусловленный кредитным договором день	Срок действия договора ограничен
Переход компании на расчётно-кассовое обслуживание в Банк не требуется	Банк может включить в кредитный договор условие о переходе заёмщика на расчётно-кассовое обслуживание в Банк	Банк может включить в кредитный договор условие о переходе заёмщика на расчётно-кассовое обслуживание в Банк
Не требуется никакого обеспечения	Банк может потребовать предоставить залог по кредиту и/или обязать заёмщика обеспечить обороты по расчётному счёту, адекватные сумме займа	Предусмотрено поддержание определённого оборота (5:1) по расчётному счёту. Обеспечение в виде залога не требуется
Размер не ограничен и может увеличиваться по мере роста объёма продаж клиента	Выдаётся на заранее обусловленную сумму	Лимит устанавливается из расчёта 15-50 % от месячных кредитовых поступлений на
Погашается в день фактической оплаты дебитором поставленного товара	Погашается в заранее обусловленный день	Все кредитовые поступления автоматически списываются с расчётного счёта в погашение овердрафта и процентов по нему
Факторинговое финансирование выплачивается автоматически при предоставлении накладной и счёта-фактуры	Для получения кредита необходимо оформлять огромное количество документов	Для получения овердрафта необходимо оформлять большое количество документов
Продолжается бессрочно	Погашение не гарантирует получение нового	Погашение не гарантирует получение нового
Сопровождается сервисом, который включает в себя: управление дебиторской задолженностью, покрытие рисков, связанных с поставками на условиях отсрочки платежа, консалтинг и др.	При кредитовании помимо предоставления средств клиенту и РКО Банк не оказывает заёмщику каких-либо дополнительных услуг	При овердрафте помимо предоставления средств клиенту и РКО Банк не оказывает заёмщику каких-либо дополнительных услуг

Рис.1.12. Сравнительная характеристика факторинга, кредита и овердрафта⁹

⁹ Составлено автором на основании литературных источников.

третьему лицу (должнику), а клиент уступает или обязуется уступить финансовому агенту это денежное требование. Денежное требование к должнику может быть уступлено клиентом финансовому агенту также в целях обеспечения исполнения обязательств клиента перед финансовым агентом.

Иными словами, фактические долги (денежные требования) могут быть проданы кредитором определённому лицу, обладающему свободными денежными средствами (финансовому агенту), который обязуется выплатить клиенту (кредитору) причитающийся ему долг третьего лица, за вычетом собственных интересов и комиссии. Когда наступит срок платежа по указанным суммам, финансовый агент взыщет их с должника. Комиссия факторинговой компании обычно складывается из нескольких составляющих - комиссия за сервис, процент за деньги, комиссия за кредитный риск и регистрацию поставки. Различаются два вида денежных требований, которые могут быть предметом уступки: срок платежа по которым уже наступил, то есть реально существующая задолженность, и платежные обязательства, срок платежа по которым ещё не наступил (будущие требования).

В операции факторинга обычно участвуют три лица: фактор (факторинговая компания или банк) - покупатель требования, поставщик товара (кредитор) и покупатель товара (дебитор). Основной деятельностью факторинговой компании является кредитование поставщиков путём выкупа краткосрочной дебиторской задолженности, как правило, не превышающей 180 дней. Между факторинговой компанией и поставщиком товара заключается договор о том, что ей по мере возникновения требований по оплате поставок продукции предъявляются счета-фактуры или другие платёжные документы. Факторинговая компания осуществляет дисконтирование этих документов путём выплаты клиенту 60–90 % стоимости требований. После оплаты продукции покупателем факторинговая компания доплачивает остаток суммы поставщику, удерживая процент с него за предоставленный кредит и комиссионные платежи за оказанные услуги.[36]

Разновидностями факторинга являются: факторинг с регрессом и факторинг без регресса. Факторинг с регрессом - это вид факторинга, при котором фактор (банк или факторинговая компания) приобретает у клиента право на все суммы, причитающиеся от должника. Однако в случае невозможности взыскания с должника сумм в полном объёме клиент, переуступивший долг, обязан возместить фактору недостающие денежные средства. Факторинг без регресса –это вид

факторинга, при котором фактор приобретает у клиента право на все суммы, причитающиеся от должника. При невозможности взыскания с должника сумм в полном объёме факторинговая компания потерпит убытки (правда, в рамках выплаченного финансирования клиенту). Факторинг бывает открытым (с уведомлением дебитора об уступке) и закрытым (без уведомления). Также он бывает реальным (денежное требование существует на момент подписания договора) и консенсуальным (денежное требование возникнет в будущем). Благодаря договору факторинга поставщик может сразу получить от фактора плату за отгруженный товар, что позволяет ему не дожидаться оплаты от покупателя и планировать свои финансовые потоки. Таким образом, факторинг обеспечивает предприятие реальными денежными средствами, способствует ускорению оборота капитала, повышению доли производительного капитала и увеличению доходности.

Рассмотрим понятие овердрафта. Овердрафт (в пер с англ. означает — сверх планируемого, перерасход) — это кредитование банком расчётного счёта клиента для оплаты им расчётных документов при недостаточности или отсутствии на расчётном счёте клиента-заемщика денежных средств. В этом случае банк списывает средства со счёта клиента в полном объёме, то есть автоматически предоставляет клиенту кредит на сумму, превышающую остаток средств. Овердрафт отличается от обычного кредита тем, что в погашение задолженности направляются все суммы, поступающие на счёт клиента. Различают несколько видов овердрафта: овердрафт стандартный (классический), овердрафт авансом - предоставляется (в основном, надёжным клиентам) с целью привлечения на расчётно-кассовое обслуживание; овердрафт под инкассацию - предоставляется клиентам, обороты по кредиту расчётного счёта которого не менее чем на 75 % составляет инкассируемая денежная выручка (в том числе сданная на расчётный счёт самим клиентом); овердрафт технический - предоставляется без учёта финансового состояния клиента, под оформленные на счет заемщика гарантированные поступления на счет (продажа/покупка валюты на бирже, до возврата срочного депозита и другие). [36]

Таким образом, существует множество видов кредитования предприятия и организаций. Важно отметить, что в последнее время рынок кредитования малого и среднего предпринимательства ежегодно растет. В частности по данным ЦБ РФ, кредиторская задолженность малых и средних предприятий в России составила 4238 млрд. руб., а это на 93% превышает показатель 2009 г., рис. 1.13.

При этом важно отметить, что просроченная кредиторская задолженность напротив снижается и по состоянию на 2013 г. составила 7,6%, а это на 1,5% ниже показателя предыдущего года и находится на уровне начала анализируемого периода, рис.1.14.

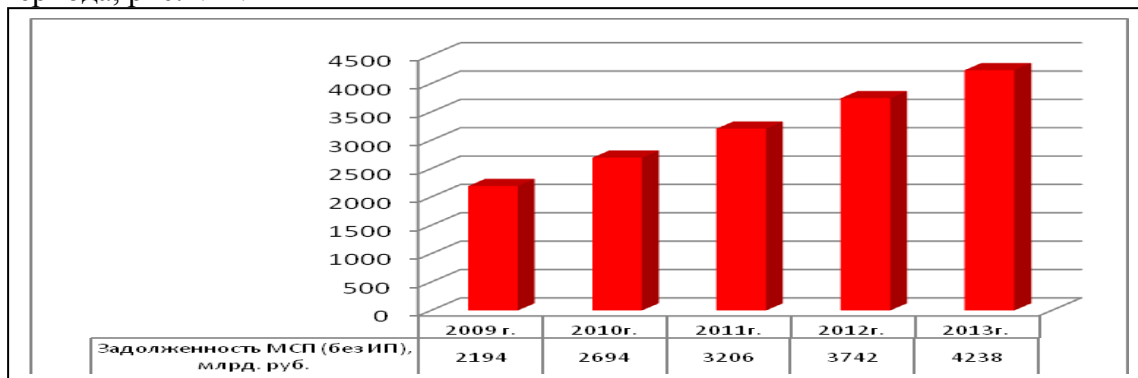


Рис.1.13.Динамика кредиторской задолженности для малого и среднего предпринимательства в России с 2009-2013 г.г. (по данным ЦБ РФ).

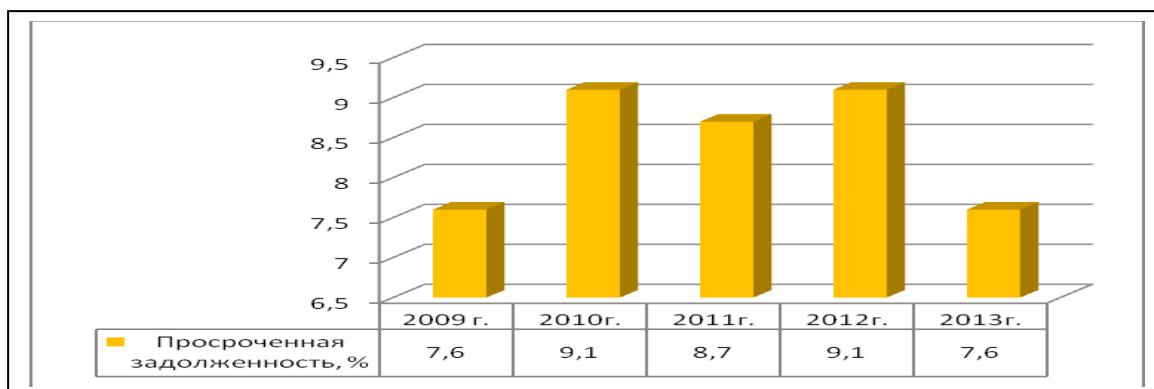


Рис.1.14.Динамика просроченной кредиторской задолженности для малого и среднего предпринимательства в России с 2009-2013 г.г. (по данным ЦБ РФ)¹⁰.

Микрофинансирование малого и среднего предпринимательства в 2012 г. составило 26 млрд. руб., а это на 6 млрд. руб. выше показателя 2011 г. и на 10 млрд. руб. превышает показатель 2010 г., рис.1.15.

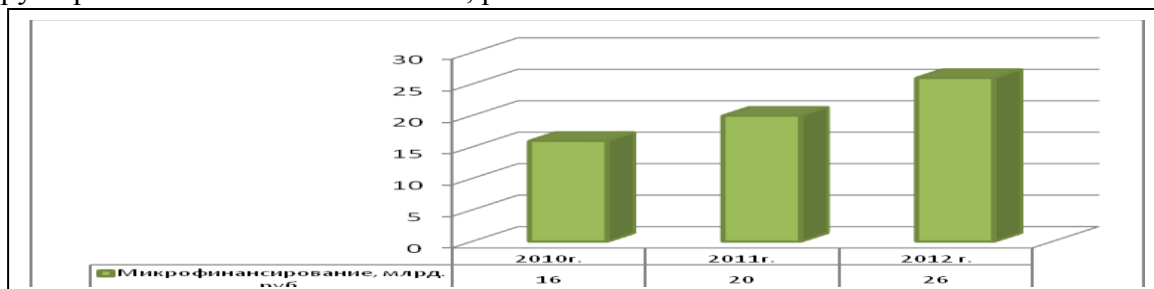


Рис. 1.15.Динамика микрофинансирования малого и среднего предпринимательства в России с 2010-2012 г.г.¹¹

¹⁰ Составлено автором на основании данных ЦБ РФ.

Растет и такой вид кредитования как факторинг и по состоянию на 2012 г. сумма факторинга для малого и среднего предпринимательства составила 129 млрд. руб., а это выше показателя 2010 г. почти в три раза, рис. 1.16.

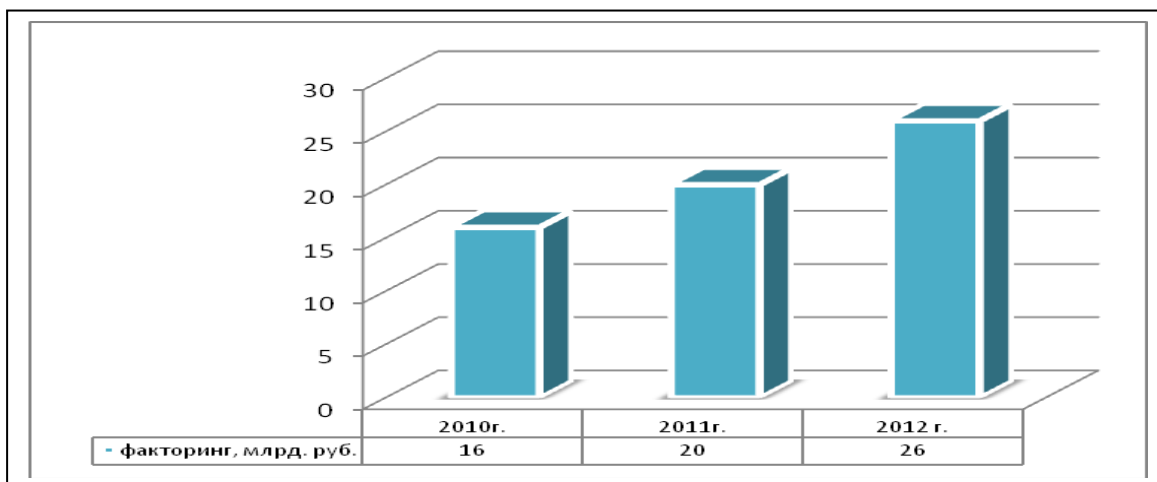


Рис.1.16. Динамика факторинга для МСП в России с 2010-2012 г.г¹².

Достаточно известной формой кредита – является финансовый лизинг. Согласно ФЗ от 25 февраля 1999 г. N 39-ФЗ "Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений" (с изм. и доп. от 28 декабря 2013 г.[3]) финансирование капитальных вложений осуществляется инвесторами за счет собственных и (или) привлеченных средств. Одним из видов инвестиционной деятельности предприятия является -лизинговая деятельность, это деятельность по приобретению имущества и передаче его в лизинг. Лизинговая деятельность регулируется ФЗ от 29 октября 1998 г. N 164-ФЗ"О финансовой аренде (лизинге)" (с изм. и доп.от 28 июня 2013 г.) [5] Целями данного федерального закона являются развитие форм инвестиций в средства производства на основе финансовой аренды (лизинга), защита прав собственности, прав участников инвестиционного процесса, обеспечение эффективности инвестирования. В федеральном законе определены правовые и организационно-экономические особенности лизинга. Сферой применения Федерального закона является лизинг имущества, относящегося к непотребляемым вещам (кроме земельных участков и других природных объектов), передаваемым во временное владение и в пользование физическим и юридическим лицам.

¹¹ Анна Никитченко, Филипп Данько «Перспективы развития рынка кредитования МСП». Национальный институт системных исследований проблем предпринимательства (НИСИПП). [Электронная версия][<http://www.mspbank.ru>]

¹² Анна Никитченко, Филипп Данько «Перспективы развития рынка кредитования МСП». Национальный институт системных исследований проблем предпринимательства (НИСИПП). [Электронная версия][<http://www.mspbank.ru>]

Согласно ФЗN 164-ФЗ "О финансовой аренде (лизинге)" (с изм. и доп.от 28 июня 2013 г.)[5], предметом лизинга могут быть любые непотребляемые вещи, в том числе предприятия и другие имущественные комплексы, здания, сооружения, оборудование, транспортные средства и другое движимое и недвижимое имущество. Предметом лизинга не могут быть земельные участки и другие природные объекты, а также имущество, которое федеральными законами запрещено для свободного обращения или для которого установлен особый порядок обращения, за исключением продукции военного назначения, лизинг которой осуществляется в соответствии с международными договорами Российской Федерации, Федеральным законом от 19 июля 1998 года N 114-ФЗ "О военно-техническом сотрудничестве Российской Федерации с иностранными государствами" в порядке, установленном Президентом Российской Федерации, и технологического оборудования иностранного производства, лизинг которого осуществляется в порядке, установленном Президентом Российской Федерации. [5]

Достаточно интересной является статистическая отчетность по финансовому лизингу в РФ. Проведем анализ заключенных договоров финансового лизинга в РФ на основании данных прил.А, с 2003-2013 г.г., рис.1.17. [68]

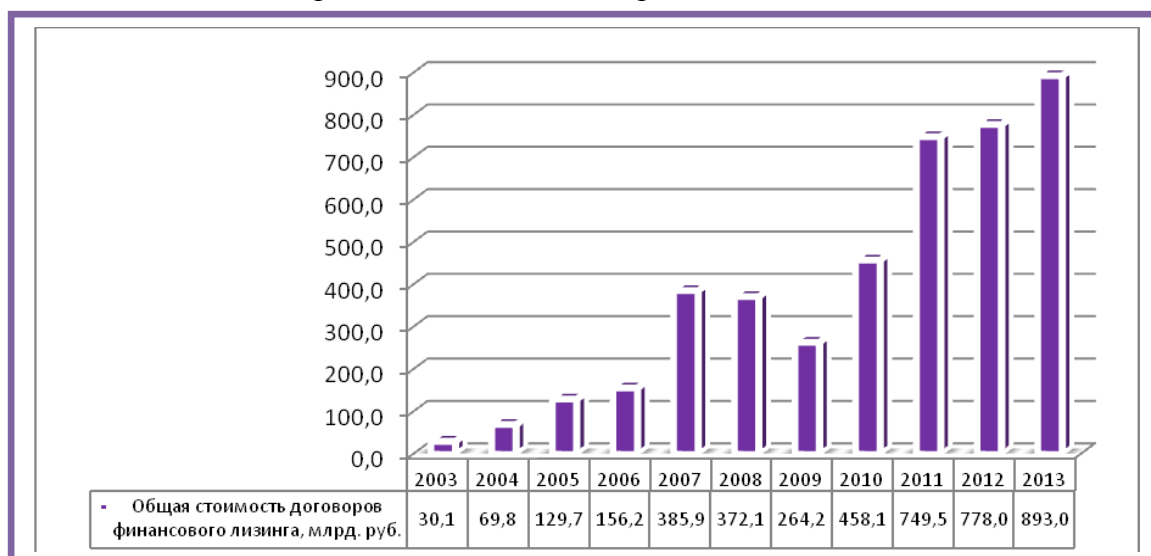


Рис.1.17. Динамика общей стоимости договоров финансового лизинга в России с 2003-2013 г.г. [68]

Данные рис.1.17. показывают, что в течении анализируемого периода наблюдается рост общей стоимости договоров финансового лизинга. Так, по состоянию на 2013 г. было заключено договоров финансового лизинга на сумму 893,0 млрд. руб., а это на 115,0 млрд. руб. больше по сравнению с показателем 2012

г. и на 862,9 млрд. руб. больше по отношению к показателю анализируемого периода.

При этом, согласно данным (прил.А), в лизинг предоставляются здания, оборудование, транспортные средства, рабочие и продуктивный скот. Наибольший объем договоров финансового лизинга приходится на лизинг транспортных средств, рис.1.18. Так, по состоянию на 2013 г. доля лизинга транспортных средств составила 70,3% от общей суммы заключенных договоров. На долю машин приходится 28,3% от общей суммы договоров.

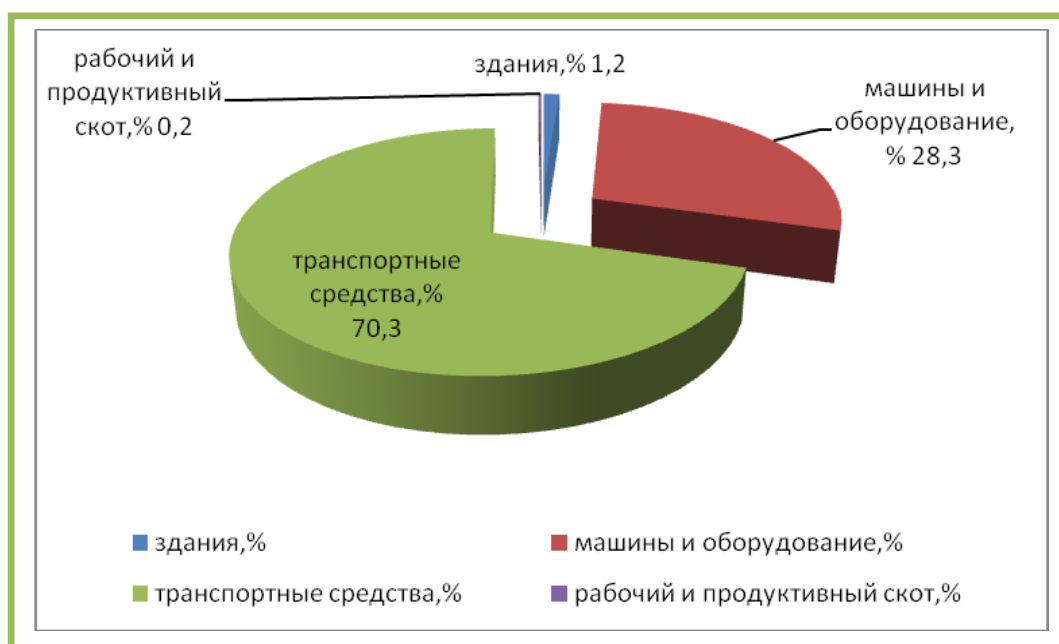


Рис.1.18. Структура договоров финансового лизинга, заключенных в России по состоянию на 2013 г. [68]

Таким образом, финансовый лизинг в России активно развивается, в лизинг предоставляются как здания ,транспортные средства, так машины и оборудование.

С учетом изложенной классификации организуется управление привлечением заемных средств, которое представляет собой целенаправленный процесс их формирования из различных источников и в разных формах в соответствии с потребностями предприятия в заемном капитале на различных этапах его развития. Многообразие задач решаемых в процессе этого управления, определяет необходимость разработки специальной финансовой политики в этой области на предприятиях, использующих значительный объем заемного капитала.

Резюмируя выше изложенное можно сделать вывод, что капитал предприятия может формироваться как за счет собственных источников финансирования, так и за

счет заемных средств. Источниками формирования могут быть как внутренние, так и внешние. Для оценки эффективности использования и формирования капитала предприятия применяется система показателей, ими являются: показатели финансовой устойчивости, платежеспособности, ликвидности, деловой активности, рентабельности. От того, насколько эффективно используется капитал предприятия, будет зависеть финансовое положение организации. В некоторых случаях привлечение заемного капитала позволяет повысить рентабельность собственных средств, однако, если в общей структуре капитала наибольший удельный вес приходится на заемные источники финансирования, то такое предприятие является финансово-зависимым. Таким образом, рациональная структура капитала предприятия является необходимым условием процветания компании в рыночных условиях хозяйствования.

ГЛАВА 2. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ПРЕДПРИЯТИЯ ООО «СТЕЛЛА»

«СТЕЛЛА»

2.1. Организационно – правовая характеристика предприятия ООО «Стелла»

Объектом исследования является компания ООО «Стелла», которая на сегодняшний день организована в форме общества с ограниченной ответственностью и осуществляет свою деятельность на основании Устава, закона «Об обществах с ограниченной ответственностью» [2], ГК РФ[7], НК РФ[9] и других нормативно-правовых актов Российской Федерации. Основной целью компании является получение прибыли. Предприятие ООО «Стелла»- это производитель и поставщик ЛДСП и других качественных материалов для корпусной, офисной и мягкой мебели. Помимо поставок материалов ООО «Стелла» занимается изготовлением собственной мебели на заказ для физических и юридических лиц. На сегодняшний день компания производит около 400 наименований различных видов мебели, в том числе 234 наименования мебели для офиса, 112 и 89 ед. наименований корпусной и мягкой мебели, рис. 2.1.

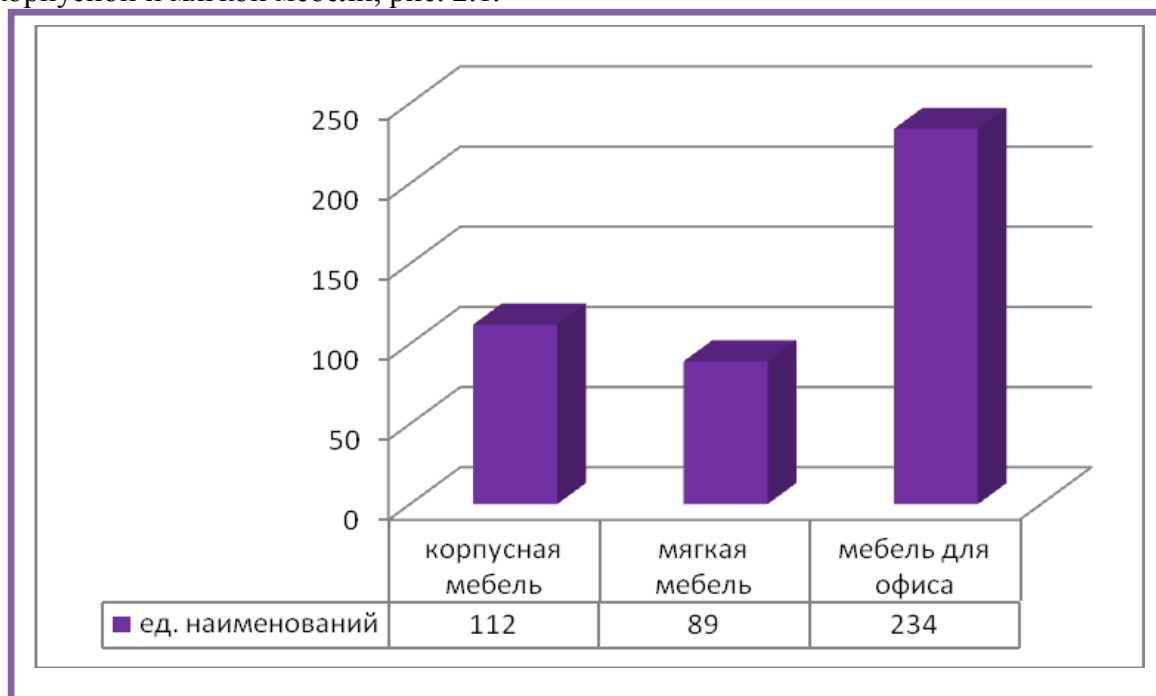


Рис.2.1.Ассортимент продукции предприятия ООО «Стелла» по состоянию на 2014 г.¹³.

¹³ Составлено автором по данным статистической отчетности предприятия ООО «Стелла».

Возглавляет компанию ООО «Стелла» генеральный директор, ему подчиняются коммерческий директор, директор по производству, главный бухгалтер, менеджер по персоналу и др. В целом организационную структуру компании можно представить в виде схемы, рис. 2.2.



Рис.2.2. Организационная структура ООО «Стелла»¹⁴.

Рассмотрим кратко функции основных руководителей и отделов предприятия.

Генеральный директор ООО «Стелла» организует всю работу предприятия и несет ответственность за его состояние и деятельность. Он обеспечивает выполнение утвержденных для предприятия планов и заданий. В обязанности генерального директора входит и рассмотрение жалоб и предложений, принятие мер по устранению отмеченных недостатков и др. Другие руководящие работники (начальник отдела производства, главный бухгалтер, начальник отдела кадров и др.) руководствуются в своей деятельности утвержденным генеральным директором ООО «Стелла» должностным инструкциям, составленным на основе квалификационных характеристик должностей этих работников.

Основными функциями бухгалтера являются: контроль за обработкой и заполнением документов строгой бухгалтерской отчетности; контроль за состоянием

¹⁴ Составлено автором по данным предприятия ООО «Стелла».

текущих счетов предприятия; составление бухгалтерской отчетности. В организации ООО «Стелла» применяется бухгалтерская программа «1С: Бухгалтерия 8.0», в которой ведут учет главный бухгалтер, бухгалтер и бухгалтер-экономист, разделяя при этом сферы учета. Кроме того, для ведения управленческого и налогового учета применяется программа Excel. Таким образом, обеспечивается параллельное ведение двух различных баз данных в двух различных программах, которые не обмениваются между собой информацией.

В целом система автоматизации с помощью многопользовательской программы 1С: Бухгалтерия и применения средств Excel вполне эффективна и обеспечивает цели учета: своевременную информацию для бухгалтерского учета всех сфер хозяйства, составления отчетности и управленческих нужд. Применение двух различных, не обменивающихся автоматически информацией программ 1С: Бухгалтерия и Excel можно рассматривать как положительный момент, так как это обеспечивает контроль над возможными ошибками при ведении подразделениями материальных отчетов.

Вопросами кадровой политики на предприятии ООО «Стелла» занимается менеджер по персоналу, который находится в непосредственном подчинении директору. В функции менеджера по персоналу входят: подбор кадров на вакантные должности, ведение кадрового документооборота, принятие решений по вопросам деятельности предприятия. Трудовые отношения ООО «Стелла» регулируются федеральным и региональным законодательством. На предприятии также предусмотрены локальные нормативно-правовые акты регулирования взаимоотношений работников и работодателей, табл.2.1. Основными нормативно-правовыми актами на федеральном уровне являются: Конституция РФ[1], ФЗ от 19 апреля 1991 г. N 1032-1«О занятости населения в РФ» (с измен. и доп. 2 июля 2013 г.), ТК РФ от 30 декабря 2001 г. N 197-ФЗ(с изм. и доп.). [11]

Проведем анализ обеспеченности предприятия ООО «Стелла» трудовыми ресурсами. В процессе анализа использованы данные первичного и статистического учета за 2011-2013 гг. Динамика обеспеченности рабочей силы представлена в табл. 2.2(прил.В).

Таблица 2.1

Локальные нормативно-правовые акты регулирования взаимоотношений
работников и работодателей в ООО «Стелла»¹⁵

№ п/п	нормативно-правовые акты	№	нормативно-правовые акты
1	трудовой договор	12	коллективный договор
2	график отпусков	13	положение об оплате труда
3	приказ о материально-ответственном лице	14	приказ о прекращении трудового договора с работником
4	штатное расписание	15	должностные инструкции
5	положение о персональных данных работников учреждения	16	приказ о приеме работника на работу
6	платежная ведомость	17	приказ о поощрении работника
7	приказ о наложении взыскания	18	записка-расчет о предоставлении отпуска работнику
8	приказ о командировке	19	авансовый отчет
9	табель учета рабочего времени	20	приказ о материально-ответственном лице
10	служебное задание для направления в командировку	21	положение об охране труда
11	командировочное удостоверение	22	положение о предоставлении отпусков

Данные табл.2.2 свидетельствуют о том, что в 2013 г. численность персонала предприятия увеличилась по сравнению с показателем 2011 г. на 8 работников (или на 11,11 %), рис.2.3.

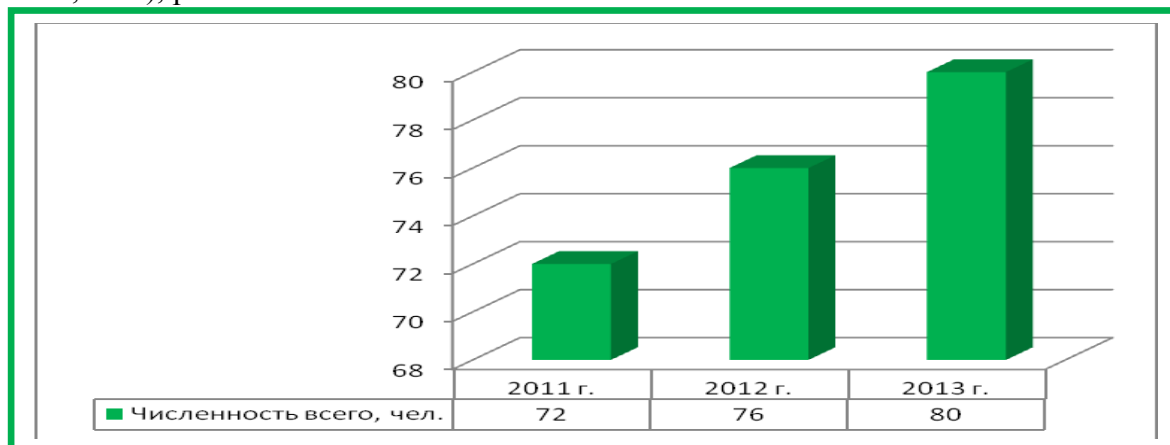


Рис.2.3. Динамика среднесписочной численности предприятия ООО «Стелла» с 2011-2013 г.г.¹⁶

¹⁵ Составлено автором по данным ООО «Стелла»

¹⁶ Составлено автором по данным ООО «Стелла»

Прирост численности обеспечен увеличением численности рабочих (на 6 чел.), а также приемом дополнительных специалистов. По сравнению с 2012 г. в 2013 г. численность работников увеличилась на 4 чел. (на 5,26 %). Рост численности также произошел за счет увеличения числа рабочих и специалистов. Проанализируем динамику структуры персонала на предприятии за 2011-2013 гг. (табл. 2.3, прил.В). Данные табл.2.3. показывают, что по состоянию на 2013 г. наибольший удельный вес в общей численности персонала приходится на рабочих и составляет 80,0%, а это на 0,55% ниже по сравнению с показателем 2011 г. и на 1,58% ниже показателя предыдущего периода. Небольшой удельный вес в общей структуре численности приходится на руководителей и специалистов и в 2013 г. доля этих работников составила по 10,0%, рис.2.4. Удельный вес численности специалистов возрос по сравнению с 2011 г. на 1,67 %; доля руководителей напротив, снизилась на 1,11% по сравнению с показателем начала анализируемого периода.

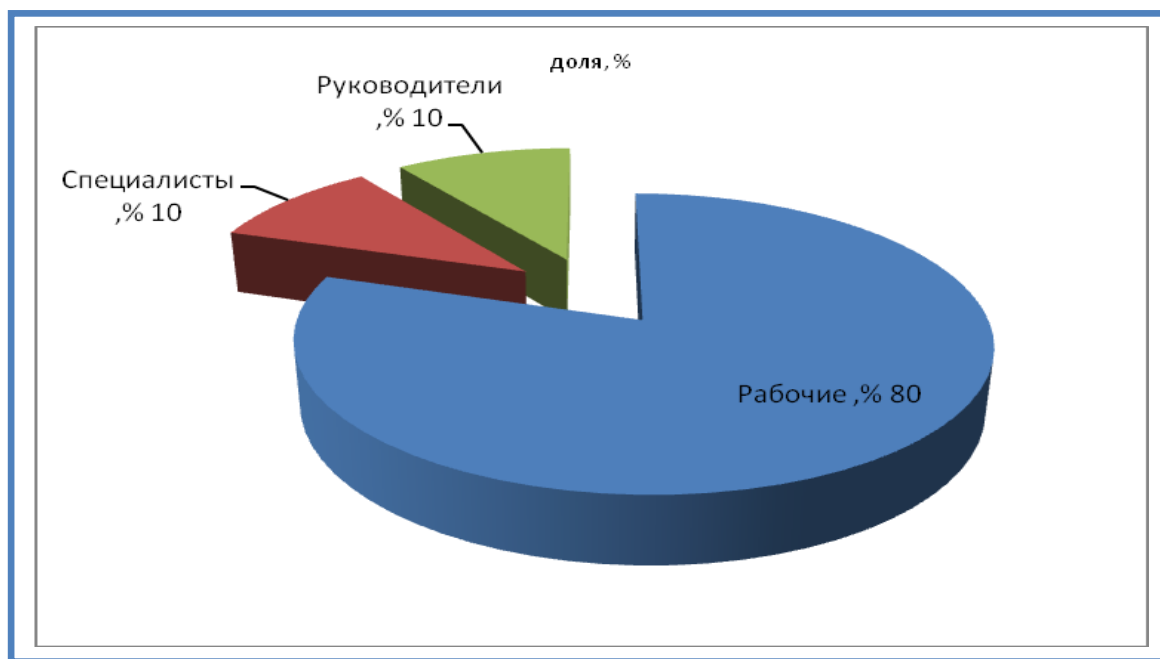


Рис.2.4. Структура численности работников предприятия ООО «Стелла» в 2013 г.¹⁷.

Немаловажная роль в управлении трудовыми ресурсами организации принадлежит методам управления персоналом. Рассмотрим их подробнее. В ООО «Стелла» применяются административные, экономические и социально-психологические методы управления персоналом, табл.2.4.

¹⁷ Составлено автором по данным ООО «Стелла»

Таблица 2.4

Методы управления персоналом, используемые руководством ООО «Стелла»¹⁸

Методы	Меры воздействия	
Административные	Распорядительные	распоряжение руководства; координация работ; контроль исполнения.
	Материальная ответственность	депремирование; штраф.
	Дисциплинарная ответственность	выговор; увольнение.
Экономические	Оплата труда	премия; вознаграждение
Социально - психологические	Психологические	убеждение; просьба; похвала; запрещение.
	Социальные	наблюдение; собеседование.

По табл.2.4. видно, что административными методами являются: материальная ответственность, дисциплинарная и распорядительные меры воздействия. Экономические – это надбавки к заработной плате. К психологическим методам воздействия относятся- похвала, запрещение, просьба, убеждение.

Среднемесячная заработная плата работников предприятия составляет 33,9 тыс. руб. по состоянию на 2013 г., а это на 4,2 тыс. руб. выше по сравнению с показателем 2011 г., рис.2.5.

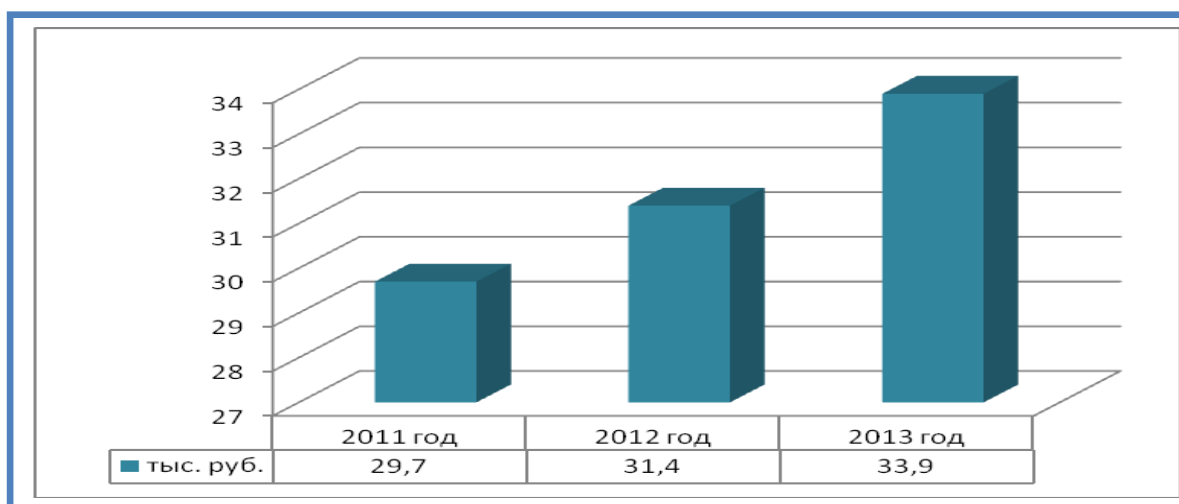


Рис.2.5.Динамика среднемесячной заработной платы работников предприятия ООО «Стелла» с 2011-2013г.г.¹⁹.

¹⁸ Составлено автором по данным ООО «Стелла»

¹⁹ Составлено автором по данным ООО «Стелла»

Таким образом, выше была рассмотрена организационная структура предприятия и функции основных работников компании ООО «Стелла». Так как основным видом деятельности компании является производство и реализация мебели, а мебельное производство, как известно относится к рынку чистой конкуренции. В связи с этим руководство компании ООО «Стелла» следит за разработкой маркетинговой и ценовой политикой предприятия. Очень важно в реализации товара, построить эффективную систему взаимодействия с клиентами. Система управления взаимодействием с клиентами на предприятии ООО «Стелла», включает в себя: элементы до продажи, элементы продажи, элементы пост-продажи, рис.2.6.

Основными элементами до продажи предприятия ООО «Стелла» являются: наличие четкой структуры управления и гибкость системы. На предприятии ООО «Стелла», гибкость системы подразумевает быстрое реагирование руководства предприятия на изменения внешней среды организации, а в частности: на изменение(падение) спроса потребителей, появления новых технологий производства у конкурентов.

Рассмотрим элементы продажи предприятия. Основными элементами продажи предприятия ООО «Стелла», являются: наличие товарных запасов на складах(мебели и комплектующих), продажи автоматизированы с помощью программы 1 С.Торговля-склад, с помощью которой можно обеспечить заказчика быстрой и точной информацией о состоянии товарных запасов, заказов, ожидаемой отгрузки и доставки. Одним из важных элементов продажи предприятия ООО «Стелла», является также принятие заявок по телефону на доставку того или иного вида товара, заявки на доставку мебели можно осуществлять также через сайт компании. К элементам продажи компании ООО «Стелла» относится также доставка товаров до потребителя за отдельную плату. География доставок мебели и комплектующих, представлена на рис.2.7.

К основным элементам после продажного обслуживания предприятия ООО «Стелла» относятся: принятие всех претензии от покупателей и производит возврат продукции, в случае плохого качества. Отслеживание продукции – это еще один необходимый компонент в обслуживании клиентов ООО «Стелла». Чтобы избежать судебных процессов, изготовитель продукции ООО «Стелла» осуществляет производство мебели и других видов продукции согласно существующим техническим и гигиеническим нормам и правилам. Таким образом, продукция

компании ООО «Стелла» является безопасной и годной для потребительского использования.

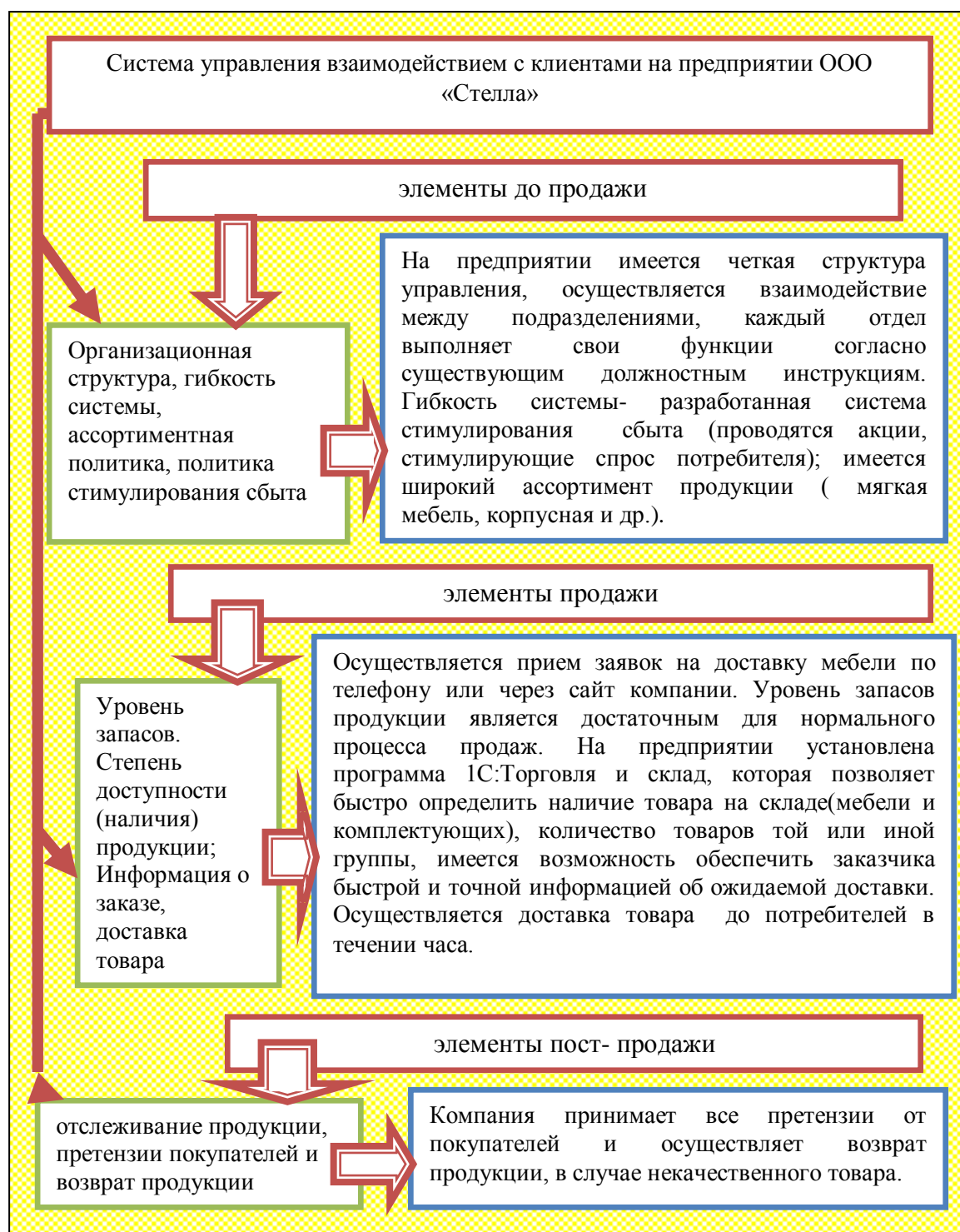


Рис.2.6. Система управления взаимодействием с клиентами на предприятии ООО «Стелла»²⁰.

²⁰ Составлено автором по данным ООО «Стелла»

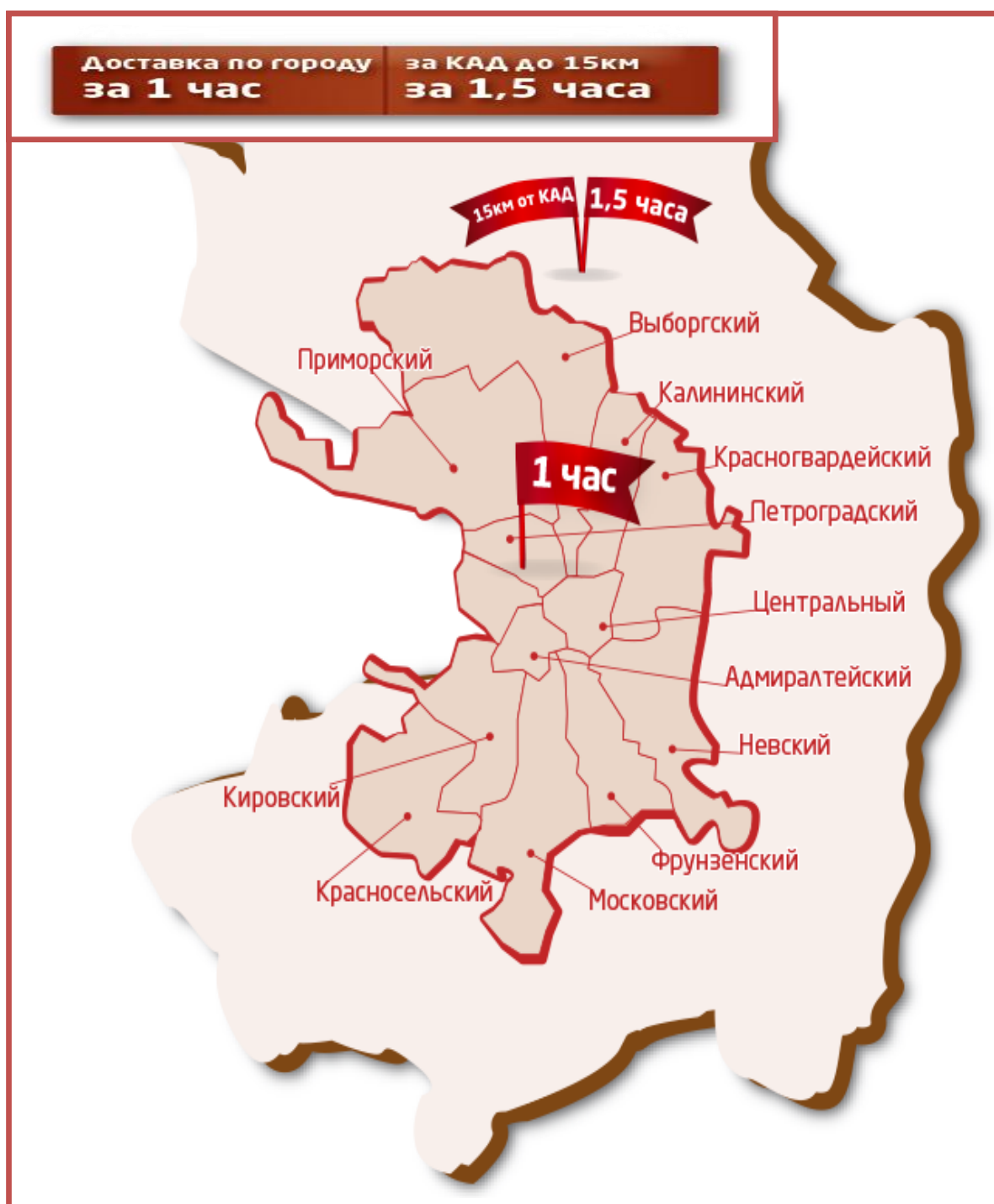


Рис.2.7. География доставки мебели, компанией ООО «Стелла»²¹.

Проведенный выше анализ по взаимодействию с клиентами на предприятии ООО «Стелла» показал, что в целом система построена достаточно эффективно, применяются элементы до продажи, продажи и пост продажи. Для стимулирования сбыта разработана система скидок, имеется широкий ассортимент мебели, прием заявок на доставку мебели осуществляется как по телефону, так и через сайт

²¹ Составлено автором по данным ООО «Стелла»

компании. На сайте компании размещена информация об ассортименте предприятия ООО «Стелла». Для того, чтобы наиболее полно определить на сколько компания является успешной, необходимо рассмотреть основные экономические показатели деятельности предприятия. В связи с этим перейдем к следующей части исследования.

2.2. Анализ основных экономических показателей ООО «Стелла»

Эффективность деятельности предприятия определяется показателями экономической эффективности, в первую очередь показателями прибыли. Произведем анализ основных экономических показателей предприятия ООО «Стелла» с 2011-2013 г.г. на основании данных бухгалтерской отчетности (прил.Г). Динамика показателей прибыли предприятия ООО «Стелла» представлена в табл.2.5.

Таблица 2.5

Показатели прибыли предприятия ООО «Стелла» с 2011-2013 г.г.²².

№ п/п	Показатели	2011 г.	2012 г.	2013г.	Отклонение 2013 г. от 2011 г.
1	Выручка от реализации, тыс. руб.	1177602	1447051	1500305	+322703
2	себестоимость проданных товаров, работ, услуг, тыс. руб.	971980	1241560	1303882	+331902
3	валовая прибыль, тыс. руб.	205622	205491	196423	-9190
4	коммерческие расходы, тыс. руб.	15531	20417	44583	+29052
5	прибыль от продаж, тыс. руб.	46237	80929	55072	+8835
6	прибыль до налогообложения, тыс. руб.	20791	35818	17477	-3344
7	чистая прибыль, тыс. руб.	8800	19609	10376	+1576

Так, данные табл.2.5 показывают, что в течении анализируемого периода наблюдается рост выручки предприятия и себестоимости от основных видов деятельности. Так, в частности выручка составила на конец анализируемого периода

²² Составлено автором по данным бухгалтерской отчетности ООО «Стелла».

1500305 тыс. руб., а это на 322703 тыс. руб. больше по сравнению с тем же показателем 2011 г. произошел рост себестоимости на 331902 тыс. руб., рис.2.8.

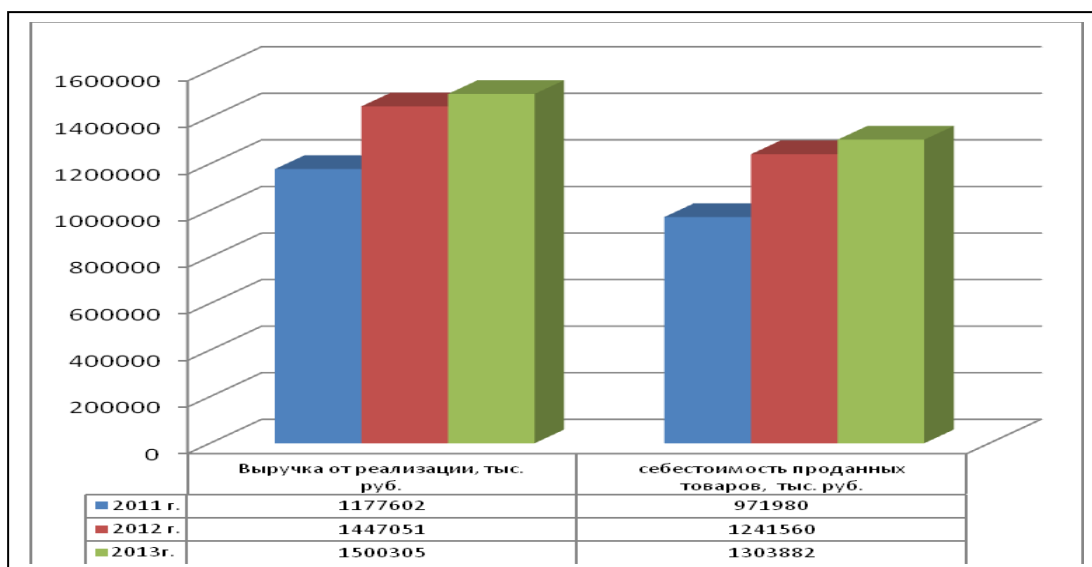


Рис.2.8. Динамика выручки от реализации и себестоимости проданных товаров предприятия ООО «Стелла» с 2011-2013 г.г²³.

Коммерческие расходы увеличилась на 187,05% и составили в стоимостном выражении 44583тыс. руб. В связи с тем, что темпы роста затрат опережают темпы роста товарооборота (выручки), рис. 2.9. произошло снижение показателя валовой прибыли на 9190 тыс. руб. и в 2013 г. этот показатель составил 196423 тыс. руб.

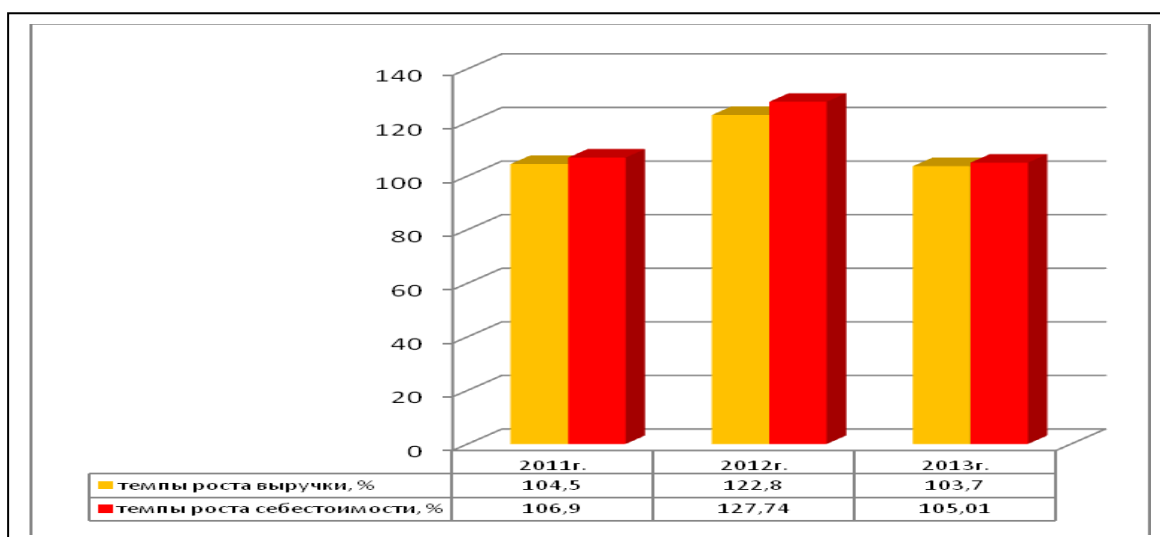


Рис.2.9. Динамика темпов роста выручки и себестоимости по отношению к предыдущему году предприятия ООО «Стелла» с 2011-2013 г.г²⁴.

²³ Составлено автором по данным бухгалтерской отчетности ООО «Стелла».

²⁴ Составлено автором по данным бухгалтерской отчетности ООО «Стелла».

Однако прибыль от продаж увеличилась на 8835 тыс. руб., и составила 55072 тыс. руб. Так как предприятие имеет доходы от основной и неосновной деятельности (внереализационные доходы), то на показатель налогооблагаемой прибыли оказывает влияние и финансовый результат от внереализационных доходов компании. Так, в частности на анализируемом предприятии снизился показатель налогооблагаемой прибыли, несмотря на то, что прибыль от продаж возросла. Таким образом, финансовый результат от внереализационных операций компании снизился, в связи с этим снижение налогооблагаемой прибыли составило 3344 тыс. руб., рис.2.10.

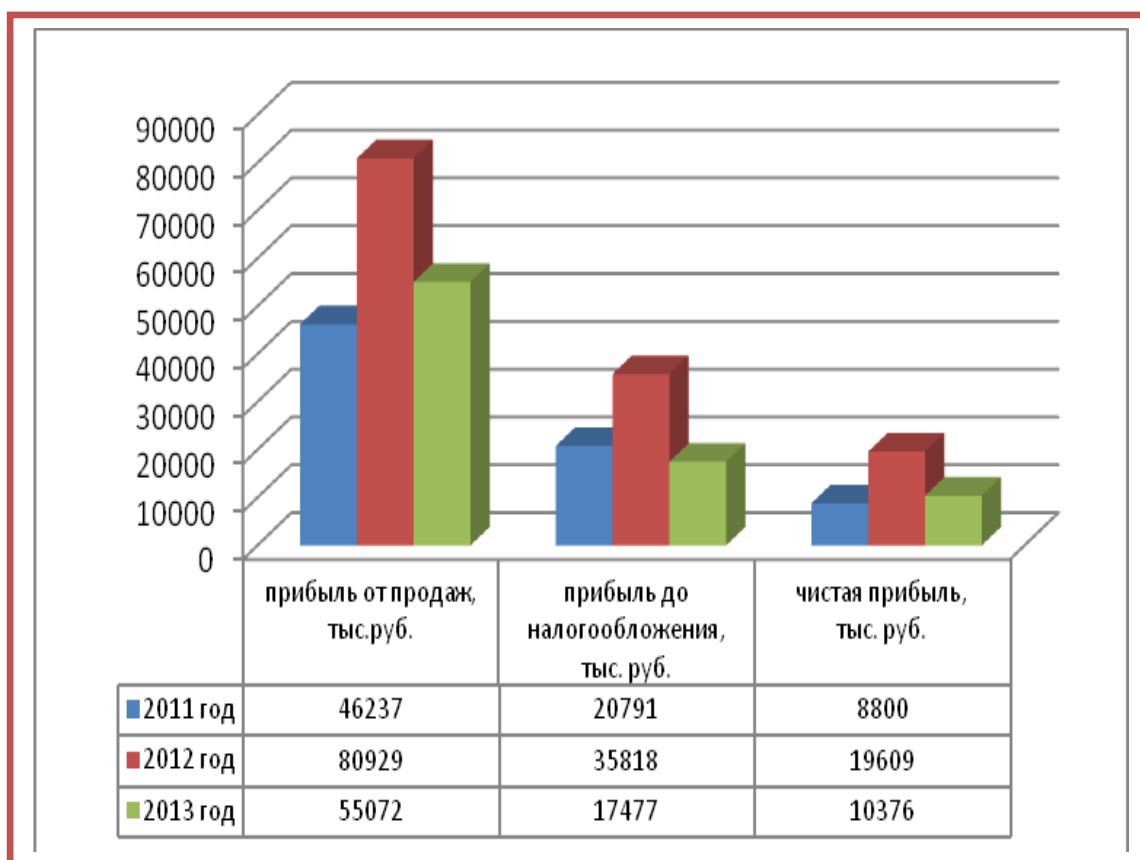


Рис.2.10. Динамика показателей прибыли предприятия ООО «Стелла» с 2011-2013 г.г.²⁵.

Несмотря на все вышеизложенное, показатель чистой прибыли, остающейся в распоряжении предприятия, показывает рост на 17,91% и по состоянию на конец анализируемого периода чистая прибыль составила 10376 тыс. руб.

²⁵ Составлено автором по данным бухгалтерской отчетности ООО «Стелла».

Наиболее полно показатели эффективности деятельности предприятия, можно оценить с помощью показателей рентабельности. Рассчитаем показатели рентабельности предприятия на основании данных бухгалтерской отчетности с 2011-2013 г.г. по формулам, представленным в табл.1.2. Данные расчетов оформим в виде табл.2.6

Таблица 2.6

Показатели рентабельности предприятия ООО «Стелла» с 2011-2013 г.г.²⁶.

№ п/п	Показатели	2011 г.	2012 г.	2013г.	Отклонение 2013 г. от 2011 г.
1	Рентабельность продаж, %	3,92	5,59	3,67	-0,25
2	Бухгалтерская рентабельность от обычной деятельности, %	1,76	2,47	1,16	-0,6
3	Чистая рентабельность, %	0,74	1,35	0,69	-0,05
4	Валовая рентабельность, %	17,46	14,20	13,09	-4,37
5	Затратоотдача, %	4,75	6,52	4,22	-0,53

Данные табл.2.6 показывают, что в течении анализируемого периода наблюдается снижение всех показателей рентабельности. В частности, бухгалтерская рентабельность и затратоотдача снизились в пределах 0,5%, рентабельность продаж и чистая рентабельность снизились на 0,25% и 0,53% соответственно, рис.2.11.

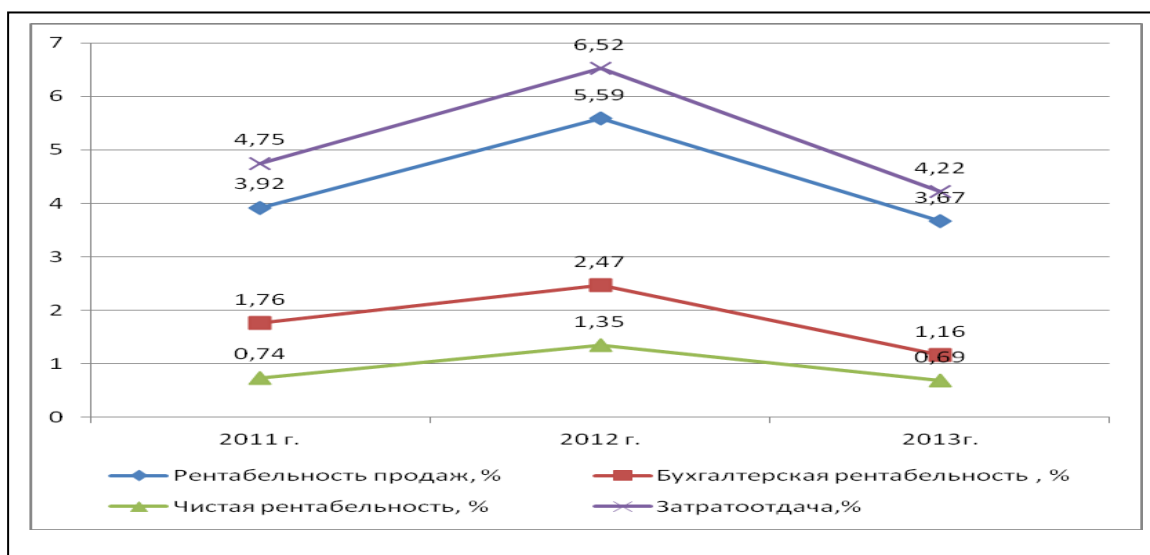


Рис.2.11.Динамика показателей рентабельности предприятия ООО «Стелла» с 2011-2013 г.г.²⁷.

²⁶ Составлено автором по данным бухгалтерской отчетности ООО «Стелла».

²⁷ Составлено автором по данным бухгалтерской отчетности ООО «Стелла».

Значительное снижение произошло по валовой рентабельности, и по состоянию на 2013 г. она снизилась на 4,37%, и составила 13,09%, рис.2.12.

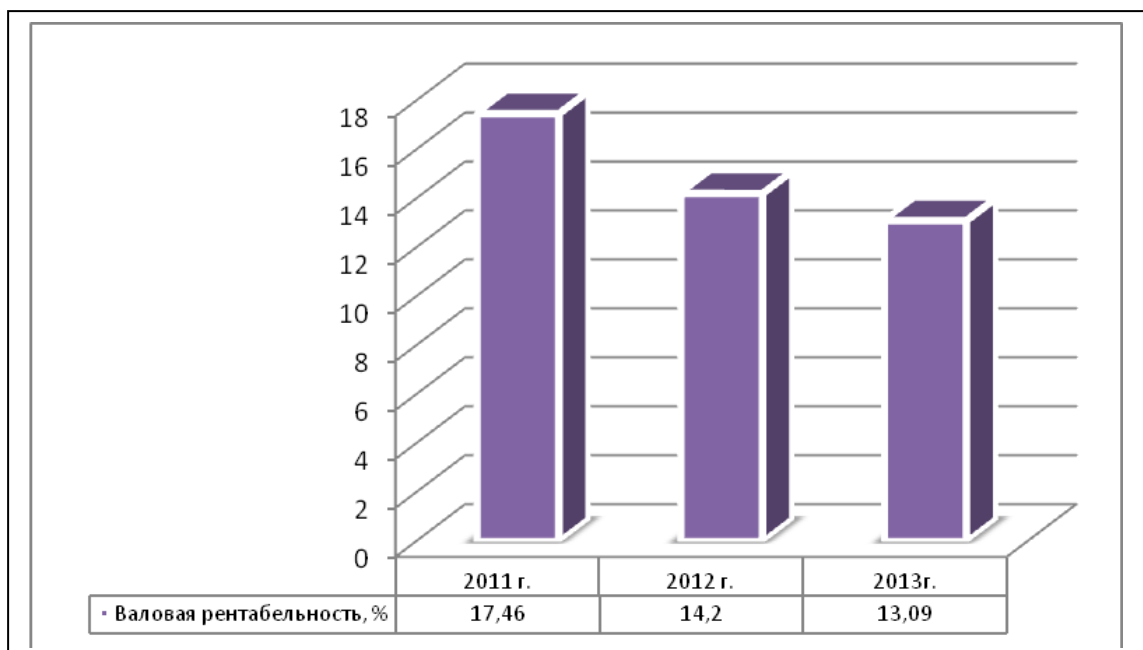


Рис.2.12.Динамика показателей валовой рентабельности предприятия ООО «Стелла» с 2011-2013 г.г.²⁸.

Не менее важными показателями эффективности деятельности предприятия, являются показатели ликвидности. Проведем анализ показателей ликвидности на основании данных бухгалтерского баланса предприятия ООО «Стелла» с 2011-2013 г.г. , прил.Г. Для этого сгруппируем показатели активов и пассивов, данные оформим в виде табл.2.7.

Таблица 2.7

Группировка активов и пассивов баланса ООО «Стелла» с 2011-2013 г.г.²⁹.

группа активов и пассивов	2011 год	2012 год	2013 год
А1	13357	7415	14037
А2	151372	167862	54572
А3	169603	186498	207594
П1	91432	100219	134893
П2	173500	12000	0
П3	50586	100858	9084762

²⁸ Составлено автором по данным бухгалтерской отчетности ООО «Стелла».

²⁹ Составлено автором по данным бухгалтерской отчетности ООО «Стелла».

На основании сгруппированных данных рассчитаем показатели платежеспособности (по формулам представленным в табл.1.1). Проведенные расчеты оформим в виде табл.2.8.

Таблица 2.8

Показатели платежеспособности предприятия ООО «Стелла» с 2011-2013г.г.³⁰.

показатели	норматив	2011 год	2012 год	2013 год	отклонение 2013 г. от 2011 г.
Общий показатель платежеспособности	Больше или равно 1	0,72	0,84	0,64	-0,08
Коэффициент абсолютной ликвидности	Больше или равно 0,1	0,05	0,04	0,10	+0,05
Коэффициент текущей ликвидности	Необходимое значение 1,5	1,26	1,65	2,04	+0,78
Коэффициент маневренности функционирующего капитала	Уменьшение показателя в динамике – положительный факт	1,66	1,29	1,47	-0,19
Доля оборотных средств в активах	Больше или равно 0,5	0,91	0,91	0,89	-0,02
Коэффициент обеспеченности собственными средствами	Больше или равно 0,1	0,06	0,12	0,18	+0,12
Коэффициент "критической оценки"	Допустимое 0,7 ÷ 0,8 Желательно =1	0,62	0,81	0,51	-0,11

По данным табл.2.8. видно, что в течении анализируемого периода наблюдается снижение показателя общей ликвидности, на 0,08 и на конец анализируемого периода он составил 0,64, рис.2.13.

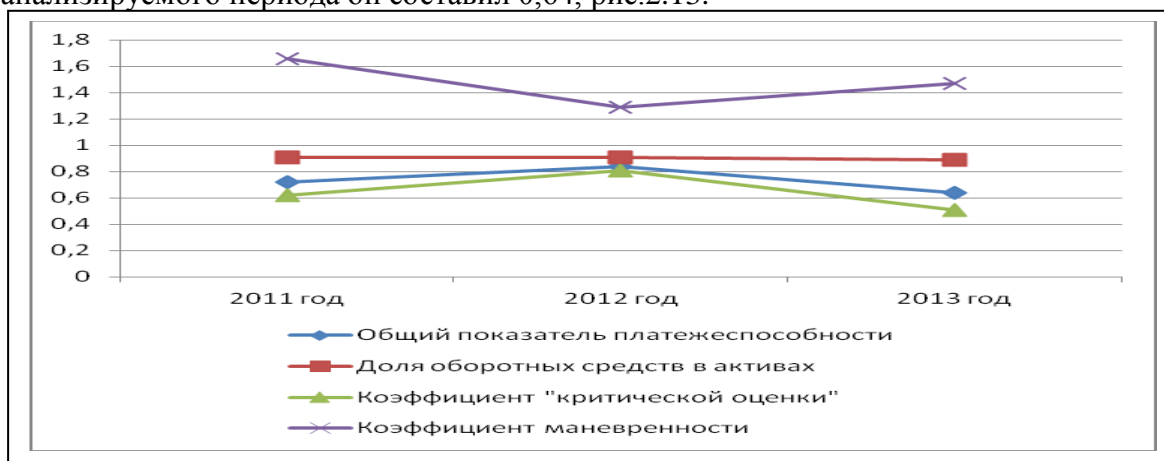


Рис.2.13. Динамика показателей ликвидности ООО «Стелла» с 2011-2013 г.г.³¹.

³⁰ Составлено автором по данным бухгалтерской отчетности ООО «Стелла».

³¹ Составлено автором по данным бухгалтерской отчетности ООО «Стелла».

Снизился также коэффициент маневренности функционирующего капитала и доли оборотных средств в активах на 0,19 и 0,02 соответственно. При этом отметим, что эти показатели находятся в пределах нормативных значений, а снижение показателя маневренности капитала является положительным фактором. Данные табл.2.8 также показывают, что коэффициент "критической оценки" ниже нормативного значения и составляет 0,51, а это ниже на 0,11 по сравнению с показателем 2011 г. Наблюдается увеличение коэффициентов абсолютной и текущей ликвидности на 0,05 и 0,78 и на конец анализируемого периода эти показатели составили 0,10 и 2,04 соответственно, рис. 2.14. Таким образом, в целом показатели ликвидности находятся в пределах нормативных значений.

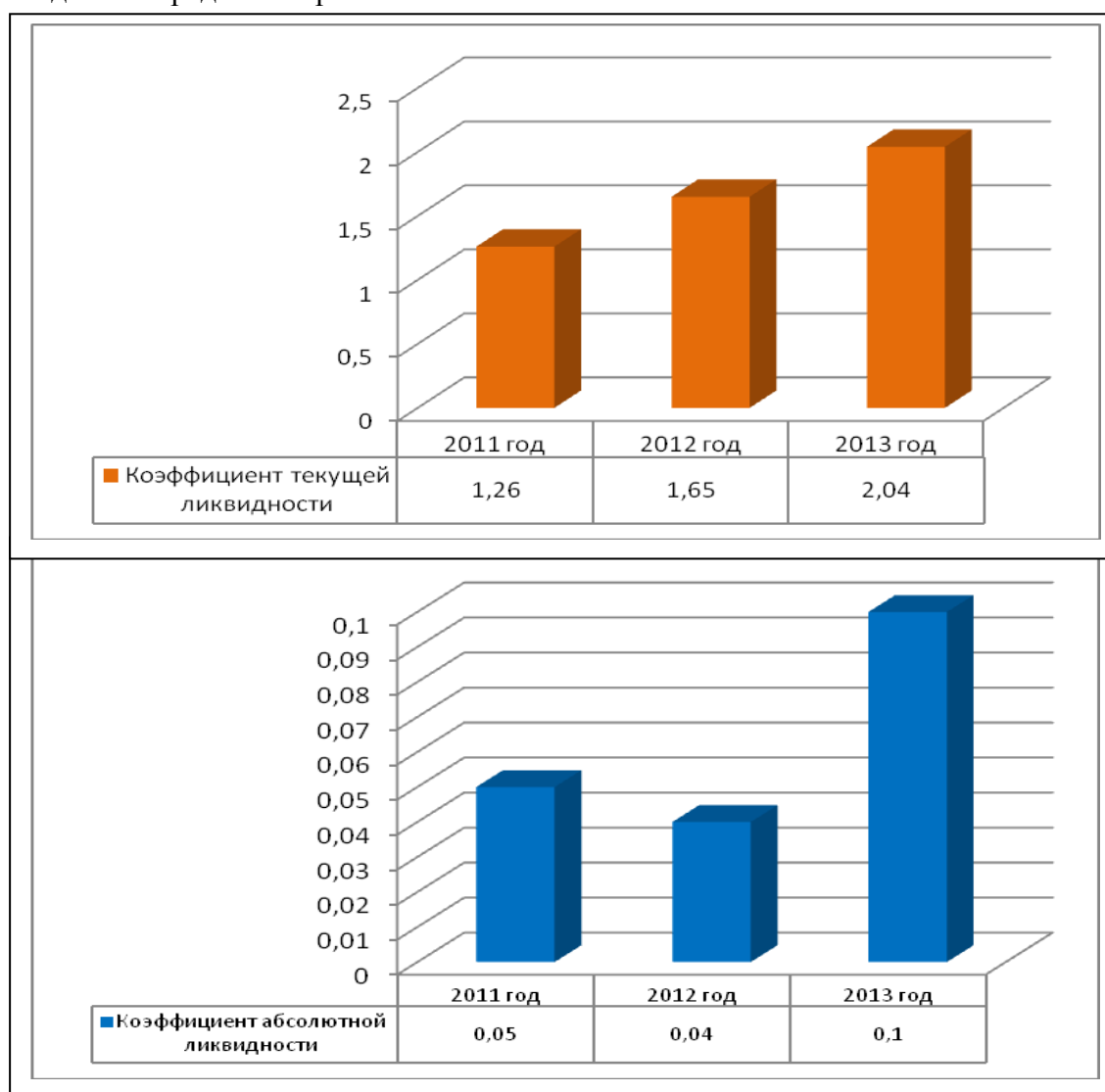


Рис. 2.14.Динамика коэффициентов текущей и абсолютной ликвидности ООО «Стелла» с 2011-2013 г.г.³².

³² Составлено автором по данным бухгалтерской отчетности ООО «Стелла».

Подведя итог выше изложенному можно сделать вывод, что на протяжении анализируемого периода на предприятии ООО «Стелла» наблюдается увеличение показателей выручки. Однако, темпы роста себестоимости опережают темпы роста объемов продаж, в связи с этим показатель валовой прибыли снизился. Снизились и показатели рентабельности. Показатели ликвидности предприятия в целом находятся в пределах нормативных значений, однако некоторые из них имеют тенденцию к снижению. Для того, чтобы оценить эффективность использования капитала предприятия, перейдем к следующей части исследования.

2.3. Оценка состава и структуры капитала и эффективность его использования в ООО «Стелла»

Проведем анализ динамики и структуры капитала предприятия ООО «Стелла» с 2011-2013 г.г. на основании данных бухгалтерского баланса, прил.Г. Анализ активов баланса, представлен в виде табл. 2.9.

Таблица 2.9

Анализ динамики и структуры активов предприятия ООО «Стелла» с 2011-2013 г.г.³³.

показатели	2011 год		2012 год		2013 год		Отклоне ние 2013 г. от 2011г. Уд. Вес, %
	Тыс. руб.	Уд. Вес, %	Тыс. руб.	Уд. Вес, %	Тыс. руб.	Уд. Вес, %	
ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ							
Нематериальные активы	238	0,06	171	0,04	125	0,04	-0,02
Основные средства	30 068	8,19	34 898	8,70	32 907	10,59	+2,4
Прочие внеоборотные активы	2 069	0,56	1 215	0,30	1 205	0,38	-0,18
ИТОГО по разделу	32 437	8,84	36 346	9,07	34 299	11,04	+2,2
ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ							
Запасы	168 752	46,01	186 429	46,51	205 216	66,09	+20,08
НДС	851	0,23	69	0,01	2 378	0,76	+0,53

³³ Составлено автором по данным бухгалтерской отчетности ООО «Стелла».

Продолжение табл.2.9.							
Дебиторская задолженность	151 372	41,27	167 862	41,87	54 572	17,57	-23,7
Денежные средства	10 057	2,74	4 829	1,20	9 670	3,11	+0,37
ИТОГО по разделу	334 332	91,15	364 475	90,93	276 203	88,95	-2,2
БАЛАНС	366 769	100	400 821	100	310 502	100	-

По данным табл.2.9. наблюдаем, что структура активов состоит из внеоборотных и оборотных активов, при этом наибольшая доля приходится на оборотные активы и составляет около 90% всей суммы капитала, рис.2.15.



Рис. 2.15. Структура активов предприятия ООО «Стелла» в 2013 г.³⁴.

Так в 2013 г. стоимость оборотных активов составила 276203 тыс. руб., а это 88,95% от суммы активов, при этом наблюдается снижение доли оборотного капитала на 2,2%. Доля внеоборотных активов увеличилась на 2,2% и составила 34299 тыс. руб.

Наибольший удельный вес в общей структуре внеоборотного капитала приходится на основные средства и составляет 10,59% по состоянию на 2013 г. При этом заметим, что в стоимостном выражении сумма основных средств увеличилась на 2839 тыс. руб. и составила на конец анализируемого периода 32 907 тыс. руб., рис. 2.16. Таким образом, прирост основных средств составил

³⁴ Составлено автором по данным бухгалтерской отчетности ООО «Стелла».

9,44%. Снижение произошло по нематериальным и прочим внеоборотным средствам на 48,48% и 41,76% соответственно, табл.2.10.

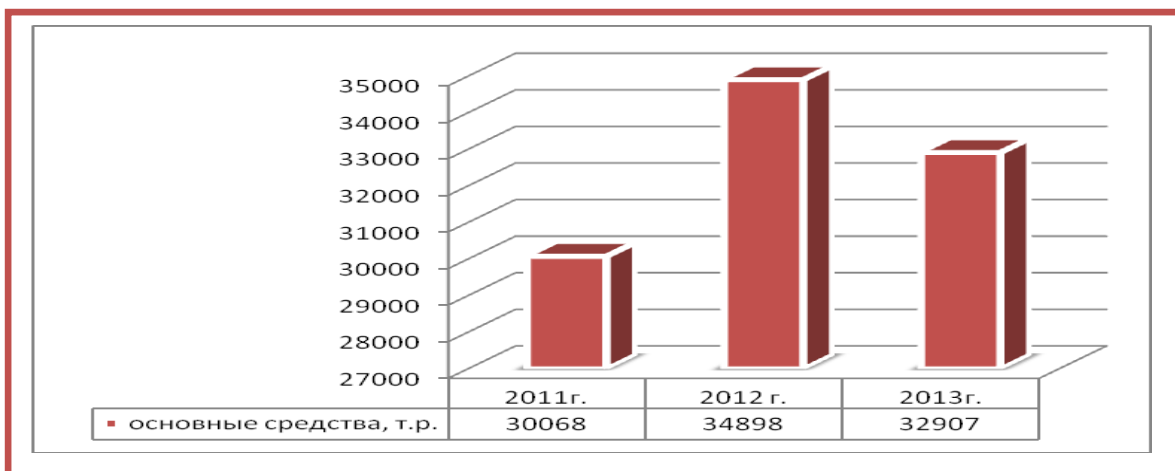


Рис.2.16.Динамика основных средств предприятия ООО «Стелла» с 2011-2013 г.г.³⁵.

Таблица 2.10

Динамика темпов роста и прироста активов ООО «Стелла» с 2011-2013г.г.³⁶.

показатели	2011 год		2012 год		2013 год		Отклонение 2013 г. от 2011г.	
	Тыс. руб.	Уд. Вес, %	Тыс. руб.	Уд. Вес, %	Тыс. руб.	Уд. Вес, %	Темпы роста, %	Темпы прироста, %
ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ								
Нематериальные активы	238	0,06	171	0,04	125	0,04	52,52	-48,48
Основные средства	30 068	8,19	34 898	8,70	32 907	10,59	109,44	+9,44
Прочие внеоборотные активы	2 069	0,56	1 215	0,30	1 205	0,38	58,24	-41,76
ИТОГО по разделу	32 437	8,84	36 346	9,07	34 299	11,04	105,74	+5,74
ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ								
Запасы	168 752	46,01	186 429	46,51	205 216	66,09	121,61	+21,61
НДС	851	0,23	69	0,01	2 378	0,76	279,44	+179,44
Дебиторская задолженность	151 372	41,27	167 862	41,87	54 572	17,57	36,05	-63,95
Денежные средства	10 057	2,74	4 829	1,20	9 670	3,11	96,15	-3,85
ИТОГО по разделу	334 332	91,15	364 475	90,93	276 203	88,95	82,61	-17,39
БАЛАНС	366 769	100	400 821	100	310 502	100	84,66	-15,34

³⁵ Составлено автором по данным бухгалтерской отчетности ООО «Стелла».

³⁶ Составлено автором по данным бухгалтерской отчетности ООО «Стелла».

По оборотным активам в целом произошло снижение на 17,39% и темп роста в 2013 г. по сравнению с показателем 2011 г. составил менее 100% (82,61%). Снижение общей стоимости внеоборотных активов произошло за счет снижения стоимости денежных средств и дебиторской задолженности на 3,85% и 63,95% соответственно. При этом доля дебиторской задолженности в 2013 г. снизилась на 23,7% и составила в стоимостном выражении 54 572 тыс. руб. Наибольший удельный вес в общей структуре оборотных активов приходится на запасы и составляет 66,09% по состоянию на 2013 г., рис.2.17.

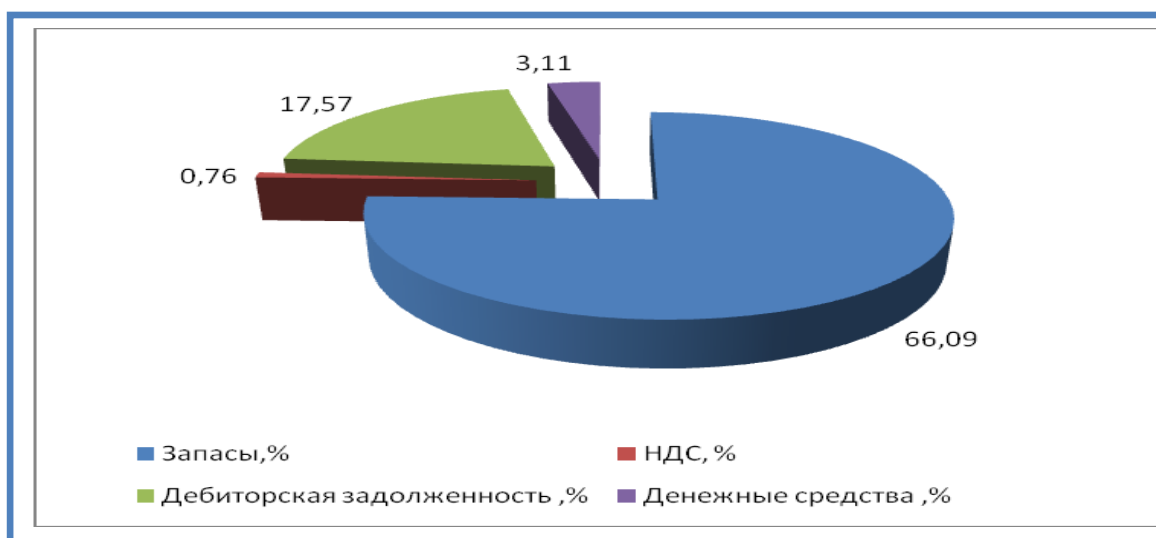


Рис. 2.17. Структура оборотного капитала ООО «Стелла» в 2013 г.³⁷.

При этом замечен существенный прирост доли запасов в общей структуре активов, так, в частности доля увеличилась на 20,08%, тогда как в начале анализируемого периода удельный вес запасов составлял 46,01%. В стоимостном выражении увеличение общей стоимости запасов произошло на 36464 тыс. руб., а это на 21,61% больше по сравнению с показателем 2011 г.

Небольшой удельный вес приходится на налог на добавленную стоимость, его доля в общей структуре составляет менее 1%, при этом замечено прирост суммы налога на 179,44% и на конец анализируемого периода сумма НДС составила 2 378 тыс. руб. В целом стоимость капитала предприятия ООО «Стелла» снизилась и составила 310502 тыс. руб., тогда как в 2010 г. она составляла 366769 тыс. руб., а это на 15,34% ниже по сравнению с показателем начала анализируемого периода.

³⁷ Составлено автором по данным бухгалтерской отчетности ООО «Стелла».

Проведем анализ динамики и структуры пассивов предприятия с 2011-2013 г.г., табл.2.11.

Таблица 2.11

Анализ динамики и структуры пассивов предприятия ООО «Стелла» с 2011-2013

г.г.³⁸.

показатели	2011 год		2012 год		2013 год		Отклонение 2013 г. от 2011г. Уд. Вес, %
	Тыс. руб.	Уд. Вес, %	Тыс. руб.	Уд. Вес, %	Тыс. руб.	Уд. Вес, %	
КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ							
Уставный капитал	2 042	0,55	2 042	0,51	2 042	0,65	+0,1
Добавочный капитал	6 413	1,74	6 413	1,59	6 413	2,06	+0,32
Резервный капитал	102	0,02	102	0,02	102	0,03	+0,01
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	42 694	11,64	71 187	17,76	76 205	24,54	+12,9
ИТОГО по разделу	51 251	13,97	79 744	19,89	84 762	27,29	+13,32
ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА							
Займы и кредиты	50 000	13,63	100 000	24,95	90 000	28,98	+15,35
ИТОГО по разделу	50 583	13,79	100 578	25,09	90 567	29,16	+15,37
КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА							
Займы и кредиты	173 500	48,94	120 000	29,94	-	-	-48,94
Кредиторская задолженность	91 432	24,92	100 219	25,00	134 893	43,44	+18,52
ИТОГО по разделу	264 935	72,23	220 499	60,00	135 173	43,53	-28,7
БАЛАНС	366 769	100	400 821	1000	310 502	100	-

Пассив предприятия состоит из собственных и заемных средств. В структуре пассивов, табл.2.11., наибольшая доля приходится на заемные источники финансирования, доля собственных средств составляет 27,29%, рис. 2.18.

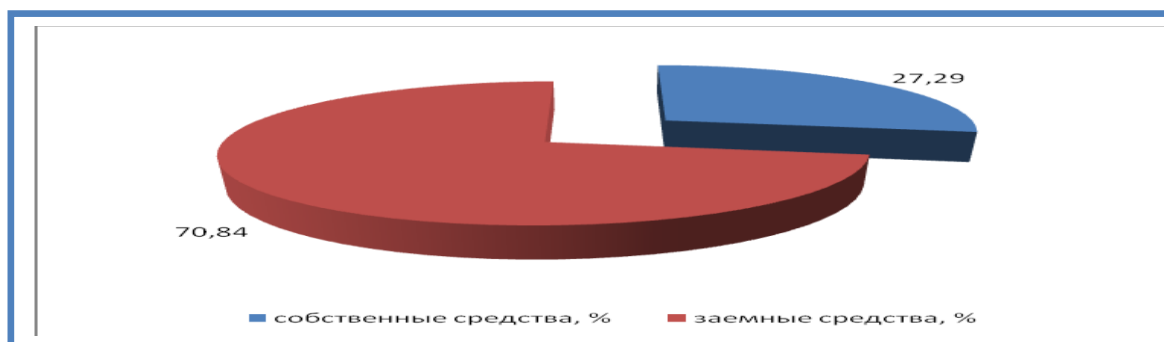


Рис. 2.18. Структура капитала предприятия ООО «Стелла» в 2013 г.³⁹.

³⁸ Составлено автором по данным бухгалтерской отчетности ООО «Стелла».

³⁹ Составлено автором по данным бухгалтерской отчетности ООО «Стелла».

При этом замечено, что наибольший удельный вес в сумме собственного капитала приходится на Нераспределенную прибыль, доля которой в 2013 г. составила 24,54%. Небольшой удельный вес приходится на уставный, добавочный и резервный капитал. Так, в частности на долю резервного и уставного капитала приходится 0,03% и 0,65%. Добавочный капитал составил 6 413 тыс. руб., а это 2,06% от общей суммы капитала. Общая сумма собственного капитала увеличилась на 33511 тыс. руб. и составила 84 762 тыс. руб., табл.2.12.

Таблица 2.12

Темпы роста и прироста структуры пассивов предприятия ООО «Стелла»⁴⁰

показатели	2011 год		2012 год		2013 год		Отклонение 2013 г. от 2011г.	
	Тыс. руб.	Уд. Вес, %	Тыс. руб.	Уд. Вес, %	Тыс. руб.	Уд. Вес, %	Темпы роста, %	Темпы приро- ста, %
КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ								
Уставный капитал	2 042	0,55	2 042	0,51	2 042	0,65	-	-
Добавочный капитал	6 413	1,74	6 413	1,59	6 413	2,06	-	-
Резервный капитал	102	0,02	102	0,02	102	0,03	-	-
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	42 694	11,64	71 187	17,76	76 205	24,54	178,49	+78,49
ИТОГО по разделу	51 251	13,97	79 744	19,89	84 762	27,29	165,38	+65,38
ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА								
Займы и кредиты	50 000	13,63	100 000	24,95	90 000	28,9	180,0	+80,0
ИТОГО по разделу	50 583	13,79	100 578	25,09	90 567	29,2	179,04	+79,04
КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА								
Займы и кредиты	173 500	48,94	120 000	29,94	-	-	-	-
Кредиторская задолженность	91 432	24,92	100 219	25,00	134 893	43,4	147,5	+47,53
ИТОГО по разделу	264 935	72,23	220 499	60,00	135 173	43,5	51,02	-48,98
БАЛАНС	366 769	100	400 821	1000	310 502	100	84,66	-15,34

Таким образом, прирост собственных средств произошел на 65,38%, в основном за счет увеличения нераспределенной прибыли, которая на конец анализируемого периода составила 76 205 тыс. руб. В структуре заемных источников финансирования наблюдается снижение доли краткосрочных обязательств на 28,7% и рост доли долгосрочных обязательств на 15,37%.

⁴⁰ Составлено автором по данным бухгалтерской отчетности ООО «Стелла».

В целом долгосрочные долги предприятия возросли на 79,04% , в стоимостном выражении сумма долгосрочных обязательств увеличилась на 39984 тыс. руб. и составила в 2013 г. 90 567тыс. руб. Сумма краткосрочных обязательств предприятия снизилась в основном за счет снижения займов и кредитов. Доля кредиторской задолженности напротив, возросла на 18,52% и составила 134 893 тыс. руб. Таким образом, прирост кредиторской задолженности составил 47,53% по сравнению с показателем 2011 г.

Подводя итог выше изложенному, можно сделать вывод, что капитал предприятия сформирован в основном за счет заемных источников финансирования. Небольшая доля приходится на собственные средства и составляет менее 30%. При этом наблюдается значительный прирост нераспределенной прибыли. Общая сумма собственного капитала возросла на 33511 тыс. руб., по сравнению с показателем 2011 г. В целом общая стоимость капитала предприятия снизилась на 15,34%.

Проведем анализ эффективности использования капитала предприятия. Для этого рассчитаем коэффициенты деловой активности предприятия ООО «Стелла». Как уже было описано выше, анализ деловой активности заключается в исследовании уровней и динамики разнообразных финансовых коэффициентов – показателей оборачиваемости. Основными из них являются: срок погашения кредиторской задолженности, коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности, срок погашения дебиторской задолженности, коэффициент оборачиваемости средств в расчетах и др. Формулы расчетов коэффициентов деловой активности представлены в табл.1.3. Для расчета коэффициентов деловой активности необходимы данные бухгалтерской отчетности представленные в табл.2.13. Проведенные расчеты коэффициентов деловой активности оформим в виде табл.2.14.

По данным табл.2.14 видно, что срок погашения дебиторской задолженности ускорился на 33,65 дня и составил 13,27 дней. Произошло ускорение оборачиваемости материальных запасов на 2,37 дней и оборачиваемости денежных средств на 0,77 дня. Коэффициент отдачи собственного капитала составил 17,70 оборотов, а это на 5,27 ниже по сравнению с 2011 г. В течении анализируемого периода наблюдается рост фондоотдачи и коэффициента общей оборачиваемости капитала на 6,43 и 1,62 соответственно. В целом на основании выше изложенного

можно сделать вывод, что не все показатели деловой активности улучшились, по некоторым показателям наблюдается ухудшение деятельности предприятия.

Таблица 2.13

Исходные данные для расчета коэффициентов деловой активности предприятия с 2011-2013 г.г.(на основании бухгалтерской отчетности)⁴¹

№ п/п	показатели	2011 год	2012 год	2013 год
1	выручка от продажи	1177602	1447051	1500305
2	стоимость оборотных активов	334332	364475	276203
3	Стоимость краткосрочной дебиторской задолженности	151372	167862	54572
4	Стоимость долгосрочной дебиторской задолженности	0	0	0
5	Стоимость внеоборотных активов	32437	36346	34299
6	стоимость нематериальных активов	238	171	125
7	основные средства	30068	34898	32907
8	Стоимость собственного капитала	51251	79744	84762
9	стоимость денежных средств	10057	4829	9670
10	Кредиторская задолженность	91432	100219	134893
11	запасы	168752	186429	205216

Таблица 2.14

Динамика коэффициентов деловой активности предприятия ООО «Стелла» с 2011-2013 г.г.⁴²

Показатели	2011 г.	2012 г.	2013 г.	Отклонение 2013 г. от 2011 г.
Срок погашения кредиторской задолженности, дни	28,33	25,28	32,82	+4,49
Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности, оборотов	12,87	14,44	11,12	-1,75
Срок погашения дебиторской задолженности, дни	46,92	42,34	13,27	-33,65
Оборачиваемость денежных средств, дни	3,12	1,22	2,35	-0,77
Коэффициент оборачиваемости средств в расчетах, оборотов	7,78	8,62	27,49	+19,71
Оборачиваемость материальных средств (запасов), дни	52,30	47,02	49,93	-2,37
Коэффициент отдачи собственного капитала, оборотов	22,97	18,14	17,70	-5,27
Коэффициент оборачиваемости оборотных (мобильных) средств, оборотов	3,52	3,97	5,43	+1,91
Коэффициент отдачи нематериальных активов	4947,9	8462,2	12002,4	+7054,5
Фондоотдача	39,16	41,46	45,59	+6,43
Коэффициент общей оборачиваемости капитала (ресурсоотдача), оборотов	3,21	3,61	4,83	+1,62

⁴¹ Составлено автором по данным бухгалтерской отчетности ООО «Стелла».

⁴² Составлено автором по данным бухгалтерской отчетности ООО «Стелла».

Произведем анализ финансовой устойчивости предприятия ООО «Стелла». Формулы расчетов показателей финансовой устойчивости представлены в табл. 1.4. Рассчитаем данные показатели на примере предприятия, табл.2.15.

Таблица 2.15

Структура обязательств предприятия ООО «Стелла» с 2011-2013 г.г⁴³.

показатели	нормативное значение	2011 г.	2012 г.	2013 г.	Отклонение 2013 г. от 2011 г.
Коэффициент финансовой устойчивости	$U_5 \geq 0,6$	0,28	0,45	0,56	+0,28
Коэффициент финансовой автономности	$0,4 \leq U_3 \leq 0,6$	0,1397	0,1989	0,2729	+0,1332
коэффициент финансового риска	Не выше 1,5	6,15	4,02	2,66	-3,49
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	$U_2 \geq 0,5$	0,056	0,119	0,69	+0,634
Коэффициент финансирования	$U_4 \geq 0,7$; опт 1,5	0,16	0,24	0,37	+0,21

По данным табл.2.15 видно, что коэффициент финансовой устойчивости ниже нормативного значения и составляет 0,56, тогда как норматив больше 0,6, но к 2013 г. данный коэффициент увеличился на 0,28. Коэффициент финансовой автономности ниже норматива и составляет 0,2729, тогда как по нормативу он должен составлять от 0,4 до 0,6. Но к концу анализируемого периода данный показатель увеличился на 0,1332. Достаточно высокий коэффициент финансового риска и составляет 2,66, это ниже на 3,49 по сравнению с показателем 2010 г. Низкий также и коэффициент финансирования и в 2013 г. он составил 0,37. По выше приведенной таблице можно сделать вывод, что показатели финансовой устойчивости очень низкие, хотя к концу анализируемого периода наблюдается улучшение показателей.

Наиболее полно показатели эффективности использования капитала предприятия, можно оценить с помощью показателей рентабельности капитала. Рассчитаем показатели рентабельности предприятия на основании данных бухгалтерской отчетности с 2011-2013 г.г. по формулам, представленным в табл.1.2. Данные расчетов оформим в виде табл.2.16.

⁴³ Составлено автором по данным бухгалтерской отчетности ООО «Стелла».

Таблица 2.16

Показатели рентабельности капитала предприятия ООО «Стелла» с 2011-2013 г.г.⁴⁴.

№ п/п	Показатели	2011 г.	2012 г.	2013г.	Отклонение 2013 г. от 2011 г.
1	Экономическая рентабельность, %	2,39	4,89	3,34	+0,95
2	Рентабельность собственного капитала, %	17,17	24,59	12,24	-4,93
3	Рентабельность переменного капитала, %	8,64	10,87	5,92	-2,72

Данные табл.2.16 показывают, что в течении 2011-2013 г.г. на предприятии наблюдается снижение практически всех показателей рентабельности. Так, значительное снижение произошло по рентабельности собственного капитала и валовой рентабельности, в среднем они снизились на 5% и на конец анализируемого периода составили 12,24% и 13,09% соответственно. Рентабельность переменного капитала снизилась на 2,72% и составила 5,92%, рис.2.19.

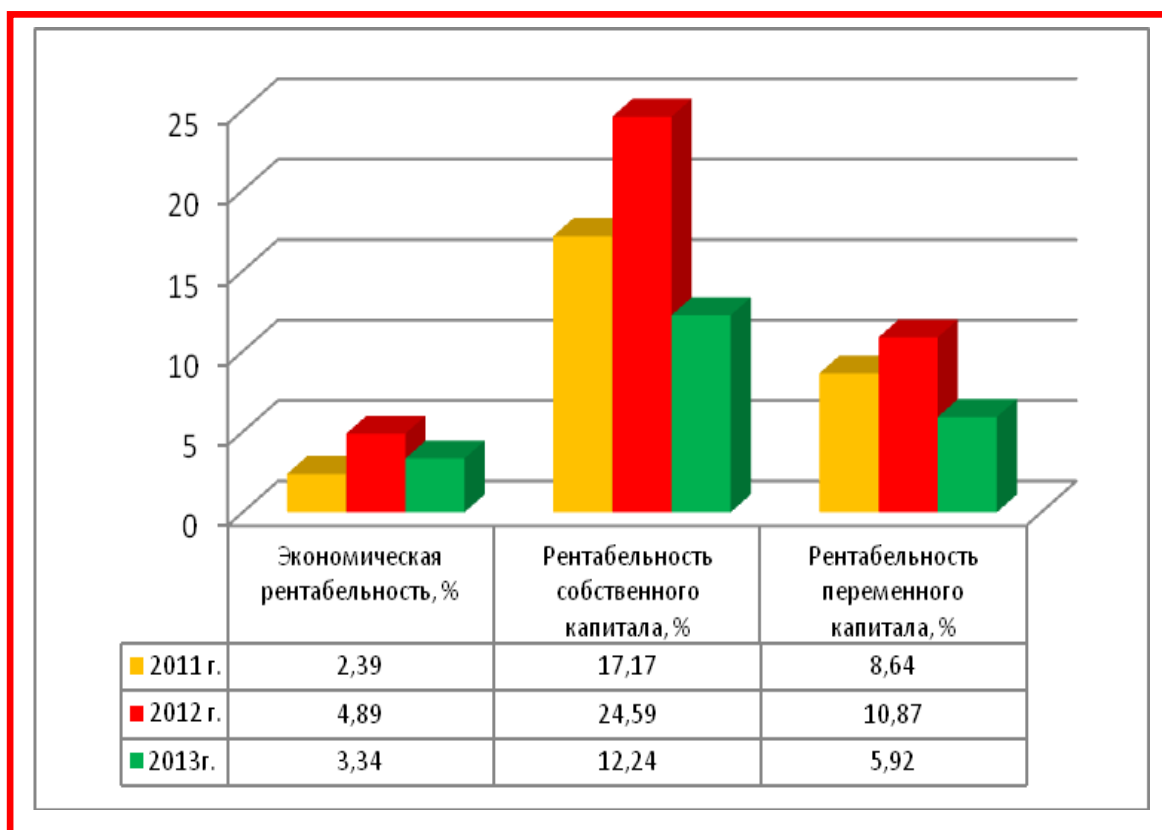


Рис.2.19.Динамика показателей рентабельности капитала предприятия ООО «Стелла» с 2011-2013 г.г.⁴⁵.

⁴⁴ Составлено автором по данным бухгалтерской отчетности ООО «Стелла».

⁴⁵ Составлено автором по данным бухгалтерской отчетности ООО «Стелла».

Важным показателем в оценке экономических показателей является диагностика банкротства предприятия. Банкротство - это неспособность предприятия своевременно погашать свои долги. Основным закон, регулирующий банкротство предприятий в РФ - это ФЗ от 26 октября 2002 г. N 127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)» (с изм. и доп. от 12 марта 2014 г.) [6]. Успехи и неудачи деятельности фирмы следует рассматривать как взаимодействие целого ряда факторов - внешних (на которые фирма не может оказывать влияние) и внутренних (которые, как правило, зависят от организации работы самой фирмы). Способность фирмы приспособиться к изменению внешних (социальных) и внутренних (технологических) факторов является гарантией не только ее выживания, но и процветания. Политическая и экономическая нестабильность, нарушение регулирования финансового механизма и инфляционные процессы следует отнести к наиболее значительным факторам, усугубляющим кризисную ситуацию на российских государственных и частных предприятиях.

Ранними признаками банкротства являются: а) задержки с представлением отчетности, которые могут свидетельствовать о плохой работе финансовых служб предприятия; б) резкие изменения в структуре баланса и отчета о финансовых результатах, особенно: резкое уменьшение денег на счетах (увеличение денег также может свидетельствовать о невозможности дальнейших капиталовложений); увеличение дебиторской задолженности (резкое ее снижение также свидетельствует о затруднениях со сбытом, если сопровождается ростом запасов готовой продукции); старение дебиторских счетов; нарушение баланса дебиторской и кредиторской задолженности; увеличение кредиторской задолженности (резкое ее снижение при наличии денег на счетах также свидетельствует о снижении объемов деятельности); снижение объемов продаж (неблагоприятным может оказаться и резкое увеличение объемов продаж, так как в этом случае банкротство может наступить в результате последующего нарушения баланса долгов, если последует непродуманное увеличение закупок, капитальных затрат; кроме того, рост объемов продаж может свидетельствовать о сбросе продукции перед ликвидацией предприятия); в) конфликты на предприятии, увольнение кого-либо из руководства, резкое увеличение числа принимаемых решений и т. д.

Важными внутренними факторами, усиливающими кризисную ситуацию предприятия, являются: возникновение убытков предприятия в связи с

неудовлетворительной организацией работы с рынком, неконкурентоспособностью товаров, несвоевременным обновлением ассортимента товарной продукции; резкое повышение уровня издержек производства и сбыта товара в связи с нерациональной структурой управления, многочисленностью штата управления, применением дорогостоящих технологий, средств и предметов труда и т. д.; снижение уровня культуры производства и культуры предприятия в целом, включая квалификацию персонала, технический уровень производства, взаимоотношения в коллективе, его уверенность в эффективной работе; отсутствие стимулов труда у персонала предприятия.

Другие ранние признаки банкротства связаны с характером изменений финансовых показателей деятельности предприятия, своевременностью и качеством представления финансовой отчетности и проведением аудиторских проверок: задержки представления бухгалтерской отчетности и изменение ее качества, что может свидетельствовать либо о сознательных действиях, либо о низком уровне персонала - и то и другое являются признаками неэффективности финансового управления; изменения в статьях бухгалтерского баланса со стороны пассивов и активов и нарушение определенной их пропорциональности; увеличение или уменьшение материальных запасов, что может свидетельствовать либо о заинтересованности, либо о возможной неспособности предприятия выполнять свои обязательства по поставкам; увеличение задолженности предприятия поставщикам и кредиторам; уменьшение доходов предприятия и снижение прибыльности фирмы, обесценение акций предприятия, установление предприятием нереальных (высоких или низких) цен на свою продукцию и т. д.

Настораживающими признаками являются также внеочередные проверки предприятия, ограничение его коммерческой деятельности органами власти, отмена и изъятие лицензий и т. д.

К внешним факторам, оказывающим сильное влияние на деятельность фирмы, относятся: размер и структура потребностей населения; уровень доходов и накоплений населения, а значит, и его покупательная способность (сюда же могут быть отнесены уровень цен и возможность получения потребительского кредита, что существенным образом влияет на предпринимательскую активность); политическая стабильность и направленность внутренней политики; развитие науки и техники, которое определяет все составляющие процесса производства товара и его

конкурентоспособность; уровень культуры, т. е. привычки и нормы потребления, предпочтения одних товаров и отрицательное отношение к другим; международная конкуренция, при которой зарубежные фирмы в одних случаях выигрывают за счет дешевого труда, а в других - за счет более совершенных технологий.

На финансовом положении большинства предприятий негативно сказываются и последствия общеэкономического спада, инфляции, зачастую выражающиеся в слиянии фирм и неожиданном возникновении новых конкурентов, а также неожиданные перемены в сфере государственного регулирования, резкое уменьшение государственного заказа и др. Таким образом, основная причина разорения предприятия- некомпетентный или недобросовестный менеджмент.

Существует множество методик диагностики банкротства. Проведем диагностику банкротства предприятия по методу Р. Лиса. Экспресс-диагностика банкротства по модели Р. Лиса(2.1):

$$Z = 0,063 x_1 + 0,092x_2 + 0,057x_3 + 0,001 x_4, \quad (2.1)$$

где X_1 - оборотный капитал / сумма активов;

X_2 - прибыль от реализации / сумма активов;

X_3 - нераспределенная прибыль / сумма активов;

X_4 - собственный капитал / заемный капитал;

Предельное значение равняется 0,037.

По данным предприятия ООО «Стелла» на 2013 г.:

X_1 - оборотный капитал / сумма активов=276203/310502=0,889

X_2 - прибыль от реализации / сумма активов= 55072/310502=0,177

X_3 - нераспределенная прибыль / сумма активов= 76205/310502=0,245

X_4 - собственный капитал / заемный капитал=

84762/(90567+135173)=0,375.

$$Z = 0,063 \times 0,889 + 0,092 \times 0,177 + 0,057 \times 0,245 + 0,001 \times 0,375 = 0,086$$

Расчет показал, что Z больше нормативного значения и составил 0,066, это свидетельствует о том, что предприятие ООО «Стелла» не находится на грани банкротства.

Резюмируя выше изложенное, можно сделать вывод: проведенный анализ финансовых показателей ООО «Стелла» показал, что капитал предприятия в основном сформирован за счет заемных источников финансирования, небольшая доля приходится на собственный капитал и составляет 27,29% по состоянию на

конец анализируемого периода. В целом общая стоимость капитала снизилась на 56267 тыс. руб. Такое снижение произошло за счет снижения краткосрочных обязательств, сумма которых на конец 2013 г. составила 135173 тыс. руб. Показатели финансовой устойчивости предприятия очень низкие, хотя к концу анализируемого периода наблюдается улучшение показателей. Большинство показателей ликвидности находятся в норме. Наблюдается увеличение коэффициентов абсолютной и текущей ликвидности, произошел рост коэффициента обеспеченности собственными средствами, снизился коэффициент маневренности функционирующего капитала, это следует оценить положительно. Таким образом, в целом показатели ликвидности находятся в пределах нормативных значений.

За анализируемый период с 2011-2013 г.г. наблюдается увеличение показателя выручки от реализации и чистой прибыли предприятия. Несмотря на то, что показатели прибыльности выросли, произошло снижение показателей рентабельности. Это произошло за счет того, что темпы роста затрат опережают темпы роста доходов предприятия, что следует оценить отрицательно. Несмотря на все выше перечисленные отрицательные факторы, диагностика банкротства по модели Лиса показала, что предприятие не находится на грани банкротства. Поэтому для стабилизации финансового состояния, улучшения финансовых показателей, необходима эффективная система управления финансами, направленная на формирование рациональной структуры капитала на предприятии ООО «Стелла».

ГЛАВА 3. РАЗРАБОТКА МЕРОПРИЯТИЙ, НАПРАВЛЕННЫХ НА СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СТРУКТУРЫ КАПИТАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ ООО «СТЕЛЛА»

3.1. Обоснование мероприятий, направленных на совершенствование структуры капитала предприятия ООО «Стелла»

От того, насколько оптимальна структура капитала предприятия, зависят показатели финансовой устойчивости. В частности, наибольший удельный вес заемных источников финансирования в общей структуре капитала, свидетельствует о финансовой зависимости компании. На анализируемом предприятии ООО «Стелла» доля заемных источников финансирования составляет более 70%, менее 30% приходится на собственные средства компании. Таким образом, для совершенствования структуры капитала предприятия ООО «Стелла» и снижения зависимости от внешних источников финансирования необходимо проведение ряда мероприятий: увеличение суммы собственного капитала и снижения заемного. Это можно обеспечить за счет роста показателей прибыли, за счет которой можно повысить стоимость собственного капитала компании (увеличить сумму уставного капитала, нераспределенной прибыли и т.д.), а также рассчитаться с частью кредиторской задолженности предприятия.

Любые мероприятия, направленные на совершенствование структуры капитала предприятия, тесным образом связаны с показателем прибыли. Так как, не возможно увеличить уставный, резервный капитал не имея собственных источников финансирования. В то же самое время, компания не сможет рассчитаться с кредиторской задолженностью, если прибыль компании отрицательна или находится на минимальных значениях.

Следовательно, для управления совершенствования структурой капитала, необходимо в первую очередь повышать показатели прибыли, которые могут быть обеспечены за счет проведения множества мероприятий: увеличение ассортимента продукции, повышение качества товаров и услуг, снижение затрат на производство и реализацию продукции, снижение управленческих и коммерческих расходов, активная маркетинговая политика предприятия (скидки, активная рекламная деятельность и др.), повышение профессионализма работников предприятия и т.д,
рис.3.1.



Рис.3.1. Обоснование необходимости мероприятий, направленных на совершенствование структуры капитала предприятия ООО «Стелла»⁴⁶.

⁴⁶ Составлено автором.

В рамках данной работы достаточно сложно подробно рассмотреть все мероприятия, направленные на увеличение объемов продаж и совершенствования структуры капитала предприятия ООО «Стелла». Однако, так как компания ООО «Стелла» занимается производством и реализацией мебели как собственного производства, так и реализует мебель других компаний производителей, то для анализируемой компании целесообразно увеличивать показатели доходности за счет совершенствования ассортиментной политики предприятия. Это может быть обеспечено за счет поиска нового выгодного поставщика мебели, который будет предоставлять отсрочку платежа на продолжительный срок и без процентов, а также предоставит широкий ассортимент мебели, высокого качества.

Для того, чтобы выбрать наиболее выгодное сотрудничество с компанией производителем мебели- необходимо рассмотреть рынок мебельного производства. На сегодняшний день по различным источникам интернет-сайтов, имеется множество компаний производителей мебели. В частности, наиболее известными брендовыми компаниями являются: компания «КУХНИ ГАРАНТ», компания "Mixx-Mebel", мебельная фабрика "Ангельские кухни", мебельная фабрика «Stolline», мебельная фабрика «СТОЛПЛИТ», компания "Формула кухни", компания «КухнеМАГ», компания "ВДМебель", компания «Каринья», мебельная фабрика "STANWOOD", мебельная фабрика "Кухни Премьер", мебельная фабрика «ВЕРЕСК», компания "Атлантис", мебельная фабрика "LEX style", компания «Mebelino», компания «БиоМебельЭко», компания «Свободный стиль», компания "STYLEDOM", компания "AAA-Классика", компания «Mondo Italia», компания «Кух-ни.ру», компания «GrandStyle Мебель», компания "Sp.Room", компания "NineLine", компания "Территория кухни", компания "Шкаф-Стайл", компания «Shkaf-Best», компания «О.К. Мебель», мебельная фабрика «МИЛЮРА», компания «Мос Кухни», мебельная фабрика "Бобр", компания «МКС», студия мебели "Lime", компания «Мебель Маркет», мебельная фабрика "МЕГАЭЛАТОН", компания "Сумбур", компания «Декорн» и другие, рис.3.2.

Отличительными особенностями мебельных фабрик является: различная ценовая политика, различная система предоставления скидок и условия сотрудничества, качество и технологии производства мебели также существенно отличаются, кроме этого существенным отличием является ассортиментная политика, т.е. различный ассортимент мебели (какие то компании специализируются

Рис.3.2. Наиболее известные бренды мебельных фабрик⁴⁷.

⁴⁷ Составлено автором

на производстве только кухонь и корпусной мебели, какие то компании специализируются на производстве мягкой мебели, более крупные компании предлагают широкий ассортимент мебели, в том числе и корпусную и мягкую).

Таким образом, при выборе поставщика мебели и заключение договоров о сотрудничестве, целесообразно ориентироваться не следующие основные факторы: ценовая политика предприятия производителя мебели; отсрочка платежа, условия отсрочки платежа (под проценты, без процентов, сроки отсрочки и т.д.), ассортимент и качество товаров (мебели), технологии производства мебели, узнаваемость бренда компании и др.

Из выше перечисленных наиболее известных компаний производителей мебели- большинство из них имеют достаточно высокое качество товаров, применяются современные технологии производства, однако, существенным недостатком является то, что компания (фабрика производитель) обычно специализируется на производстве узкого ассортимента, например, на производстве кухонь или на производстве мягкой мебели, или только на производстве мебели для офиса.

Несмотря на это из общего списка предложенных брендовых компаний- производителей мебели, можно предложить компанию для сотрудничества- это компания «Столплит». Преимущества этой компании перед другими – широкий ассортимент производства мебели (мягкая, кухонная, спальни, комоды , офисная и др.). Бренд компании- является узнаваемым, хорошо известным для потребителей, а также существует множество других преимуществ сотрудничества, для того, чтобы наиболее полно рассмотреть поставщика мебели «Столплит» и условия сотрудничества с этой компанией, необходимо перейти к следующей части исследования.

3.2. Мероприятия, направленные на формирование рациональной структуры капитала предприятия ООО «Стелла»

Выше было предложено мероприятие, направленные на совершенствование структуры капитала предприятия ООО «Стелла» за счет наиболее выгодного сотрудничества с поставщиком мебели компании «Столплит». За счет

сотрудничества с компанией «Столплит», ООО Стелла» сможет расширить ассортимент предоставляемой мебели, тем самым увеличит показатели прибыли, которую в последствии целесообразно направить на увеличение стоимости уставного капитала предприятия и погашения кредиторской задолженности.

Рассмотрим преимущества сотрудничества с компанией «Столплит». Сегодня мебель «Столплит» представлена в 13 регионах, работает более 2000 фирменных магазинов «Столплит» по всей России и в ближнем зарубежье. Современная производственная база, экологичные материалы и передовые технологии позволяют выпускать качественную продукцию по доступной цене, а успешная система управления помогает максимально быстро реагировать на внешние изменения и эффективно управлять рыночными процессами. В основу торговой политики МФ «Столплит» заложен принцип доступности и качества, что полностью соответствует потребностям клиентов и партнеров.

Марка «Столплит» - это не просто мебель, а готовые интерьерные решения для любой комнаты. Компания «Столплит» делает процесс обустройства дома простым и легким, сосредоточивая свое внимание на создании удобной, стильной и функциональной мебели. На сегодняшний день, в ассортименте компании насчитывается более 2500 позиций мебели: кухни, гостиные, спальни, прихожие, а также детские и молодежные модульные системы, шкафы-купе, компьютерные столы, ТВ-тумбы и многое другое, рис.3.3. Компания предлагает более 100 цветовых решений и разные стили: от классики до модерна.

За 15 лет успешной работы на российском мебельном рынке МФ «Столплит» накопила большой опыт и приобрела репутацию надежного производителя и партнера. На протяжении этого времени компания предлагает стильную, качественную, эргономичную и функциональную мебель для всего дома по доступным ценам.

Миссия мебельной фабрики «Столплит» - выпускать доступную мебель для Российского покупателя и помогать ему создавать уют своими руками. Это получается, благодаря профессиональному менеджменту, высококвалифицированным сотрудникам, современным материалам и технологиям, европейскому оборудованию и специальным программам по созданию интерьеров.

Основными технологиями производства компании «Столплит» являются: рамочный фасад, постформинг, гнутые фасады, фрезерование фасадов, патина,

Ассортимент компании «Столлпит»



Рис.3.3. Ассортимент компании «Столлпит»⁴⁸.

⁴⁸ Составлено автором

каширование ламинирование, газовые лифты, кромка мебели, металлбоксы, погрубение, ДВП — материал, искусственная кожа, МДФ, пенополиуритан, ДСП, ясень - материал, массив дерева- материал , ХДФ- материал, металлические ручки, бук и береза - материал, искусственная замша - материал, блок независимых пружин - матрасы, боннель - матрасы, кокосовая плита (койра), натуральный латекс - матрас, жаккард, материал - матрасы, бурлет - матрасы, смесовый войлок - матрасы, механизм трансформации "клик-кляк" - мягкая мебель, еврокнижка - технология раскладывания диванов, велюр - мягкая мебель, правила ухода за обивочными тканями мягкой мебели, периотек 300 - мягкая мебель, гобелен, ткань - мягкая мебель и др.

МФ «Столплит» находится в непрерывном поиске новых решений, нестандартных идей и разработок в области производства и дизайна мебели. У компании всегда есть выгодные предложения для дилеров и покупателей. Скидки, акции, новинки и программы лояльности. Кроме того, компания «Столплит» предоставляет возможность создавать индивидуальные интерьеры в 3D-программе, заказывать мебель по каталогу или через интернет-магазин.

Основными преимуществами сотрудничества для оптовых потребителей является: оплата за товар осуществляется в размере 25%; оставшаяся часть (75%- это отсрочка платежа на 36 месяцев без процентов); широкий ассортимент предоставляемых товаров; доставка товаров за счет компании «Столплит»; гарантия на всю продукцию компании «Столплит»; при производстве мебели применяется современное высокотехнологичное оборудование; система стандартов качества ISO 9001. Главным критерием работы компании «Столплит»- является соотношение цены и качества мебели и ее доступность для потребителя.

Кроме выше перечисленного, компания «Столплит»- предлагает сотрудничество на условиях франшизы, что также является выгодным для компаний. Преимуществами франшизы «Столплит» являются: широко известная торговая марка; оптимальное соотношение цены и качества продукции; большой ассортимент мебели; отсутствие паушального взноса; минимальный размер роялти, предусмотренный законодательством РФ; небольшие затраты (от 250 тыс. руб., включая экспозицию и подготовку торговой площади); отсрочка до 3-х месяцев на выставочные образцы; быстрая окупаемость вложений (от 3-х мес.); осуществляемая поддержка и требования к франчайзи представлены на рис.3.4.

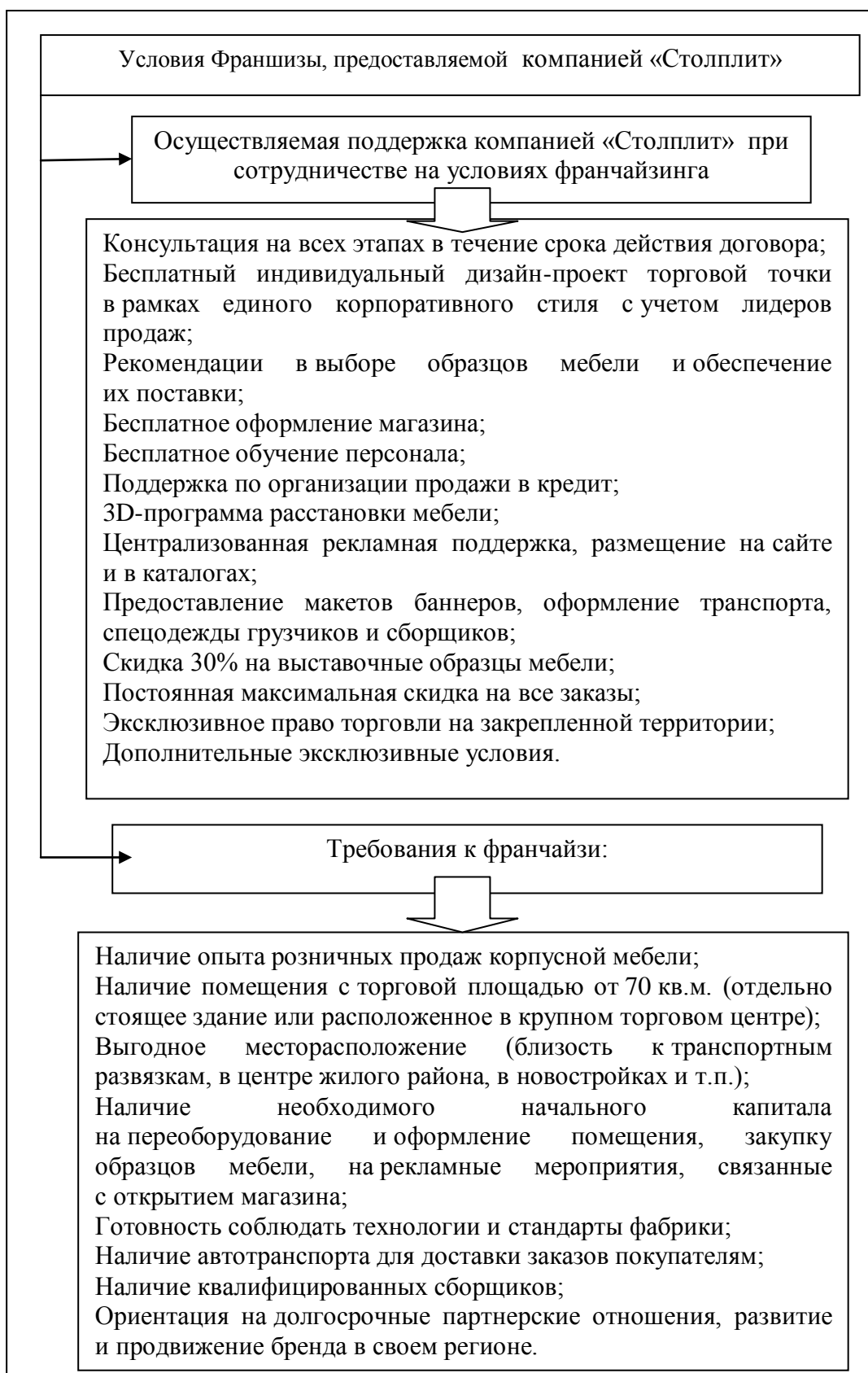


Рис.3.4. Условия франшизы, предоставляемой компанией «Столплит»⁴⁹

⁴⁹ Составлено автором.

Таким образом, выше рассмотрены основные условия сотрудничества с компанией «Столплит» на условиях франчайзинга. Как следствие сотрудничества с компанией «Столплит», партнер получает новый бизнес, который гарантирует стабильный денежный поток, быстро окупается, быстро растет вместе с благосостоянием партнера. В свою очередь, при сотрудничестве с компанией «Столплит» на условиях франшизы, она предлагает дилерам: обучение, программу рекламного сопровождения, поддержку в продвижении, систему стимулирования сбыта и др., рис.3.5.

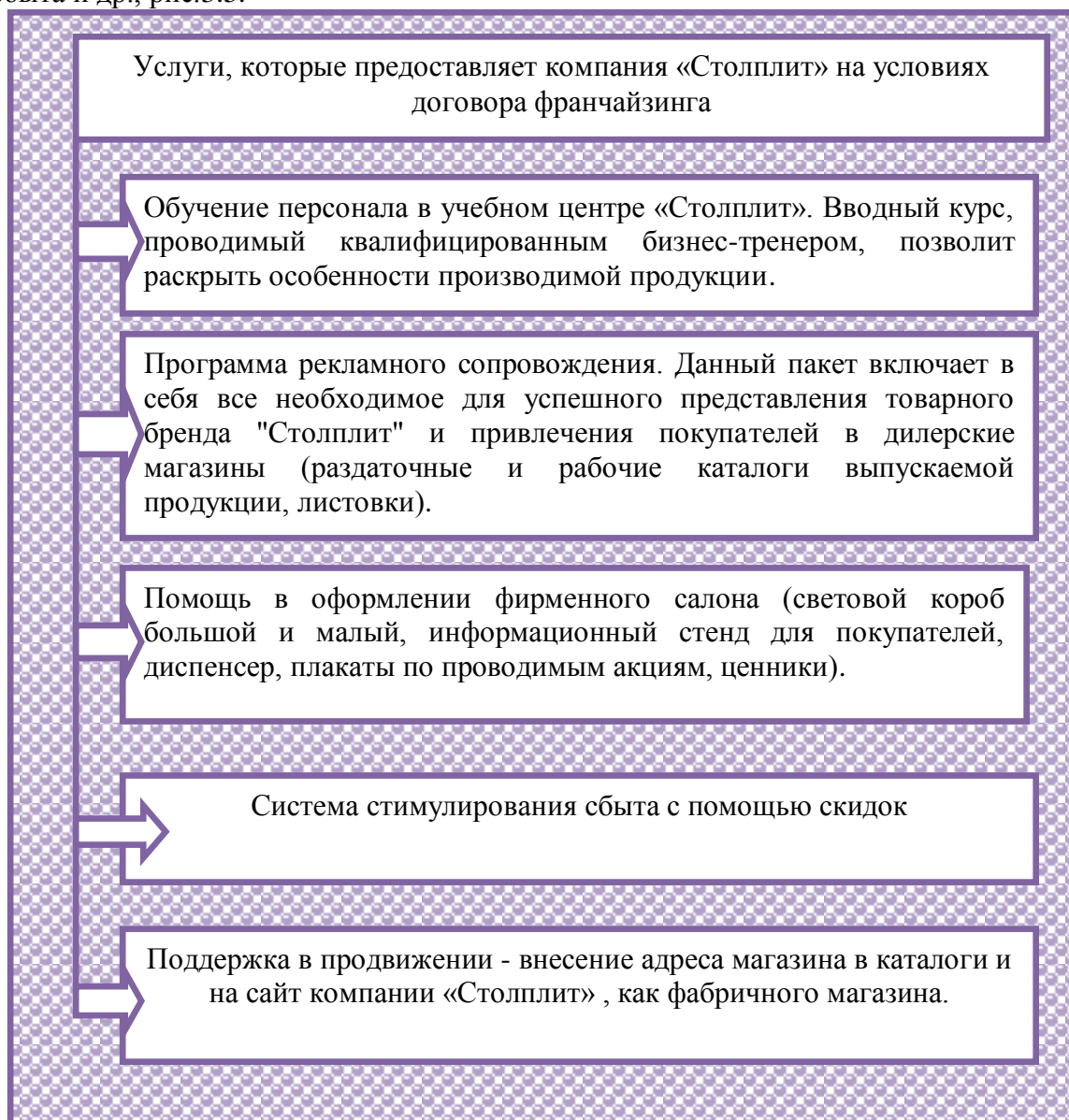


Рис.3.5. Услуги, которые предоставляет компания «Столплит» на условиях договора франчайзинга⁵⁰

⁵⁰ Составлено автором.

Перечень услуг, представленный на рис. 3.5. не является исчерпывающим, которые предоставляет компания «Столплит» своим партнерам. Мебельная фабрика «Столплит» -это готовый проект, с которым не страшно начать собственный бизнес, в котором сочетаются эксклюзивный дизайн, надежное качество и доступная цена.

Таким образом, в целом преимуществами сотрудничества с компанией «Столплит» являются: «Столплит» -это один из самых узнаваемых брендов на мебельном рынке, конкурентоспособный продукт, который обеспечивает финансовую отдачу в короткие сроки; развитая система региональных складов, что гарантирует постоянное наличие мебели в регионе покупателя; богатый ассортимент прихожих, кухонь, спален, гостиных, модульных систем, мебели для детей и подростков; отлаженный механизм управления фирменными магазинами; особая система ценообразования; никаких ежемесячных или регистрационных платежей; отсутствуют ограничения по количеству заказа; нет проблем с отгрузкой продукции в оговоренные сроки.

Следовательно, сотрудничество предприятия ООО «Стелла» с новым поставщиком мебели «Столплит» может осуществляться двумя путями: на условиях франчайзинга или сотрудничество на основании договоров поставки мебели (как оптового потребителя). В данном случае для предприятия ООО «Стелла» целесообразно рассматривать сотрудничество как оптового потребителя (на выгодных условиях: оплаты товара при 25% взносе, а оставшуюся часть оплаты товаров в течении 36 месяцев без процентов). Такое сотрудничество компании ООО «Стелла» с мебельной фабрикой «Столплит» позволит увеличить ассортимент предлагаемых товаров (мебели), а это увеличит прибыль компании, снизит кредиторскую задолженность и позволит увеличить долю собственного капитала в пассиве баланса. Для того, чтобы подробнее рассмотреть эффективность предложенных мероприятий, перейдем к следующей части исследования.

3.3. Оценка экономической эффективности предложенных мероприятий

Экономическая эффективность предложенных мероприятий заключается в том, что совершенствование структуры капитала компании предполагает собой увеличение доли собственного капитала и снижение доли заемного капитала.

Однако, в некоторых случаях привлечение заемного капитала предприятию. Необходимо для повышения рентабельности собственных средств. Но для анализируемого предприятия ООО «Стелла» этот случай является не целесообразным, так как на сегодняшний день, компания ООО «Стелла» имеет достаточно большую кредиторскую задолженность, которая занимает более 70% в общей сумме капитала. Таким образом, для совершенствования структуры капитала компании ООО «Стелла» будет целесообразным увеличить долю собственных средств и снизить заемные средства. В частности целесообразно, чтобы соотношение собственного и заемного капитала составляло 60/40(т.е. 60% собственный капитал и 40% заемный капитал) Для этого, необходимо увеличение прибыли компании, которая как уже говорилось может быть увеличена за счет сотрудничества с наиболее выгодным поставщиком мебели, в частности компания «Столплит» предлагает оптовым потребителям оплачивать товар (мебель) 25% от суммы заказа, оставшиеся 75%- это отсрочка платежа на 36 месяцев. Следовательно, если компания ООО «Стелла» закупит продукции у компании «Столплит» на сумму 5000,0 тыс. руб. То должна будет уплатить первоначальный взнос в сумме 1250,0 тыс. руб. оставшуюся часть долга можно оплатить в течении 36 месяцев. Таким образом, компания ООО «Стелла» сможет увеличить объемы продаж, тем самым увеличит показатели прибыли. Достаточно сложно прогнозировать на сколько именно возрастет показатель объема продаж и какая будет достигнута экономическая эффективность, однако, можно с уверенностью сказать, что любые мероприятия, направленные на совершенствование маркетинговой политики компании (расширение ассортимента, снижение цен, предоставление скидок, повышение качества товаров и услуг), дадут положительный эффект. Основываясь на предположениях, что если компания ООО «Стелла» закупит мебели на сумму 5000,0 тыс. руб., то как минимум она увеличит ассортимент в 2 раза, в частности по состоянию на 2013 г. ассортимент компании составлял 435 ед. наименований мебели, следовательно прогнозный показатель ассортимента составит 870 ед. наименований, рис.3.6.

Выручка компании ООО «Стелла» при ассортименте в 435 единиц наименований, составляла 1500305 тыс. руб. Можно предположить, что увеличив ассортимент товаров в два раза, произойдет и прирост товарооборота в два раза, однако на практике это бывает не всегда так. Следовательно, исходя из

минимальных показателях роста товарооборота, предположим, что показатель объемов продаж как минимум возрастет в среднем на 20-25%. Следовательно, при росте продаж на 25%, выручка составит: $1500305 \text{ руб.} + 25\% = 1875381 \text{ тыс. руб.}$ Себестоимость проданных товаров в среднем составляет 87% от товарооборота, таким образом, прогнозируемая себестоимость составит 1631581 тыс. руб. Отсюда, валовая прибыль будет равна 243800 тыс. руб.

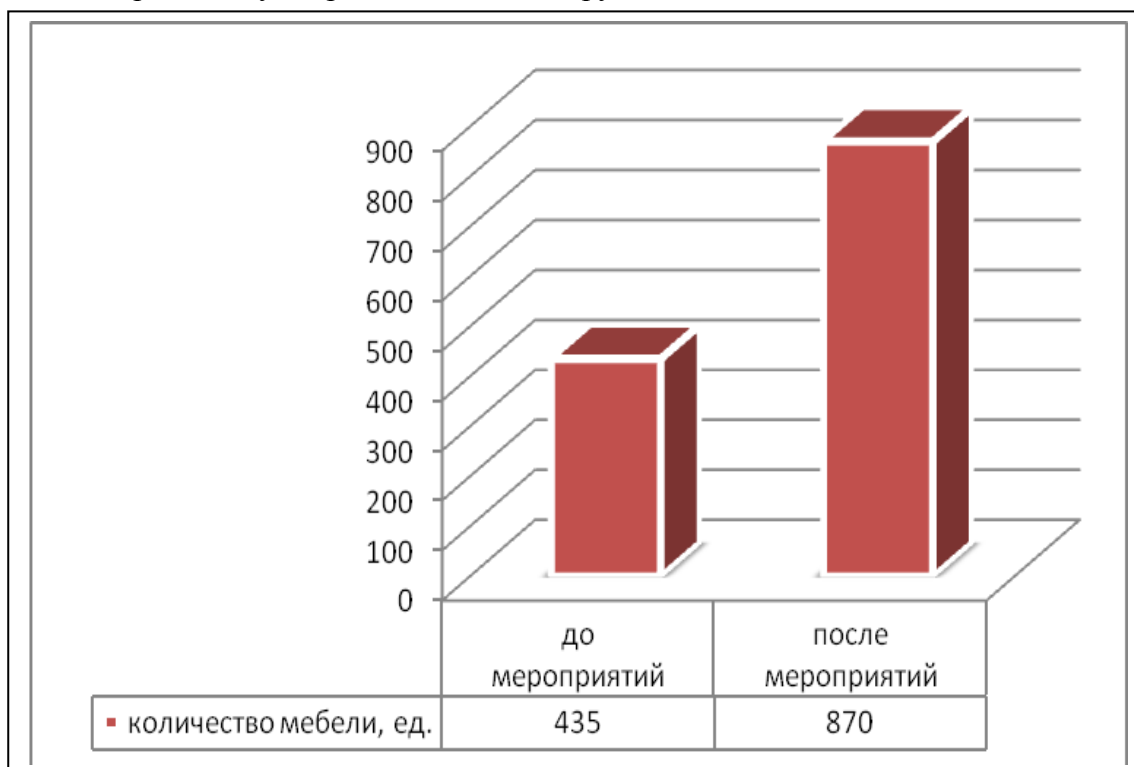


Рис.3.6. Ассортимент мебели предприятия ООО «Стелла» до и после проведения мероприятий⁵¹.

Если предположить, что сумма управленческих и коммерческих расходов предприятия ООО «Стелла» останется на уровне предыдущего года (2013г), то прибыль от продаж составит 102449 тыс. руб. Кроме основной деятельности, компания имеет доходы и расходы от прочей деятельности. По состоянию на 2013 г. финансовый результат от прочей деятельности имел отрицательное значение и составил -37595 тыс. руб. Такой отрицательный результат объясняется тем, что компания уплачивает проценты в сумме 19597 тыс. руб., а доходы от прочей деятельности ниже, чем расходы. Так как предприятию ООО «Стелла» необходимо оплачивать кредиторскую задолженность, то проценты к уплате в ближайшее время не снизятся. Единственное, что может сделать компания ООО «Стелла»- это

⁵¹ Составлено автором.

увеличить выплаты по кредитам, хотя бы в два раза, т.е. сумма процентов (уплаты) составит 39194 тыс. руб. Таким образом, в перспективе(на предстоящий год) компания также будет иметь отрицательное значение по прочей деятельности, который увеличиться на сумму 19597тыс. руб., то показатель прибыли до налогообложения составит45257 тыс. руб., табл.3.1.

Таблица 3.1

Показатели экономической эффективности предприятия ООО «Стелла» до и после проведения мероприятий⁵²

№ п/п	Показатели	До мероприятий	После мероприятий	Отклонения, тыс. руб.
1	Выручка от реализации, тыс. руб.	1500305	1875381	+375076
2	себестоимость проданных товаров, работ, услуг, тыс. руб.	1303882	1631581	+327699
3	валовая прибыль, тыс. руб.	196423	243800	+47377
4	коммерческие расходы, тыс. руб.	44583	44583	-
5	Управленческие расходы, тыс. руб.	96768	96768	-
6	Прибыль от продаж, тыс. руб.	55072	102449	+47377
7	Финансовый результат от прочей деятельности, тыс. руб.	-37595	-57197	+19602
8	Прибыль до налогообложения, тыс. руб.	17477	45257	+27780
9	Чистая прибыль, тыс. руб.	10376	36205	+36205
10	Уставный капитал, тыс. руб.	2042	12042	+10000
11	Добавочный капитал, тыс. руб.	6 413	6 413	-
12	Резервный капитал, тыс. руб.	102	102	-
13	Нераспределенная прибыль, тыс. руб.	76205	102455	+26205
14	Стоимость заемного капитала, тыс. руб.	225740	186546	-39194
15	Стоимость собственного капитала, тыс. руб.	84762	120967	+36205
16	Итого общая сумма капитала, тыс. руб.	310502	307513	-2989
17	Доля заемного капитала, %	72,70	60,66	-12,04
18	Доля собственного капитала, %	27,30	39,33	+12,03

В результате проведения мероприятий, показатель чистой прибыли возрастет практически в три раза и составит 36205 тыс. руб. Так как компания ООО «Стелла» в перспективе (на прогнозируемый год) планирует выплатить кредиты на сумму 39194

⁵² Составлено автором.

тыс. руб., следовательно, кредиторская задолженность снизится на указанную сумму и составит 186546 тыс. руб.

Так как компания ООО «Стелла» увеличит показатель прибыли практически в три раза по сравнению с показателем 2013 г., то она может часть прибыли направить на формирование собственного капитала. А именно в уставный фонд и часть в нераспределенную прибыль.

В частности планируется 10000 тыс. руб. направить на увеличение стоимости уставного капитала и в перспективе он составит 12042 тыс. руб., рис.3.7.

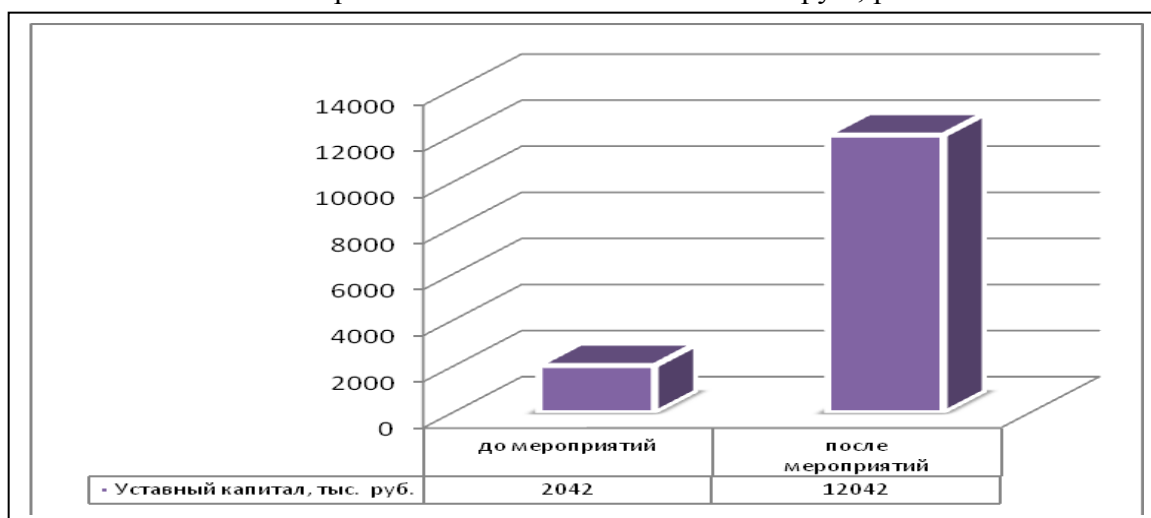


Рис. 3.7. Динамика уставного капитала компании ООО «Стелла» до и после проведения мероприятий⁵³

Часть прибыль компании ООО «Стелла» планируется направить на нераспределенную прибыль и она составит в перспективе 102455 тыс. руб., рис.3.8.

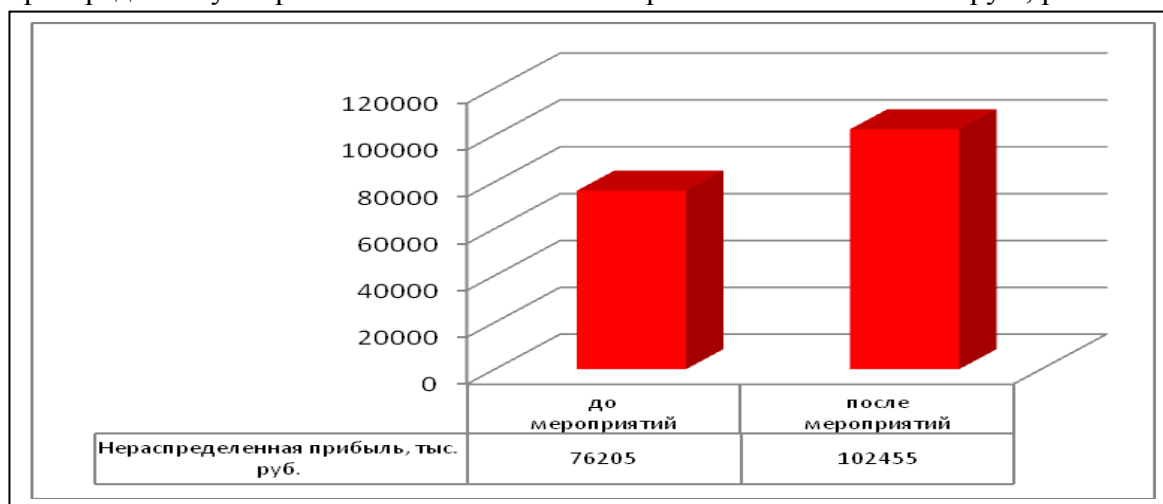


Рис.3.8. Динамика нераспределенной прибыли компании ООО «Стелла» до и после проведения мероприятий

⁵³ Составлено автором.

Следовательно, за счет увеличения суммы уставного капитала и нераспределенной прибыли, общая сумма собственного капитала возрастет на 36205 тыс. руб. и в перспективе составит 120967 тыс. руб. Так как компания рассчитывается с частью кредиторской задолженности, то в перспективе (на будущий год) сумма заемного капитала снизится на 39194 тыс. руб. и составит 186546 тыс. руб. Общая стоимость капитала предприятия снизится на 2989 тыс. руб. и составит 120967 тыс. руб., рис.3.9. Снижение общей сумму капитала произойдет за счет снижения суммы кредиторской задолженности.

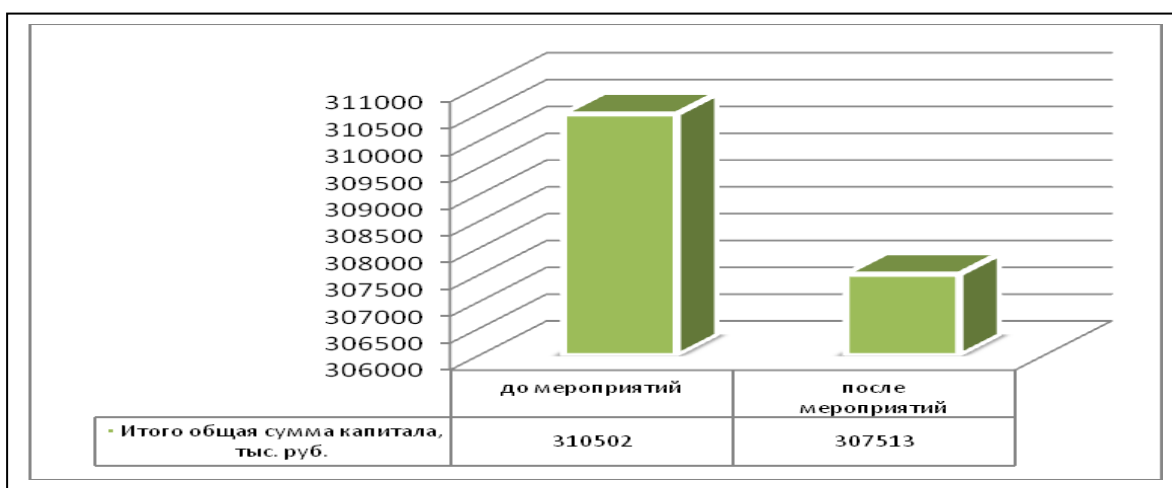


Рис.3.9.Динамика общей стоимости капитала предприятия ООО «Стелла» до и после проведения мероприятий.

Таким образом, в результате проведения мероприятия, доля заемного капитала сократится на 12,04% и составит 60,66%, доля собственных средств соответственно увеличится и составит 39,33%,рис.3.10.

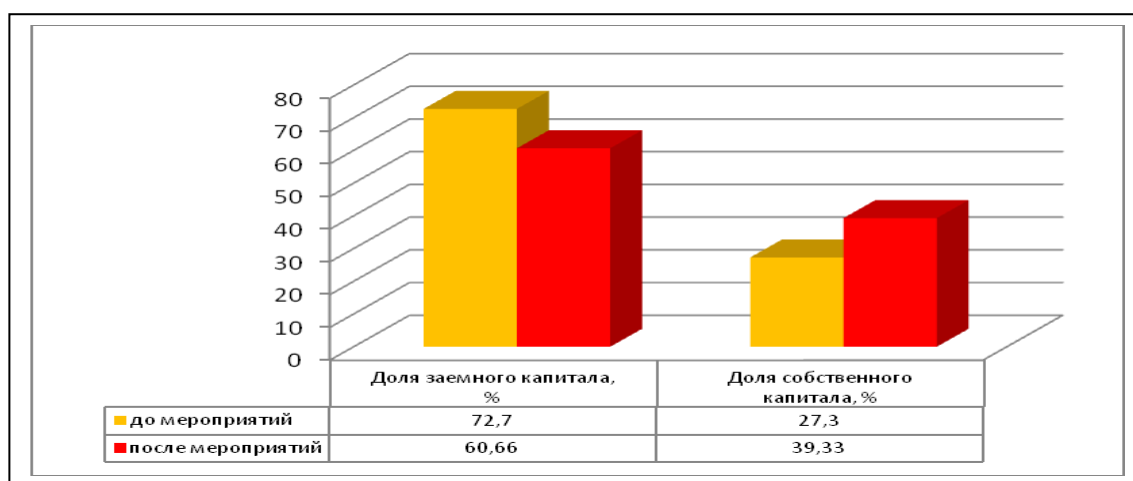


Рис.3.10. Доля заемного и собственного капитала предприятия ООО «Стелла» до и после проведения мероприятий.

Однако, выше было предложено, что доля собственных средств должна превышать показатель доли заемного капитала. Но проведенный расчет на предстоящий год по предприятию ООО «Стелла» показал, что заемный капитал все еще превышает долю собственных средств, но тем не менее сумма заемного капитала снизилась, а собственного увеличилась. Это можно считать эффективностью в проведении мероприятий. Проведенный расчет является прогнозируемым и на самом деле, показатели эффективности могут быть и выше предполагаемых значений. Но, тем не менее, даже при таких изменениях, в ближайшие три-пять лет, компания ООО «Стелла» сможет добиться того, что доля собственного капитала будет превышать долю заемного.

Резюмируя выше изложенное, можно подвести итог, что для совершенствования формирования рациональной структуры капитала предприятия ООО «Стелла» было предложено –поиск нового поставщика мебели по наиболее выгодным ценам и условиям сотрудничества, которые позволят компании ООО «Стелла» пополнять ассортимент мебели наиболее качественным товаром, расширить ассортимент, и при этом минимально вложить финансовые ресурсы за счет отсрочки платежей. Экономическая эффективность мероприятий показала, что произойдет рост товарооборота, прибыли, а это повлияет на увеличение суммы собственного капитала и снижения заемных средств. Рассмотренные мероприятия, позволят компании ООО «Стелла» повысить финансовую устойчивость, конкурентоспособность на занимаемой нише и выйти на новый уровень управленческого развития.

**ГЛАВА 4. БЕЗОПАСНОСТЬ ЖИЗНЕДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА ПРЕДПРИЯТИИ
ООО «СТЕЛЛА»**

ГЛАВА 5.ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

Тема: Применение сводных таблиц и диаграмм MS Excel для анализа данных

Образец «Сводной таблицы» по основным экономическим показателям предприятия ООО «Стелла» представлен в табл.5.1.

Таблица 5.1

Основные экономические показатели деятельности организации ООО «Стелла» с 2011-2013 г.г.

№ п/п	Показатели	2011 г.	2012 г.	2013г.	Отклонение 2013 г. от 2011 г.
1	Выручка от реализации, тыс. руб.	1177602	1447051	1500305	+322703
2	себестоимость проданных товаров, работ, услуг, тыс. руб.	971980	1241560	1303882	+331902
3	валовая прибыль, тыс. руб.	205622	205491	196423	-9190
4	коммерческие расходы, тыс. руб.	15531	20417	44583	+29052
5	прибыль от продаж, тыс. руб.	46237	80929	55072	+8835
6	прибыль до налогообложения, тыс. руб.	20791	35818	17477	-3344
7	чистая прибыль , тыс. руб.	8800	19609	10376	+1576
8	стоимость оборотных активов , тыс. руб.	334332	364475	276203	-58129
9	Стоимость внеоборотных активов , тыс. руб.	32437	36346	34299	+1862
10	Стоимость краткосрочной дебиторской задолженности , тыс. руб.	151372	167862	54572	-96800
11	Стоимость собственного капитала , тыс. руб.	51251	79744	84762	+33511
12	Кредиторская задолженность , тыс. руб.	91432	100219	134893	+43461

Данные табл. 5.1. показывают, что на предприятии с 2011-2013 г.г. наблюдается увеличение показателей выручки и себестоимости, произошел рост коммерческих расходов и прибыли от продаж, Сумма чистой прибыли составила

10376 тыс. руб., а это на 1576 тыс. руб. выше показателя начала анализируемого периода.

Сводные таблицы в программе MS Excel используется для быстрого подведения итогов или объединения больших объемов данных. Меняя местами строки и столбцы, можно создать новые итоги исходных данных, отображая разные страницы можно осуществить фильтрацию данных, а также отобразить детальные данные области.

Используя сводные таблицы при написании дипломной работы, позволяет анализировать данные таблицы, просчитать итоги по годам, где видно как экономические показатели выросли или снизились за анализируемый период, с 2013 г. по отношению к показателю 2011 г., рис.5.1.

	2011г.	2012 г.	2013г.
стоимость оборотных активов, т.р.	334332	364475	276203
Стоимость внеоборотных активов, т.р.	32437	36346	34299
итого, т.р.	366769	400821	310502

Рис.5.1. Итоги по годам.

Так же при написании дипломной работы я использовала функцию построения графика(диаграммы). (Рис.5.2)

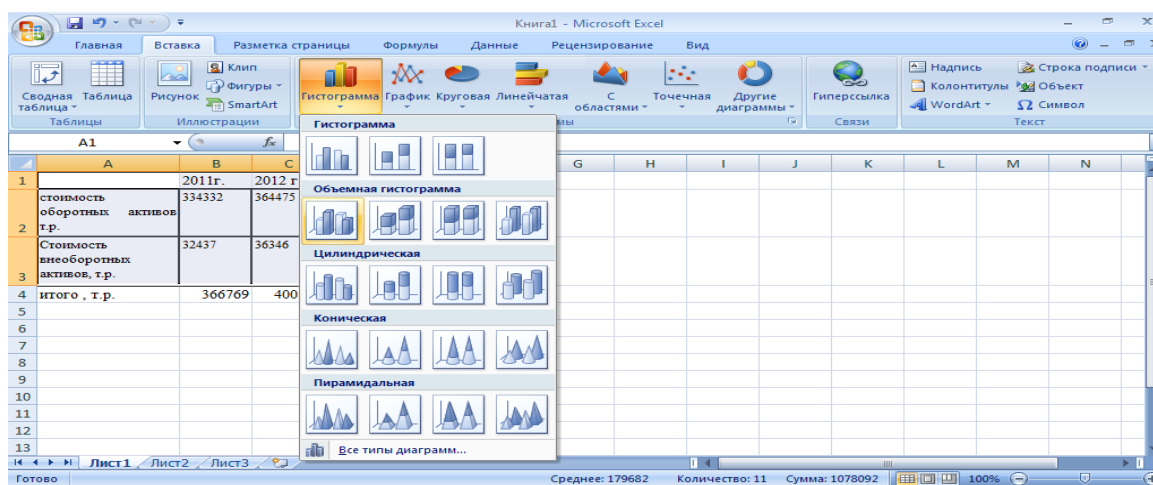


Рис.5.2 Построение диаграммы (графика).

Используя диаграммы можно наглядно проанализировать рост или снижение капитала предприятия, выручки от реализации, рост (снижение) прибыли от продаж, чистой прибыли компании и др. показателей. (Рис.5.3, рис.5.4). При изменении данных в таблице, изменяется и диаграмма.

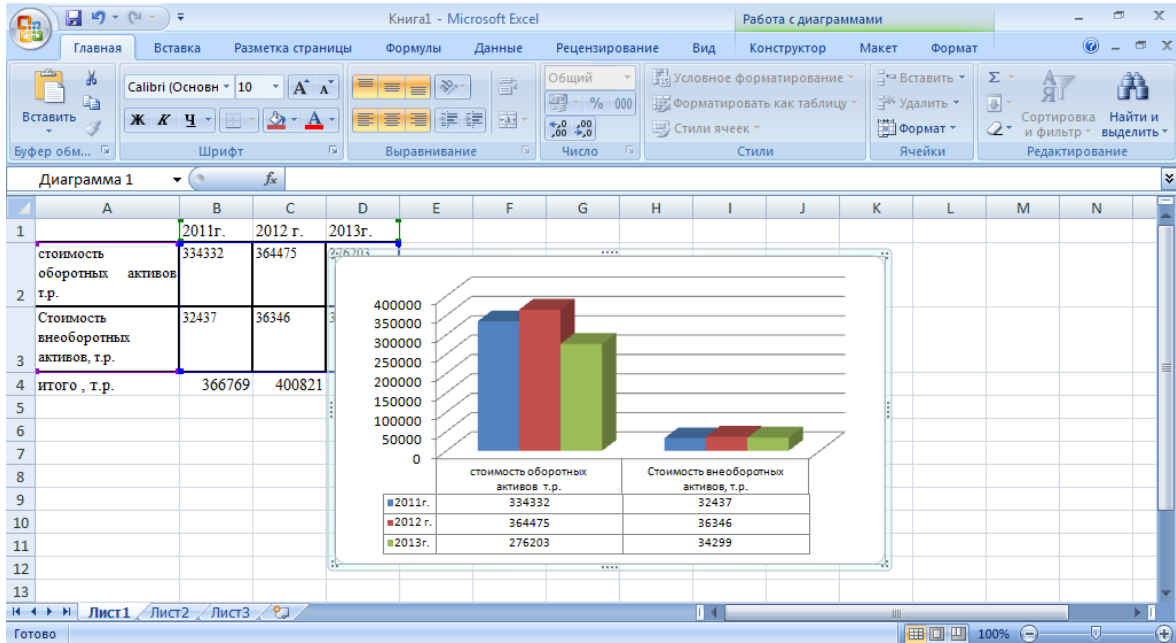


Рис.5.3 Диаграмма изменения оборотных и необоротных активов предприятия с 2011-2013 г.г. по годам.

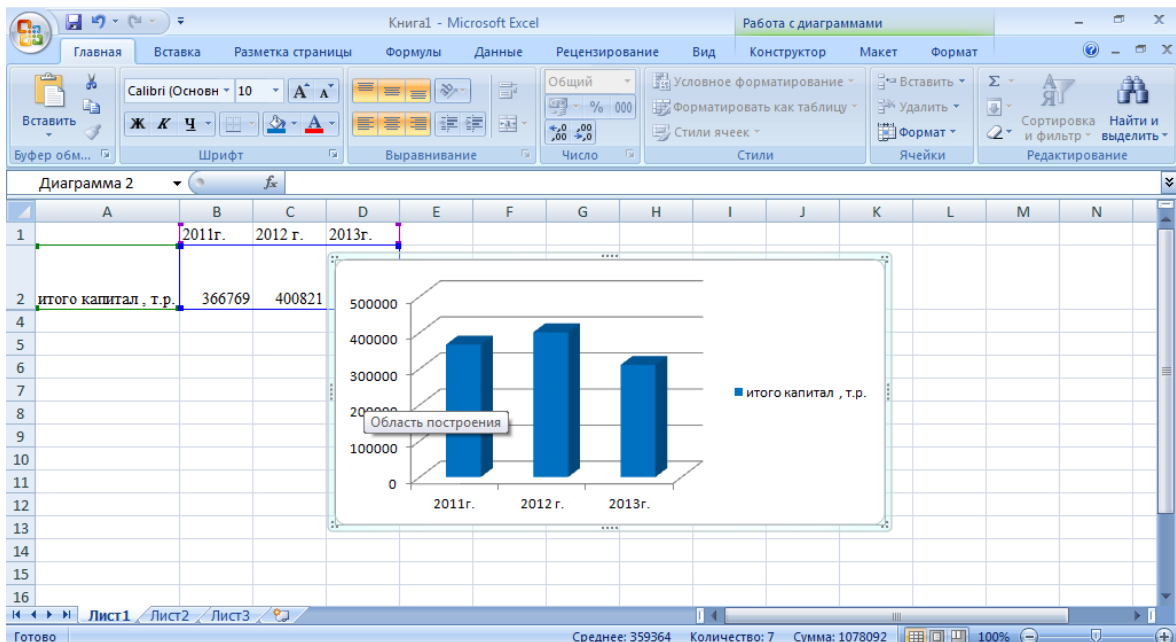


Рис.5.4. Диаграмма изменения общей суммы капитала предприятия с 2011-2013 г.г. по годам.

Таким образом, с помощью сводных таблиц в MS Excel можно быстро подвести итоги по годам, и наглядно увидеть изменения показателей в динамике за несколько периодов.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В дипломной работе была рассмотрена тема: «Формирование рациональной структуры капитала предприятия». Под капиталом предприятия следует понимать общую стоимость средств в денежной, материальной и нематериальной формах, инвестированных в формирование его активов. Капитал предприятия имеет различную классификацию: по принадлежности, по целям использования, по формам инвестирования, по объекту инвестирования, по форме нахождения в процессе кругооборота, по формам собственности, по организационно-правовым формам деятельности, по характеру использования в хозяйственном процессе, по характеру использования собственниками выделяют потребляемый («проедаемый») и накапливаемый (реинвестируемый) виды капитала, по источникам привлечения.

Капитал предприятия может формироваться как за счет собственных источников финансирования, так и за счет заемных средств. Источниками формирования могут быть как внутренние, так и внешние. Для оценки эффективности использования и формирования капитала предприятия применяется система показателей, ими являются: показатели финансовой устойчивости, платежеспособности, ликвидности, деловой активности, рентабельности. От того, насколько эффективно используется капитал предприятия, будет зависеть финансовое положение организации. В некоторых случаях привлечение заемного капитала позволяет повысить рентабельность собственных средств, однако, если в общей структуре капитала наибольший удельный вес приходится на заемные источники финансирования, то такое предприятие является финансово-зависимым. Таким образом, рациональная структура капитала предприятия является необходимым условием процветания компании в рыночных условиях хозяйствования.

Объектом исследования в дипломной работе является компания ООО «Стелла», которая на сегодняшний день организована в форме общества с ограниченной ответственностью и осуществляет свою деятельность на основании Устава, закона «Об обществах с ограниченной ответственностью», ГК РФ, НК РФ и других нормативно-правовых актов Российской Федерации. Основной целью компании является получение прибыли. Предприятие ООО «Стелла»- это производитель и поставщик ЛДСП и других качественных материалов для

корпусной, офисной и мягкой мебели. Помимо поставок материалов ООО «Стелла» занимается изготовлением собственной мебели на заказ для физических и юридических лиц. На сегодняшний день компания производит около 400 наименований различных видов мебели, в том числе 234 наименования мебели для офиса, 112 и 89 ед. наименований корпусной и мягкой мебели,

Возглавляет компанию ООО «Стелла» генеральный директор, ему подчиняются коммерческий директор, директор по производству, главный бухгалтер, менеджер по персоналу и др. Руководство компании ООО «Стелла» следит за разработкой маркетинговой и ценовой политикой предприятия. Очень важно в реализации товара, построить эффективную систему взаимодействия с клиентами. Проведенный анализ по взаимодействию с клиентами на предприятии ООО «Стелла» показал, что в целом система построена достаточно эффективно, применяются элементы до продажи, продажи и пост продажи. Для стимулирования сбыта разработана система скидок, имеется широкий ассортимент мебели, прием заявок на доставку мебели осуществляется как по телефону, так и через сайт компании. На сайте компании размещена информация об ассортименте предприятия ООО «Стелла».

Эффективность деятельности компании можно оценить с помощью финансовых показателей, в частности рассмотренный анализ за 2011-2013 г.г. показал, что капитал предприятия ООО «Стелла» в основном сформирован за счет заемных источников финансирования, небольшая доля приходится на собственный капитал и составляет 27,29% по состоянию на конец анализируемого периода. В целом общая стоимость капитала снизилась на 56267 тыс. руб. Такое снижение произошло за счет снижения краткосрочных обязательств, сумма которых на конец 2013 г. составила 135173 тыс. руб. Показатели финансовой устойчивости предприятия очень низкие, хотя к концу анализируемого периода наблюдается улучшение показателей. Большинство показателей ликвидности находятся в норме. Наблюдается увеличение коэффициентов абсолютной и текущей ликвидности, произошел рост коэффициента обеспеченности собственными средствами, снизился коэффициент маневренности функционирующего капитала, это следует оценить положительно. Таким образом, в целом показатели ликвидности находятся в пределах нормативных значений.

За анализируемый период с 2011-2013 г.г. на предприятии ООО «Стелла» наблюдается увеличение показателя выручки от реализации и чистой прибыли предприятия. Несмотря на то, что показатели прибыльности выросли, произошло снижение показателей рентабельности. Это произошло за счет того, что темпы роста затрат опережают темпы роста доходов предприятия, что следует оценить отрицательно. Несмотря на все выше перечисленные отрицательные факторы, диагностика банкротства по модели Лиса показала, что предприятие ООО «Стелла» не находится на грани банкротства. Поэтому для стабилизации финансового состояния, улучшения финансовых показателей, необходима эффективная система управления финансами, направленная на формирование рациональной структуры капитала на предприятии ООО «Стелла».

В частности, для совершенствования формирования рациональной структуры капитала предприятия ООО «Стелла» было предложено –поиск нового поставщика мебели по наиболее выгодным ценам и условиям сотрудничества, которые позволят компании ООО «Стелла» пополнять ассортимент мебели наиболее качественным товаром, расширить ассортимент, и при этом минимально вложить финансовые ресурсы. В частности, было предложено сотрудничество с одним из крупных мебельных предприятий –поставщиком и производителем мебели «Столплит», которая предлагает выгодные условия работы для оптовых потребителей. В частности, приобретая товар у данной компании, необходимо оплатить лишь часть суммы (25%), оставшуюся часть суммы за товар в размере 75%, компания ООО «Стелла» может выплатить в течении 36 месяцев (при этом без процентов). Проведенное исследование позволило прогнозировать экономические показатели эффективности от внедрения данного мероприятия. В частности, за счет сотрудничества с компанией «Столплит», ООО «Стелла» сможет увеличить ассортимент мебели как минимум в два раза, за счет расширения ассортимента, компания ООО «Стелла» увеличит показатели товарооборота и прибыли. В результате проведенных мероприятий, прибыль возрастет в среднем в три раза по сравнению с показателем прошлого года. За счет того, что компания ООО «Стелла» сможет увеличить прибыль практически в три раза, было предложено пополнить сумму уставного капитала на 10000тыс. руб. и сумму нераспределенной прибыли. В результате этого, произойдет общее увеличение собственных средств и сумма заемных средств снизится (за счет выплаты кредиторской задолженности). Таким

образом, доля собственных средств компании ООО «Стелла» увеличится на 12,04% и составит 39,33%, заемный капитал снизится на 12,04% и составит 60,66%.

Однако, проведение данных мероприятий не позволит компании ООО «Стелла» полностью стать финансово самостоятельной, так как, проведенный расчет на предстоящий год по предприятию показал, что заемный капитал все еще превышает долю собственных средств, но тем не менее сумма заемного капитала снизилась, а собственного увеличилась. Это можно считать эффективностью в проведении мероприятий. Проведенный расчет является прогнозируемым и на самом деле, показатели эффективности могут быть и выше предполагаемых значений. Но, тем не менее, даже при таких изменениях, в ближайшие три-пять лет, компания ООО «Стелла» сможет добиться того, что доля собственного капитала будет превышать долю заемного. Это позволит компании повысить финансовую устойчивость, конкурентоспособность на занимаемой нише и выйти на новый уровень управленческого развития.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Конституция РФ. Принята Всенародным голосованием 12.12.93 г.(с изм. от 5 февраля 2014 г.).
2. Федеральный закон от 8 февраля 1998 г. N 14-ФЗ "Об обществах с ограниченной ответственностью" (с изм. и доп. от 21 декабря 2013 г.);
3. Федеральный закон от 25 февраля 1999 г. N 39-ФЗ «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений»(с изм. и доп. 28 декабря 2013 г);
4. Федеральный закон от 9 июля 1999 г. N 160-ФЗ"Об иностранных инвестициях в Российской Федерации"(с измен. и доп. от 3 февраля 2014 г.);
5. Федеральный закон от 29 октября 1998 г. N 164-ФЗ "О финансовой аренде (лизинге)" (с изм. и доп.от28 июня 2013 г.);
6. Федеральный закон от 26 октября 2002 г. N 127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)»(с изм. и доп. от 12 марта 2014 г.);
7. Гражданский кодекс Российской Федерации (части первая, вторая и третья).- М. : «ТК Велби», 2014. - 448с.
8. Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях от 30 декабря 2001 г. N 195-ФЗ (с изм. от 20 апреля 2014 г.)
9. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая от 31 июля 1998 г. N 146-ФЗ(с изм. и доп. от20 апреля 2014 г.)
10. Налоговый кодекс Российской Федерации часть вторая от 5 августа 2000 г. N 117-ФЗ (с изм. и доп. от20 апреля 2014 г.)
11. Трудовой кодекс РФ (от 30 декабря 2001 г. N 197-ФЗ с изм. от 2 апреля 2014г.);
12. Армстронг М. Основы менеджмента [Текст] / М. Армстронг. - Ростов-на-Дону: Феникс, 2011г. - 508 с.
13. Адамчук В.В., Ромашов О.В., Сорокина М.Е. Экономика и социология труда: Учебник для вузов – М.: ЮНИТИ, 2011г. – 407 с.
14. Антикризисное управление: учебное пособие/ Под ред. Э.М. Короткова.- М. : «ИНФРА-М», 2013.- 618с.

15. Абрютинa М.С. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия: учебно-практическое пособие / М.С. Абрютинa, А.В. Грачев.- 8-е изд., перераб. и доп.- М. : Издательство «Дело и Сервис», 2012.-272с.
16. Анализ бухгалтерской (финансовой) отчетности: учебно-методический комплекс/Под ред. Л.М. Полковского.- М.: «Финансы и статистика», 2013.- 384с.
17. Абрютинa, М.С. Экономический анализ торговой деятельности: Учебное пособие, М.: Дело и сервис, 2012г. 508 с.
18. Антикризисное управление/под ред. Г.К. Таля, М.А. Федотовой.-М.: Инфра-М, 2012 г.
19. «Анализ хозяйственной деятельности предприятий» Савицкая Г.В.: Учебник-2 –е изд., испр.-Мн.:ИП «Экоперспектива», 2013 г.-494 с.
20. Алексеева М.М. «Планирование деятельности фирмы» Учебно-методическое пособие.- М., 2010г.
21. Астахов В.П. Бухгалтерский финансовый учет: Учебное пособие.Серия «Экономика и управление».-М.:ИКЦ «МарТ»., Ростов н./Д: Изд. центр «МарТ»,2011 г.
22. Арефкина Е И. Правовые основы бухгалтерского и налогового учета и аудита в Российской Федерации: Учебное пособие для студентов вузов. – М.: 2011г.
23. Арзумян Т.М., Танасевич В.Г. Управление капиталом. – М.: Юридическая литература,2011. – 230 с.
24. Атенесян Г.А., Остроумов С.С. Капитал. – М.: ЮНИТИ, 2011. – 230 с.
25. Белуха Н.Т. Собственный капитал. – М.: «ЛТД», 2011. – 520 с.
26. Белуха Н.Т. Методы оценки капитала. – М.: «Дело ЛТД», 2010. – 350 с.
27. Болдова Н.Н., Голубева А.А. Управление капиталом. – М.: ИНФРА, 2010. – 451 с.
28. Баканов М.И. Теория экономического анализа : учебник для экон. вузов / М.И. Баканов.- 6-е изд., перераб. и доп.- М. : «Финансы и статистика», 2012.- 415с.
29. Балабанов И.Т. Финансовый анализ и планирование хозяйствующего субъекта: учебное пособие / И.Т. Балабанов. - М.: «Финансы и статистика», 2013.- 184с.

30. Бланк И.А. Управление торговым предприятием. - М.: ТАНДЕМ, 2007г. 415 с.
31. Бланк И. А. Управление использованием капитала. - К.: Ника-Центр, 2007.- 656 с.
32. Бланк И.А. Основы финансового менеджмента. т.2. – К.:Эльга, Ника – Центр, 2007. – 175с.
33. Бланк И.А. Финансовая стратегия предприятия – К.:Эльга, Ника – Центр, 2007. – 481с.
34. Бочаров В.В. Управление денежным оборотом предприятий и корпораций. М.: Финансы и статистика, 2011. – 144 с.
35. Бланк И.А. Управление финансовой стабилизацией предприятия – К.: Ника – Центр, 2007г. – 496с
36. Бернштейн Л.А. Анализ финансовой отчетности: теория, практика и интерпретация.2012г.
37. Бочаров В.В. Финансовый анализ : учебное пособие / В.В. Бочаров.- 4-е изд., доп. и перераб.- СПб.: «Питер», 2011.- 218с.
38. Быкадоров В. А., Алексеев А. Д. Финансово-экономическое состояние предприятия. Практическое пособие. М.: Приор, 2009г.
39. Балабанов И.Т. “Финансовый менеджмент”: Учебник.- М.: Финансы и статистика, 2012г.224 с.
40. Багиев Г.Л., В.М. Тарасевич, Х.Анн; Под ред. Г.Л. Багиева: Маркетинг: Учебник для Вузов. Рубрика: Маркетинг (планирование деятельности). Брендинг, 2008 г. – 733 с.
41. Баринов В. А. Стратегический менеджмент: [Учеб. пособие]/ В.А. Баринов, В.Л. Харченко; Целевое назначение: Учебники и учеб. пособ.д/ высшей школы(ВУЗы) ИНФРА-М 2011 г. – 284 с.
42. Бандурин А.В. Стратегический менеджмент организации [Текст] / А.В. Бандурин, Б.А. Чуб. - М: ИНФРА 2008г. - 272 с.
43. Ван Хорн Дж.К. Основы управления финансами: Пер.с англ. М.: Финансы и статистика, 2012. – 180с.
44. Веснин В.Р. Практический менеджмент персонала. Пособие по кадровой работе. – М.: ЮристЪ, 2011г. – 496 с.
45. Виханский О.С., Наумов А.И. Менеджмент. – М.: ЮристЪ, 2010г. – 271с.

46. Волков И.П. Руководителю о человеческом факторе. – СПб: «Питер», 2011г. – 211 с.
47. Ворожейкин И.Е. Управление социальным развитием организации. – М.: ЮНИТИ, 2011г. – 472 с.
48. Голубятников С.П., Кудрявцева Н.В. Формирование капитала– М.: Юридическая литература, 256 с.
49. Горемыкин В.А. Планирование на предприятии: Учебник, изд. 2-е, испр. и доп. – М., 2013г. – 528 с.
50. Грузинов В.П., Грибов В.Д. «Экономика предприятия»/ учебное пособие.-М.: Финансы и статистика, 2010 г.-208 с.
51. Герчикова И.Н. «Менеджмент»/учебник. Москва. «Банки и биржи» «ЮНИТИ», 2012 г.-501 с.
52. Есипов В., Маховикова Г., Терехова В. Оценка бизнеса.- СПб.: Питер, 2013 г.
53. Жарковская Е.П. Антикризисное управление: Учебник/ Е. П. Жарковская, Б. Е. Бродский. - М.: Омега-Л, 2012.
54. Ионова А.Ф. Финансовый анализ: Учеб. – М.: ТК Велби, Издательство Проспект,2012г.
55. Ковалев А.П. Как оценить имущество предприятия.- М.: Финстатинформ, 2013 г.
56. Курганская Н.И., Волкова Н.В., Вишневская О.В. Планирование и анализ производственной деятельности. – Ростов н/Д.: Феникс, 2010г. – 320 с.
57. Ковалев В.В. Финансовый анализ: Управление капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчетности. — 4-е изд., перераб. и доп. — М: Финансы и статистика, 2012 г.
58. Крейнина М.Н. «Финансовое состояние предприятия. Методы оценки».М., 2012 г.
59. Кнорринг А.И. Теория, практика и искусство управления. – М.: Дело, 2012г. – 199 с.
60. Любушин Н. П. Анализ финансового состояния организации. М 2011г.
61. Маренков Н. Л. Антикризисное управление/ Н. Л. Маренков, В. В. Касьянов.- М.,Ростов н/Д: Феникс, 2010г.

62. Маркарьян Э.А., Герасименко Г.П., Маркарьян С.Э. Экономический анализ хозяйственной деятельности (Учебное пособие), Ростов-на-Дону: «Феникс», 2009г.
63. «Менеджмент»/ И.Н. Герчигова: Учебник, третье издание, Москва «Банки и биржи» Издательское объединение «Юнити» 2013г.
64. Мескон М.Х., Альберт М., Хедоури Ф. «Основы менеджмента»/пер. с англ. – М.: Дело, 2012 г.-704 с.
65. Организация и методы оценки предприятия (бизнеса): Учебник/под ред. В.И. Кошкина.-М., 2012 г.
66. Оценка предприятия: теория и практика: учебное пособие/под ред. В.В. Григорьева, М.А. Федотовой.-М.: Инфра-М, 2012 г.
67. Орехов В. И. Антикризисное управление: Учеб. пособие/ В. И. Орехов.- М.: ИНФРА-М, 2012.
68. Россия в цифрах. Статистический сборник.2014 г. [электронная версия]// www.gks.ru
69. Станиславчик Е. Н. Анализ финансового состояния неплатежеспособных предприятий/ Е. Н. Станиславчик.- М.: Ось-89, 2009.
70. Управление организацией: Учебник/под ред. А.Г. Поршнева, З.П. Румянцевой.-2 –е изд. ИНФРА-М, 2009 г.
71. Фатхутдинов Р.А. «Стратегический менеджмент» :учебник для вузов.-3-е изд. ,-М.: ЗАО «Бизнес-школа» «Интел-Синтез», 2009 г.416 с.
72. Хершген, Х. Маркетинг: основы профессионального успеха / Х. Хершен – М.: ИНФРА – М, 2009. – 334с.
73. Шеремет А.Д., Д.Е. Сейфулин «Методика финансового анализа предприятия». М., 2012 г.
74. Чечевицына Л.Н. Анализ финансово-хозяйственной деятельности: Учебное пособие д/вузов / Л.Н. Чечевицына, И.Н. Чуев. Ростов н/Д: Феникс, 2012г.
75. Экономика предприятия: Учебник для вузов/ Под ред. Проф. В.Я. Горфинкеля. - М.:Банки и биржи, Юнити, 2011г.
76. Экономика предприятия»: Учебник/под ред. Проф. О.И. Волкова. -М.: ИНФРА-М, 2013 г.-416 с.
77. Экономика: Учебник. 3-е изд., перераб. и доп. / под ред. А.С. Булатова. – М.: Юристъ, 2012.- 896 с.

ПРИЛОЖЕНИЯ