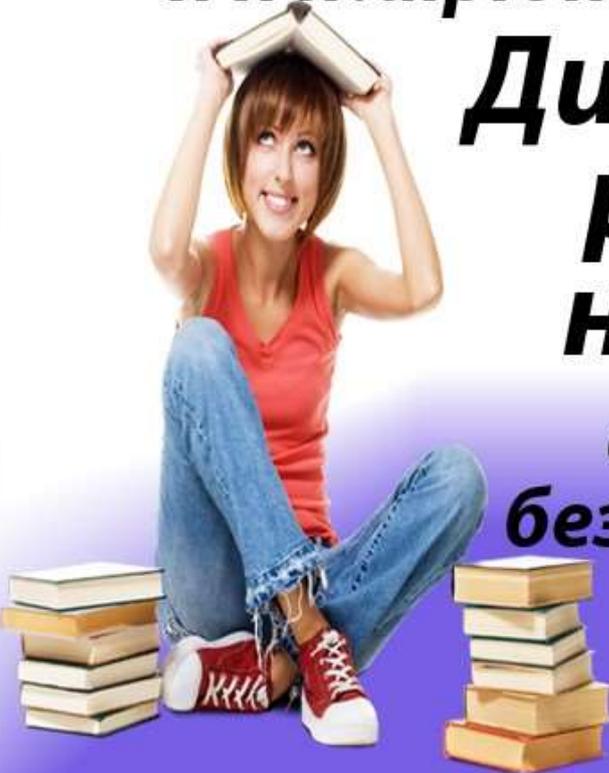


Диплом на тему: Совершенствование финансирования предприятия с производством продукции сезонного спроса на примере ООО «Мидлэнд-Арт»



**[www.diplomstudent.net](http://www.diplomstudent.net)**

**Дипломные  
работы  
на заказ**

**от автора  
без предоплаты**

## СОДЕРЖАНИЕ

### ГЛАВА 2. ОСОБЕННОСТИ ФИНАНСИРОВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ С ПРОИЗВОДСТВОМ ПРОДУКЦИИ СЕЗОННОГО СПРОСА НА ПРИМЕРЕ ООО «МИДЛЭНД-АРТ»

- 2.1. Техничко-экономическая характеристика ООО «Мидлэнд-Арт»
- 2.2. Состав финансовых ресурсов предприятия ООО «Мидлэнд-Арт»
  - 2.2.1. Анализ структуры баланса
  - 2.2.2. Анализ оборотного капитала и эффективность его использования
  - 2.2.3. Анализ платежеспособности и ликвидности
  - 2.2.4. Оценка производственно-финансового левериджа
- 2.3. Финансирование предприятия за счет внешних источников заимствования в связи с реализацией продукции сезонного спроса
  - 2.3.1. Анализ выручки предприятия в связи с сезонностью покупательского спроса
  - 2.3.2. Анализ зависимости предприятия от внешних источников финансирования
  - 2.3.3. Анализ показателей рентабельности и деловой активности
- 2.4. Управление финансовыми ресурсами
  - 2.4.1. Финансовое планирование при помощи платежного календаря и его оптимизация
  - 2.4.2. Составление кассового плана предприятия
  - 2.4.3. Проведение необходимых мероприятий, направленных на эффективное использование финансов предприятия

### ГЛАВА 3. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ФИНАНСИРОВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ ООО «МИДЛЭНД-АРТ»

- 3.1. Лизинг- как одна из форм финансирования предприятия
- 3.2. Привлечение инвестиций для расширения рынков сбыта
- 3.3. Эффективное управление платежами

### ЗАКЛЮЧЕНИЕ

### СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

## **ГЛАВА 2. ОСОБЕННОСТИ ФИНАНСИРОВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ С ПРОИЗВОДСТВОМ ПРОДУКЦИИ СЕЗОННОГО СПРОСА НА ПРИМЕРЕ ООО «МИДЛЭНД-АРТ»**

### **2.1. Техничко-экономическая характеристика ООО «Мидлэнд-Арт»**

ООО «Мидлэнд-Арт» имеет организационно-правовую форму в виде общества с ограниченной ответственностью. ООО «Мидлэнд-Арт» - это коммерческая организация, осуществляющая деятельность в производственной сфере на основании устава, прил.1. ООО «Мидлэнд-Арт» имеет самостоятельный баланс и отчет о прибылях и убытках, прил.2, прил.3.

Юридический адрес ООО «Мидлэнд-Арт»: 119049, г. Москва, Ленинский пр-кт, д,7.

Размер уставного капитала Общества составляет 3960 тыс. руб.

Целью Общества является извлечение прибыли.

Основные виды деятельности организации:

- производство одежды, аксессуаров и прочих изделий из меха, кроме головных уборов;
- производство головных уборов;
- оказание услуг по пошиву одежды и головных уборов из меха другим предприятиям (переработка давальческого сырья);
- химическая чистка и ремонт меховых изделий.

В состав ООО «Мидлэнд-Арт» входят: производственные помещения, административные помещения и бытовые помещения для персонала. В состав производственных помещений входят: скорняжно-наборочный цех, пошивочно-закройный цех, цех химчистки и конструкторский отдел. К административным помещениям причисляют кабинет директора, бухгалтерию, кабинет менеджера и кабинет заведующего производством. К бытовым помещениям относят раздевалку для персонала и туалетные комнаты.

Для создания оптимального микроклимата в цехах имеется система кондиционирования воздуха. Также ООО «Мидлэнд-Арт» оснащено пожарной и охранной сигнализацией.

Система сбыта продукции ООО «Мидлэнд-Арт» осуществляется через агенты-магазины (100 % доля реализации).

Основными поставщиками предприятия являются:

- ОАО «Темп» (аренда помещения);
- ЗАО «Гольфстрим» (охрана имущества);
- ООО «Эльмиг» (меховой полуфабрикат);
- ООО «Ван Хелен Рус» (меховой полуфабрикат).

Основными покупателями являются:

- ООО «Второй меховой» (меховые изделия, головные уборы, химическая чистка, и ремонт);
- ООО «ПОЛ и ЯКОВ» (меховые изделия, головные уборы)
- ООО «Эльмиг» (переработка давальческого сырья).

ООО «Мидлэнд-Арт» оснащено следующим оборудованием:

- швейная машинка JUKI DDL-8700N (2 шт.);
- швейная машинка JUKI DLN-5410N (4 шт.);
- швейная машинка кл.1245 б/у (1 шт.);
- оверлок JUKI MO-6714S – это один из видов швейных машин, специально для обработки и обрезания края (1 шт.);
- машина для сухой чистки ткани (1 шт.);
- машина для химической чистки HXL835S (1 шт.).

Основной особенностью производственного процесса в меховой промышленности является **сезонный характер работы**.

Производство меховых изделий является одним из самых сложных технологических процессов в легкой промышленности.

Ассортимент меховых изделий разнообразен и охватывает различные виды одежды, головных уборов, воротников, аксессуаров и др. Каждый вид изделий

включает большое количество разновидностей, различающихся по фасону, методам раскроя, применяемым видам меха, размерам и т.п.

За последнее время вырос интерес населения к изделиям сложных фасонов в соответствии с тенденциями мировой моды. Разнообразие ассортимента и выразительность художественных решений достигаются различными способами:

- выявлением естественной красоты меха или крашением шкурок, имитирующим дорогостоящие виды меха;
- освоением новых усовершенствованных методов раскроя, включая сложные;
- изготовлением изделий из мехового лоскута, подобранного таким образом, чтобы создать красивый рисунок на скрое для верха изделия;
- изготовлением комбинированных изделий;
- использованием оригинальной фурнитуры.

Также наметились тенденции роста спроса на головные уборы сложных фасонов и мягких форм.

Стремясь как можно полнее удовлетворить современные потребности населения в меховых изделиях, ООО «Мидлэнд-Арт» выпускает разнообразные модели меховых изделий.

Особенностью производства ООО «Мидлэнд-Арт» является единичный тип выпуска продукции. Данный тип производства имеет изменчивую номенклатуру и небольшой объем выпуска продукции, который рассчитан на население с высоким уровнем дохода. Модельеры-конструкторы совместно с заведующим производством разрабатывают эксклюзивные модели из меха не только пальто, полупальто, жакетов и головных уборов, но и оригинальные болеро, муфты, накидки, жилеты, варежки, шарфы, сумочки, рюкзаки, ковры, подушки, и даже меховые игрушки и многое другое.

Другие показатели и характеристика предприятия представлены в прил.5.

## **2.2. Состав финансовых ресурсов предприятия ООО «Мидлэнд- Арт»**

### **2.2.1. Анализ структуры баланса**

Основными источниками информации для анализа финансового состояния предприятия служат отчетный бухгалтерский баланс (форма № 1) , отчеты о прибылях и убытках (форма № 2), движении капитала (форма № 3) и другие формы отчетности, данные первичного и аналитического бухгалтерского учета, которые расшифровывают и детализируют отдельные статьи баланса.

Бухгалтерский баланс содержит информацию, на основании которой можно установить средства, имеющиеся в распоряжении предприятия, источники формирования, направления и эффективность их использования, состояние расчетов с юридическими и физическими лицами, платежеспособность предприятия и т.д.

Для оценки и прогнозирования финансового состояния предприятия необходимо уметь читать баланс и хорошо владеть методикой его анализа.[1;324]

Уметь читать баланс — значит знать содержание каждой его статьи, способы ее оценки и взаимосвязь с другими статьями баланса, характер возможных изменений по каждой статье и их влияние на финансовое положение предприятия.

По своей форме бухгалтерский баланс представляет таблицу, в которой, с одной стороны (в активе), отражаются средства предприятия , а с другой (в пассиве) — источники их образования.

Структура баланса в Российской Федерации, представляет собой:

В первом разделе "Внеоборотные активы " отражают основные средства и нематериальные активы по остаточной стоимости, в том числе стоимость земельных участков и объектов природопользования, незавершенное строительство, долгосрочные финансовые вложения и прочие внеоборотные активы. В отличие от белорусского варианта здесь не отражаются расчеты по арендованным средствам. Не приводятся также справочные данные о первоначальной стоимости и сумме износа основных средств и нематериальных активов.

Второй раздел "Оборотные активы" - в нем отражаются запасы и затраты, все виды дебиторской задолженности с разбивкой по срокам ожидаемого погашения ( в течение 12 мес. и более 12 мес. после отчетной даты), краткосрочные финансовые вложения и остаток денежных средств. Однако структура построения этого раздела более удобна, так как средства отражаются в порядке возрастающей ликвидности, что не требует перегруппировки баланса при определении показателей ликвидности.

В третьем разделе "Убытки" показываются непокрытые убытки прошлого и отчетного года, что, на наш взгляд, не совсем рационально. Убытки — это "проеденный" капитал. Отражение их в активе баланса завышает реальную сумму капитала, имеющуюся в распоряжении предприятия, что вызывает необходимость корректировки валюты баланса при его анализе.

Расчеты по дивидендам, резервы предстоящих расходов и платежей, а также фонды потребления из состава собственных источников перенесены в раздел краткосрочных финансовых обязательств. Эти изменения следует оценить положительно, так как в итоге повышается аналитичность бухгалтерского баланса.

Баланс позволяет получить основную информацию, необходимую для внешнего анализа финансового состояния предприятия. Внутренний анализ требует расшифровки многих показателей баланса. [10;233]

Формирование и размещение капитала представлены в прил.6.

На основании данных бухгалтерского баланса прил.2 с 2005-2007г.г. проведем анализ структуры баланса. Анализ структуры активов представлен в табл.2.1, прил.7

Данные табл.2.1 показывают, что в течении анализируемого периода наблюдается увеличение оборотных активов на 634 тыс. руб. В том числе сырье и материалы увеличились на 606 тыс. руб. Дебиторская задолженность, платежи по которой ожидаются в течении 12 месяцев увеличилась на 111 тыс. руб. и в 2007 г. составила 2121 тыс. руб. сумма денежных средств и НДС по приобретенным ценностям снизились на 130 тыс. руб. и 13 тыс. руб. соответственно. Стоимость внеоборотных активов также увеличилась на 530 тыс. руб., в основном на такое увеличение повлиял рост стоимости основных средств на 696 тыс. руб. Общая стоимость

капитала составила 10312 тыс. руб., а это на 1164 тыс. руб. больше по сравнению с началом анализируемого периода.

Стоимость капитала увеличилась на 1149 тыс. руб., табл.2.2 прил.7. Стоимость долгосрочных и краткосрочных долгов предприятия увеличилась на 12 тыс. руб. и 3 тыс. руб. соответственно.

### 2.2.2. Анализ оборотного капитала и эффективность его использования

Оборотный капитал состоит из всех краткосрочных активов, находящихся в компании для текущего использования, за вычетом сумм, причитающихся в короткие сроки третьим лицам за ценности, поставленные для текущего или долгосрочного использования. Важно включать эту последнюю оговорку потому, что даже они представляют сокращение средств, имеющихся для обеспечения оборотного капитала, если некоторые суммы, причитающиеся в данный момент третьим сторонам, могут относиться не к текущим операциям. [11;189]

Под структурой оборотных средств понимается соотношение между элементами в общей сумме оборотных средств. Важнейшими показателями структуры оборотных средств является соотношение между средствами, вложенными в сферу производства и в сферу обращения, рис.2.2.

#### Группировка оборотных средств

Признак группировки	Оборотные средства							
	Функциональное назначение	Оборотные производственные фонды (сфера производства)				Фонды обращения (сфера обращения)		
Роль в производстве	Средства в запасах		Средства в производстве		Готовая продукция		Деньги и дебиторская задолженность	
Укрупненные элементы	Предметы труда	Орудия труда	Незавершенное производство	Расходы будущих периодов	Готовая продукция	Товары	Деньги	Дебиторская задолженность
Степень планирования	Нормируемые					Ненормируемые		

Рис. 2.2. – Состав оборотных средств.

На бухгалтерском языке оборотным капиталом обычно называют разность оборотных средств и краткосрочных обязательств. Однако это определение включает статьи, которые могут быть недоступны для нужд оборотного капитала (например, денежные средства или краткосрочные финансовые вложения, сохраняемые для срочной оплаты основных средств или других долгосрочных капиталовложений).

Иногда оборотные средства сами по себе называются валовым оборотным капиталом, а разность между оборотными средствами и краткосрочными обязательствами — чистым оборотным капиталом. Важно понимать эти несколько различающиеся определения в случае, когда они встречаются вместе.

Запас или материальный запас представляет собой сумму сырья и материалов, незавершенного производства и готовых товаров, имеющихся в компании в любой момент времени. Он определяется объемом деятельности компании и размером трех компонентов запаса, необходимого для обеспечения этой деятельности.

Дебиторы или дебиторская задолженность представляют собой суммы, подлежащие выплате компании третьими лицами за продажи, произведенные в кредит. Величина дебиторов определяется по объему продаж в кредит и средней продолжительности кредита, получаемого покупателями.

Денежные средства включают все наличные денежные средства, содержащиеся в компании, остатки на счетах в банках и краткосрочные рыночные ценные бумаги.

Кредиторы включают суммы, подлежащие выплате третьим лицам в течение короткого срока (в этом контексте под коротким сроком обычно понимается срок в двенадцать месяцев). Величина кредитов определяется объемом деятельности компании и продолжительностью времени, затрачиваемого на оплату покупок. Кредиторы в этом контексте также включают начисления.

Рассматривая оборотный капитал, будем изучать пути минимизации капиталовложений в оборотные средства и максимизации использования краткосрочных обязательств.

Пользуясь терминами движения денежных средств, можно сказать, что составные элементы оборотного капитала должны поддерживаться в постоянном быстром

движении и, чем быстрее они движутся, тем меньше будет сумма, необходимая для их финансирования. Само название "оборотный капитал" предполагает повседневную деятельность и необходимость поддержания этих элементов в постоянном движении. Ускорение их движения иногда называется более быстрым "оборотом" активов.

Глядя на отдельные элементы оборотного капитала, можно увидеть, что размер инвестиций в каждый из них (исключая наличные денежные средства) непосредственно зависит от уровня деятельности в компании и от фактора времени. Эти факторы можно объединить, чтобы сформулировать общий цикл оборотного капитала для компании. [24;216]

В производственной компании денежные средства уходят из предприятия в оплату за товары и услуги. Они, в свою очередь, превращаются в готовые товары для продажи покупателям, которые после этого производят оплату. Цикл оборотного капитала представляет собой промежуток времени между оплатой приобретенных товаров и услуг (и других производственных затрат) и получением притока денежных средств от продаж. В этом контексте фраза "время — деньги" особенно уместна потому, что чем продолжительнее цикл оборотного капитала, тем больше сумма наличных денежных средств, необходимых для его финансирования. Другими словами, тем больше будут инвестиции в оборотный капитал и, следовательно, меньше прибыль на капитал.

Для определения цикла оборотного капитала компании нужно рассчитать три основных коэффициента оборотного капитала:

- период инкассации, или срок погашения дебиторской задолженности;
- период оборачиваемости запаса;
- период оплаты, или период погашения кредиторской задолженности.

Период инкассации представляет собой в среднем количество дней между моментом осуществления продаж и моментом фактического поступления денежных средств за эти продажи в компанию. Он рассчитывается следующим образом (1):

$$\frac{\text{Дебиторы} \times \text{Число дней в периоде}}{\text{Продажи}} \quad (1)$$

Более точную (хотя все-таки среднюю) цифру можно получить с помощью продаж в кредит. Но для простоты в этом анализе будем пользоваться общим показателем продаж. Этого вполне достаточно для всех общих аналитических целей при условии, что общий показатель продаж последовательно используется из периода в период, а доля продаж за наличный расчет в нем значительно не изменяется.

**Период оборачиваемости запаса** представляет собой, в среднем, количество дней хранения запаса на определенный момент времени (2):

$$\frac{\text{Запас} \times \text{Число дней в периоде}}{\text{Себестоимость продаж}} \quad (2)$$

Более подробные данные можно получить, выполнив аналогичные расчеты для трех составных элементов запаса (т.е. сырья, незавершенного производства и готовых товаров). Но для целей данного анализа совокупного показателя будет достаточно.

**Период оплаты (период погашения кредиторской задолженности)** представляет собой среднее количество дней, затрачиваемых на оплату закупок и других расходов в компании, и рассчитывается следующим образом (3):

$$\frac{\text{Кредиторы} \times \text{Число дней в периоде}}{\text{Себестоимость продаж}} \quad (3)$$

Иногда он рассчитывается относительно закупок, а не себестоимости продаж.

Но для общих целей себестоимости реализованной продукции вполне достаточно, чтобы этот показатель использовался последовательно для расчетов за смежные периоды времени. [23;253]

Произведем анализ оборотного капитала на основании данных предприятия, табл.2.3.

Период погашения дебиторской задолженности в 2005

$$г.=2010 \times 360 \text{дн} / 19326,7 = 37,44$$

Период погашения дебиторской задолженности в 2006 г.= $2073 \times 360 / 21780,4 = 34,26$

Период погашения дебиторской задолженности в 2007 г.= $2121 \times 360 / 24445,2 = 31,24$

Таблица 2.3

Анализ оборотного капитала и эффективность его использования

показатели	2005 год	2006 год	2007 год	Отклонение 2007 г. От 2005 г.
Продажи, тыс. руб.	19326,7	21780,4	24445,2	+5118,5
Себестоимость продаж, тыс. руб.	18320,4	20640,6	22653,7	+4333,3
Запасы, тыс. руб.	2468	3282	3134	+666
Дебиторы, тыс. руб.	2010	2073	2121	+111
Кредиторы, тыс. руб.	1987	2875	2002	+13
Период погашения дебиторской задолженности, дни	37,44	34,26	31,24	-6,2
Период оборачиваемости запаса, дни	48,49	57,24	49,80	+1,31
Период погашения кредиторской задолженности, дни	39,04	50,14	31,81	-7,23
Цикл оборотного капитала, дни	46,89	41,36	49,23	+2,34

Период оборачиваемости запаса в 2005 г. =  $2468 \times 360 / 18320,4 = 48,49$  дн.

Период оборачиваемости запаса в 2006 г. =  $3282 \times 360 / 20640,6 = 57,24$  дн.

Период оборачиваемости запаса в 2007 г. =  $3134 \times 360 / 22653,7 = 49,80$  дн.

Период погашения кредиторской задолженности в 2005

г. =  $1987 \times 360 / 18320,4 = 39,04$  дн.

Период погашения кредиторской задолженности в 2006

г. =  $2875 \times 360 / 20640,6 = 50,14$  дн.

Период погашения кредиторской задолженности в 2007

г. =  $2002 \times 360 / 22653,7 = 31,81$  дн.

Цикл оборотного капитала в 2005 г. =  $37,44 + 48,49 - 39,04 = 46,89$  дн.

Цикл оборотного капитала в 2006 г. =  $34,26 + 57,24 - 50,14 = 41,36$  дн.

Цикл оборотного капитала в 2007 г. =  $31,24 + 49,80 - 31,81 = 49,23$  дн.

На основании данных табл. 2.3. (по данным на 2007 г.) наблюдаем, что на весь процесс от получения сырья через переработку в готовую продукцию до окончательной отправки покупателям уходит 49,8 дней (50 дней). В течение 32 дней (31,81 дня) из этого 50-дневного периода должны быть произведены выплаты поставщикам сырья. Таким образом, предприятие теряет деньги за оставшиеся (50-32 дня) 18 дней из этого 50-дневного периода и еще за 32 дня (31,24 дня) с даты отправки до оплаты покупателями, итого за 50 дней (49,23 дня).

В течении анализируемого периода наблюдаем увеличение стоимости запасов на 666 тыс. руб., период оборачиваемости запаса увеличился на 1,31 дня. Увеличение периода оборачиваемости запаса может вызываться изменением в политике содержания запаса с целью привлечения большего количества покупателей, но это также может указывать на падение внутренней эффективности с потенциальными убытками по причине порчи товара и т.д.

Цикл оборотного капитала увеличился на 2,34 дня и составил в 2007 г. 49,23 дня. Это указывает на ухудшение управления оборотным капиталом, т.к. размер инвестиций в оборотный капитал тоже увеличился.

Следует отметить, что цикл оборотного капитала увеличился, тем самым связывая соответственно больший оборотный капитал, чем тот, который могло бы

гарантировать увеличение продаж.

### 2.2.3. Анализ платежеспособности и ликвидности

Для оценки платежеспособности предприятия рассчитывают показатели ликвидности. Но для этого сгруппируем текущие активы по степени ликвидности, данные оформив в виде табл.2.4

Таблица 2.4

Группировка текущих активов по степени ликвидности с 2005-2007 г.г.

Текущие активы	2005 г. , тыс. руб.	2006 г. , тыс. руб.	2007 г. , тыс. руб.	Отклонение 2007 г. от 2005 г. , тыс. руб.
Денежные средства	197	56	67	-130
НДС по приобретенным ценностям	110	205	97	-13
ИТОГО по первой группе	307	261	164	-143
Готовая продукция	484	452	497	+13
Дебиторская задолженность, платежи по которой ожидаются в течении 12 мес.	2010	2038	2121	+111
ИТОГО по второй группе	2494	2490	2618	+124
Дебиторская задолженность, платежи по которой ожидаются через 12 мес.	-	35	-	-
Производственные запасы	1893	2668	2499	+606
Расходы будущих периодов	91	162	138	+47
ИТОГО по третьей группе	1984	2865	2637	+654
Итого текущих активов	4785	5616	5419	+634

На основании сгруппированных активов рассчитаем показатели ликвидности.  
Сумма краткосрочных пассивов (стр.690 по балансу) в 2005 г. 1956 тыс. руб.; в 2006 г. 2804 тыс. руб.; в 2007 г. 1959 тыс. руб.

Общий коэффициент ликвидности в 2005 г.= $4785/1956=2,44$

Общий коэффициент ликвидности в 2006 г.= $5616/2804=2,00$

Общий коэффициент ликвидности в 2007 г.= $5419/1959=2,76$

Промежуточный коэффициент ликвидности в 2005 г.= $(2494+307)/1956=1,43$

Промежуточный коэффициент ликвидности в 2006 г.= $(2490+261)/2804=0,98$

Промежуточный коэффициент ликвидности в 2007 г.= $2618+1640/1959=1,42$

Абсолютный коэффициент ликвидности в 2005 г.= $(307/1956) \times 100\%=15,69$

Абсолютный коэффициент ликвидности в 2006 г.= $(261/2804) \times 100\%=9,31$

Абсолютный коэффициент ликвидности в 2007 г.= $(164/1959 \times 100\%=8,37$

Данные расчеты оформим в виде табл.2.5

Таблица 2.5

Показатели ликвидности предприятия с 2005-2007 г.г.

Показатель ликвидности	норматив	2005 г.	2006 г.	2007 г.	отклонение
Абсолютный, %	Более 20-25%	15,69	9,31	8,37	-7,32
Промежуточный	0,7-1,0	1,43	0,98	1,42	-0,01
Общий	Больше 2	2,44	2,0	2,76	+0,32

Показатели ликвидности показывают, что промежуточный и общий показатели находятся в норме. Абсолютный показатель ликвидности ниже норматива и достигает в 2007 г. 8,37%, а это ниже по сравнению с 2005 г. на 7,32%. Т.е. на основании этого можно сказать, что баланс предприятия нельзя считать абсолютно ликвидным.

#### 2.2.4. Оценка производственно-финансового левериджа

Процесс оптимизации структуры активов и пассивов предприятия с целью увеличения прибыли в финансовом анализе получил название левериджа. Различают три его вида: производственный, финансовый и производственно-финансовый. В буквальном смысле леверидж понимают как рычаг, при небольшом усилии которого можно существенно изменить результаты производственно-финансовой деятельности предприятия.

Для раскрытия его сущности представим факторную модель чистой прибыли ЧП в виде разности между выручкой ВР и издержками производственного ИП и финансового ИФ характера (4):

$$\text{ЧП} = \text{ВР} - \text{ИП} - \text{ИФ}. \quad (4)$$

Издержки производственного характера — это затраты на производство и реализацию продукции (полная себестоимость). В зависимости от объема производства продукции они подразделяются

на постоянные и переменные. Соотношение между этими частями издержек зависит от технической и технологической стратегии предприятия и его инвестиционной политики. Инвестирование капитала в основные фонды обуславливает рост постоянных расходов и относительное сокращение переменных. Взаимосвязь между объемом производства, постоянными и переменными издержками выражается показателем производственного левериджа.

По определению В.В. Ковалева, производственный леверидж — это потенциальная возможность влиять на прибыль предприятия путем изменения структуры себестоимости продукции и объема ее выпуска. [21;322]

Исчисляется уровень производственного левериджа  $K_{п.л.}$  отношением темпов прироста валовой прибыли  $\nabla\Pi$  % (до выплаты процентов и налогов) к темпам прироста объема продаж в натуральных или условно-натуральных единицах ( $\nabla VVP$  % ) (5):

$$\text{Кп.л.} = \frac{\nabla\Pi \%}{\nabla\text{VPI} \%} \quad (5)$$

Он показывает степень чувствительности валовой прибыли к изменению объема производства. При его высоком значении даже незначительный спад или увеличение производства продукции приводит к существенному изменению прибыли. Более высокий уровень производственного левериджа обычно имеют предприятия с более высоким уровнем технической оснащенности производства. При повышении уровня технической оснащенности происходит увеличение доли постоянных затрат и уровня производственного левериджа. С ростом последнего увеличивается степень риска недополучения выручки, необходимой для возмещения постоянных расходов.

Взаимосвязь между прибылью и соотношением собственного и заемного капитала и есть финансовый леверидж. По В.В. Ковалеву, финансовый леверидж — потенциальная возможность влиять на прибыль путем изменения объема и структуры собственного и заемного капитала. Его уровень измеряется отношением темпов прироста чистой прибыли (ЛЧП %) к темпам прироста валовой прибыли (ЛП %) (6):

$$\text{Кф.л.} = \nabla\text{ЧП} \% : \nabla\Pi \% \quad (6)$$

Он показывает, во сколько раз темпы прироста чистой прибыли превышают темпы прироста валовой прибыли. Это превышение, обеспечивается за счет эффекта финансового рычага, одной из составляющих которого является его плечо (отношение заемного капитала к собственному). Увеличивая или уменьшая плечо рычага в зависимости от сложившихся условий, можно влиять на прибыль и доходность собственного капитала.

Возрастание финансового левериджа сопровождается повышением степени финансового риска, связанного с возможным недостатком средств для выплаты процентов по кредитам и займам. Незначительное изменение валовой прибыли и

рентабельности инвестированного капитала в условиях высокого финансового левериджа может привести к значительному изменению чистой прибыли, что опасно при спаде производства.

Обобщающим показателем является производственно-финансовый леверидж, который представляет собой произведение уровней производственного и финансового левериджа. Он отражает общий риск, связанный с возможным недостатком средств для возмещения производственных расходов и финансовых издержек по обслуживанию внешнего долга. [21;323]

Произведем анализ производственного и финансового левериджа на основании данных, табл. 2.6.

Таблица 2.6

Динамика производственного и финансового левериджа с 2005-2007г.г.

показатели	2004 год	2005 год	2006 год	2007 год	Отклонение 2007 г. От 2005 г.
Валовая прибыль, тыс. руб.	946,4	1006,3	1139,8	1791,5	+785,2
Прирост валовой прибыли, %	-	+6,32	+13,26	+57,18	+50,86
Объем продаж, ед.	2729	2800	3112	3224	+424
Прирост объема продаж, %	-	+2,6	+11,14	+3,59	+0,99
Чистая прибыль, тыс. руб.	694,2	768,84	874,2	1494,95	+726,11
Прирост чистой прибыли, %	-	18,43	13,70	71,01	+52,58
Производствен ный леверидж	-	2,43	1,19	15,93	+13,5
Финансовый леверидж	-	2,92	1,03	1,24	-1,68
Производственно -финансовый леверидж	-	5,35	2,22	17,16	+11,81

Прирост валовой прибыли в 2005 г. =  $(1006,3/946,4) \times 100 - 100\% = +6,32\%$

Прирост валовой прибыли в 2006 г.  $= (1139,8/1006,3) \times 100 - 100\% = +13,26\%$

Прирост валовой прибыли в 2007 г.  $= (1791,5/1139,8) \times 100 - 100\% = +57,18\%$

Аналогично рассчитывается прирост объема продаж и прирост чистой прибыли.

Финансовый леверидж в 2005 г.  $= 18,43/6,32 = 2,92$

Финансовый леверидж в 2006 г.  $= 13,70/13,26 = 1,03$

Финансовый леверидж в 2007 г.  $= 71,01/57,18 = 1,24$

Производственный леверидж в 2005 г.  $= 6,32/2,6 = 2,43$

Производственный леверидж в 2006 г.  $= 13,26/11,14 = 1,19$

Производственный леверидж в 2007 г.  $= 57,18/3,59 = 15,93$

Производственно-финансовый леверидж в 2005 г.  $= 2,43 + 2,92 = 5,35$

Производственно-финансовый леверидж в 2006 г.  $= 1,19 + 1,03 = 2,22$

Производственно-финансовый леверидж в 2007 г.  $= 15,92 + 1,24 = 17,16$

Как показывают данные табл. 2.6. в течении 2005-2007г.г. произошло увеличение производственного левериджа на 13,5% и в 2007 г. Этот показатель составил 15,93. Увеличение показателя производственного левериджа показывает увеличение степени чувствительности валовой прибыли к изменению объема производства.

Финансовый леверидж снизился на 1,68 и в 2007 г. Составил 1,24, это следует оценить положительно, т.к. произошло снижение степени финансового риска, связанного с возможным недостатком средств для выплаты процентов по кредитам и займам.

Но в связи с тем, что производственный леверидж вырос, произошло увеличение производственно-финансового левериджа на 11,81, это говорит о том, что увеличился общий риск, связанный с возможным недостатком средств для возмещения производственных расходов и финансовых издержек по обслуживанию внешнего долга.

**2.3. Финансирование предприятия за счет внешних источников  
заимствования в связи с реализацией продукции сезонного спроса**

**2.3.1. Анализ выручки предприятия в связи с сезонностью покупательского  
спроса**

ООО «Мидлэнд-Арт» не уплачивает налоги с прибыли, налог на имущество и единый социальный налог, т.к. налогообложение ведется по упрощенной системе.

Упрощенная система налогообложения регламентируется главой 26<sup>2</sup> Налогового кодекса Российской Федерации, которая была введена в действие с 1 января 2003 г. Упрощенная система налогообложения относится к специальным налоговым режимам. Сущность системы состоит в том, что уплата целого ряда налогов заменяется уплатой единого налога (рис. 2.2 прил.8). Поэтому в отчете о прибылях и убытках налог на прибыль не учитывается, а учитывается только налог по упрощенной системе, табл. 2.7.

Таблица 2.7

Отчет о прибылях и убытках предприятия с 2005 -2007г.г.

показатель	2005 г., тыс. руб.	2006 г., тыс. руб.	2007 г., тыс. руб.	Отклонение 2007 г. от 2005 г., тыс. руб.
<b>ДОХОДЫ И РАСХОДЫ ПО ОБЫЧНЫМ ВИДАМ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ</b>				
Выручка(нетто) от продажи товаров, продукции, работ, услуг) за минусом НДС и акцизов	19326,7	21780,4	24445,2	+5118,5
Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг	18320,4	20640,6	22653,7	+4333,3
Валовая прибыль	1006,3	1139,8	1791,5	+785,2
Коммерческие расходы	44,2	47,8	52,1	+7,9
Прибыль (убыток) от продаж	962,1	1092,0	1739,4	+777,3
<b>ПРИБЫЛЬ (УБЫТОК) ДО НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ</b>	962,1	1092,0	1739,4	+777,3
Налогообложение по упрощенной системе	193,26	217,80	244,45	+51,19
<b>ЧИСТАЯ ПРИБЫЛЬ (УБЫТОК) ОТЧЕТНОГО ПЕРИОДА</b>	+768,84	+874,2	+1494,95	+726,11

Как показывают данные табл. 2.7, в течении анализируемого периода наблюдается как увеличение выручки от реализации, так и увеличение прибыли предприятия. Так, в связи с ростом выручки от реализации на 5118,5 тыс. руб., рост прибыли произошел на 726,11 тыс. руб. и в 2007 г. прибыль составила 1494 тыс. руб.

Это следует оценить положительно. Но отчет о прибылях и убытках не дает ясного представления о колебаниях выручки в связи с сезонностью спроса, поэтому проведем анализ сезонности спроса.

Так как производство носит сезонный характер, то и прибыль будет увеличиваться и уменьшаться в соответствии со временем года. То есть отмечается неравномерность кругооборота оборотных средств на протяжении года, что является так же результатом неравномерности проведения на протяжении года затрат производства, выпуска и реализации готовой продукции.

Когда хозяйственная деятельность ООО «Мидлэнд-Арт» сопровождается резкими колебаниями скорости оборота средств в различные периоды года, возникает дополнительная потребность в оборотных средствах, удовлетворяемая за счет краткосрочного банковского кредита.

Ежегодно наблюдается снижение спроса на продукцию в 3 квартале, поэтому рассмотрим сезонные колебания на примере 2007 г., табл. 2.8.

Таблица 2.8

Динамика показателей выручки ООО «Мидлэнд-Арт» в связи с сезонностью спроса в 2007 г., тыс. руб.

показатели	1 квартал	2 квартал	3 квартал	4 квартал	Итого за год
Выручка	10140,2	8553,0	320,0	5432	24445,2
Затраты всего, в том числе:	9542,0	7643,0	1519,7	3949,0	22653,7
Услуги связи	0,5	0,5	0,5	0,6	2,1

Себестоимость товаров	8284,4	6379,6	256,0	2709,6	17629,6
Охрана имущества	119,5	119,5	119,5	119,5	478,0
Заработная плата	422,8	428,6	428,9	404,5	1684,8
Аренда помещения	714,8	714,8	714,8	714,8	2859,2
Итого валовая прибыль (убыток) от продаж	+598,2	+910,0	- 1199,7	+1483,0	+1791,5

Данные табл. 2.8 показывают, что в 3 квартале из-за незначительного объема продаж, ( т.к. в летний период зимние шубы и шапки покупают плохо) прибыль имеет отрицательное значение, рис.2.3. Это связано с тем, что расходы на аренду помещения, заработную плату, услуги связи – являются постоянными затратами и не зависят от выручки.

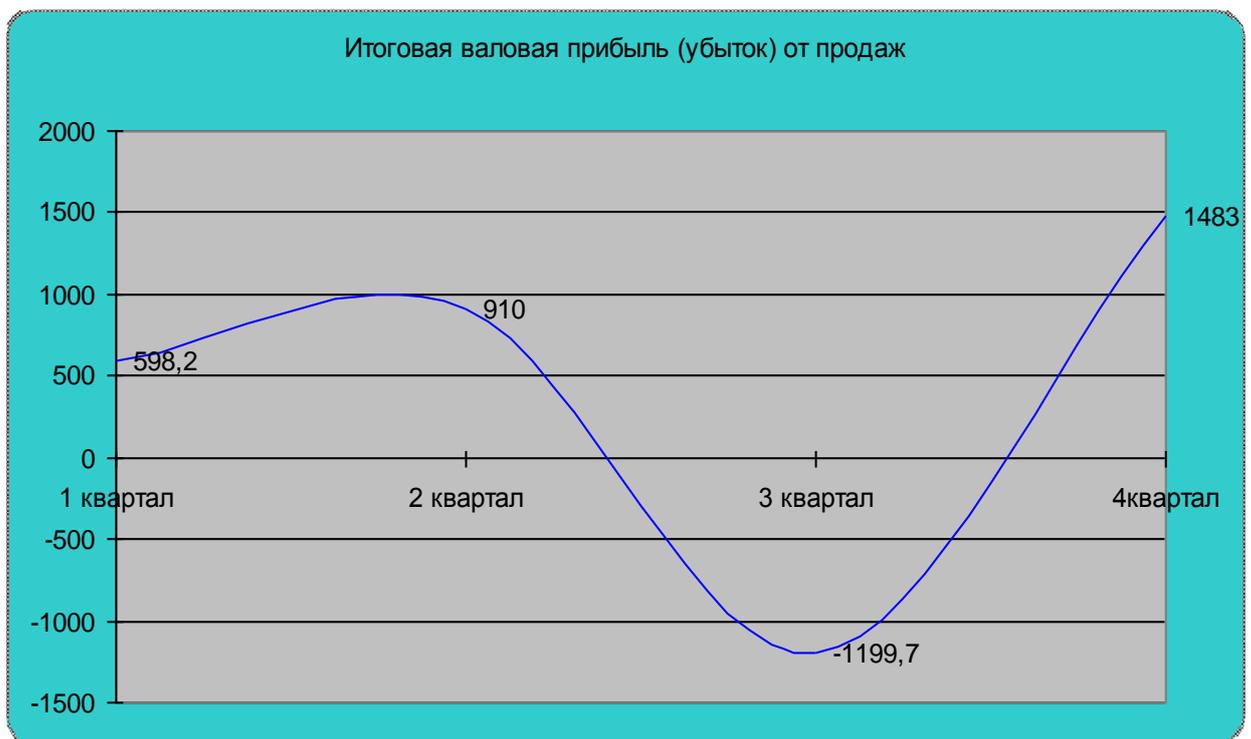


Рис.2.3. Динамика сезонного колебания выручки с 1 по 4 квартал 2007г.

В связи с тем, что выручка приняла отрицательное значение в III квартале, для продолжения процесса производства необходимо дополнительное финансирование,

которое осуществляется за счет привлеченных оборотных средств путем ссуд и кредитов.

### 2.3.2. Анализ зависимости предприятия от внешних источников финансирования

Произведем анализ финансовой устойчивости предприятия (анализ зависимости предприятия от внешних источников финансирования). Для этого рассчитаем следующие коэффициенты: [3;214]

Удельный вес собственного капитала в общей валюте баланса (коэффициент финансовой автономности предприятия).

Коэффициент финансовой автономности предприятия в 2007 г. =  $(8310/1-312) \times 100\% = 80,59\%$

Коэффициент финансовой автономности предприятия в 2006 г. =  $(7347/10222) \times 100\% = 71,87\%$

Коэффициент финансовой автономности предприятия в 2005 г. =  $(7161/9148) \times 100\% = 78,28\%$

Данные оформим в виде табл.2.9

Таблица 2.9

Структура обязательств предприятия с 2005-2007 г.г.

	2005 г.	2006 г.	2007 г.	Отклонение 2007 г. от 2005 г.
Коэффициент финансовой автономности предприятия , %	78,28	71,87	80,59	+2,31
Коэффициент финансовой зависимости, %	21,72	28,13	19,41	-2,31
коэффициент финансового риска	0,27	0,39	0,24	-0,03

Коэффициент финансовой зависимости =  $(2 \text{ раздел} + 3 \text{ раздел пассива}) / \text{баланс} \times 100\%$ .

Коэффициент финансовой зависимости в 2005 г. =  $(31+1956)/9148 \times 100\% = 21,72\%$

Коэффициент финансовой зависимости в 2006 г.  $= (71 + 2804) / 10222 \times 100\% = 28,13\%$

Коэффициент финансовой зависимости в 2007

г.  $= (43 + 1959) / 10312 \times 100\% = 19,41\%$

Рассчитаем коэффициент финансового риска (плечо финансового рычага) =  
заемный капитал / собственный капитал

коэффициент финансового риска в 2005 г.  $= 21,72 / 78,28 = 0,27$

коэффициент финансового риска в 2006 г.  $= 28,13 / 71,87 = 0,39$

коэффициент финансового риска в 2007 г.  $= 19,41 / 80,59 = 0,24$

Данные табл.2.9 показывают, что в основном имущество предприятия сформировано за счет собственных источников, поэтому и коэффициент финансовой автономности достаточно высокий и составляет 78,28% в 2005 г. и 80,59% в 2007 г., т.е. наблюдаем увеличение коэффициента финансовой автономности на 2,31%. Коэффициент финансового риска на конец анализируемого периода снизился на 0,03 и составил 0,24.

Рассмотренные показатели позволяют судить об улучшении показателей финансовой устойчивости.

Одним из показателей, характеризующих финансовую устойчивость предприятия, является коэффициент маневренности капитала, который показывает, какая часть собственного капитала находится в обороте, т.е. в той форме которая позволяет свободно маневрировать этими средствами. Коэффициент должен быть достаточно высоким, чтобы обеспечить гибкость в использовании собственных средств предприятия.

Произведем расчет коэффициента маневренности капитала, табл. 2.10

Коэффициент маневренности в 2005 г.  $= (2829 / 7161) \times 100\% = 39,50\%$

Коэффициент маневренности в 2006 г.  $= (2812 / 7347) \times 100\% = 38,27\%$

Коэффициент маневренности в 2007 г.  $= (3460 / 8310) \times 100\% = 41,64\%$

## Динамика коэффициента маневренности капитала с 2005 -2007 г.г.

показатели	2005 г.	2006 г.	2007 г.	Отклонение 2007 г. от 2005 г.
Общая сумма собственного капитала (1 раздел пассива, стр.490), тыс. руб.	7161	7347	8310	+1149
Сумма долгосрочных пассивов предприятия (стр.590 баланса)	31	71	43	+12
Общая сумма постоянного капитала (1+2 разделы пассива, т.е. стр.490+стр.590)	7192	7418	8353	+1161
Общая сумма внеоборотных активов (стр.190 по балансу)	4363	4606	4893	+530
Сумма собственных оборотных средств= сумма постоянного капитала- сумма внеоборотных активов	2829	2812	3460	+631
Коэффициент маневренности= сумма собственного оборотного капитала/общая сумма собственного капитала)×100%	39,50	38,27	41,64	+2,14

Данные табл.2.10 показывают, что в течении анализируемого периода наблюдается увеличение коэффициента маневренности капитала на 2,14%, это говорит о том, что доля капитала, находящегося в обороте увеличилась, что следует оценить положительно.

### 2.3.3. Анализ показателей рентабельности и деловой активности

Показатели деловой активности позволяют оценить финансовое положение предприятия с точки зрения платежеспособности: как быстро средства могут превращаться в наличность, каков производственный потенциал предприятия,

эффективно ли используется собственный капитал и трудовые ресурсы, как использует предприятие свои активы для получения доходов и прибыли.

Произведем анализ деловой активности на основании следующих данных предприятия, табл. 2.11.

Таблица 2.11

Показатели рентабельности и деловой активности предприятия с 2005-2007 г.г.

Показатели	2005 г.	2006 г.	2007 г.	Отклонение 2007 г. от 2005 г.
Выручка от реализации, тыс. руб.	19326,7	21780,4	24445,2	+5118,5
Среднегодовая стоимость всего капитала, тыс. руб.	9148	10222	10312	+1164
Коэффициент оборачиваемости капитала= $\frac{\text{Выручка}}{\text{Среднегодовая стоимость всего капитала}}$	2,11	2,13	2,13	+0,02
Продолжительность оборота капитала= $\frac{\text{сумма капитала} \times 360 \text{ дней}}{\text{сумма выручки}}$ , дни	170,40	168,95	151,86	-18,54
Стоимость собственного капитала, тыс. руб. (1 раздел пассива)	7161	7347	8310	+1149
Коэффициент оборачиваемости собственного капитала= $\frac{\text{выручка}}{\text{сумма собственного капитала}}$	2,69	2,96	2,94	+0,25
Прибыль от продаж, тыс. руб.	962,1	1092	1739,4	+777,3
Рентабельность всего капитала, %= $(\text{Прибыль}/\text{капитал}) \times 100\%$	10,52	10,68	16,87	+6,32
Рентабельность продаж, %=( $\text{Прибыль}/\text{выручка}) \times 100\%$	4,97	5,02	7,12	+2,15

Как показывают данные табл.2.11, в течении анализируемого периода наблюдается рост рентабельности всего капитала и рентабельности продаж на 6,32% и 2,15% соответственно.

Коэффициент оборачиваемости капитала показывает скорость оборачиваемости. В данном случае, на нашем предприятии произошло замедление оборачиваемости собственного капитала на 0,25 и коэффициент оборачиваемости собственного капитала в 2007 г. составил 2,94.

В связи с увеличением суммы выручки и стоимости всего капитала продолжительность оборота увеличилась на 0,02 дня и в 2007 г. составила 2,13 дня.

Вывод:

На основании проведенного нами анализа по предприятию в период с 2005-2007 г.г. можно сделать следующий вывод:

Показатели рентабельности и доходности увеличились. Произошло улучшение финансового состояния предприятия. Большая часть капитала предприятия сформирована за счет собственных источников. Заемные источники предприятия занимают небольшой удельный вес, причем к 2007 г. их стоимость снижается. Все это говорит о том, что предприятие не очень зависимо от внешних инвесторов.

Показатель общей и промежуточной ликвидности находятся в норме, а к 2007 г. даже превышают нормативное значение. Но баланс предприятия нельзя назвать абсолютно ликвидным, так как абсолютный показатель ликвидности ниже нормативного значения.

Произошло замедление оборачиваемости собственного капитала.

Финансовый леверидж снизился на 1,68 и в 2007 г. составил 1,24, это следует оценить положительно, т.к. произошло снижение степени финансового риска, связанного с возможным недостатком средств для выплаты процентов по кредитам и займам.

Но в связи с тем, что производственный леверидж вырос, произошло увеличение производственно-финансового левериджа на 11,81, это говорит о том, что увеличился общий риск, связанный с возможным недостатком средств для возмещения производственных расходов и финансовых издержек по обслуживанию внешнего долга.

Цикл оборотного капитала увеличился на 2,34 дня и составил в 2007 г. 49,23 дня. Это указывает на ухудшение управления оборотным капиталом предприятия.

В связи с тем, что предприятие реализует продукцию сезонного спроса, в 3 квартале каждого года, из-за снижения покупательского спроса предприятие терпит

убытки. Поэтому необходимо рассмотреть мероприятия, направленные на ускорение оборота в периоды спада, для того, чтобы не прибегать к большому внешнему заимствованию кредитных ресурсов, а также рассмотреть мероприятия, которые будут способствовать ускорению реализации продукции сезонного спроса, увеличению прибыли и рентабельности.

## **2.4. Управление финансовыми ресурсами**

Для наиболее эффективного управления денежными потоками, дополнительно к бюджету движения денежных средств, обособленное подразделение составляет такие инструменты оперативного планирования финансовой деятельности предприятия как: платежный календарь и кассовый план .

### **2.4.1. Финансовое планирование при помощи платежного календаря и его оптимизация**

Компаниям, которые активно работают, не избежать сильных колебаний сумм денег на банковских счетах. Например, организация рассчиталась за крупную партию товара. Поэтому на следующий день фирма не смогла выплатить всем сотрудникам зарплату. Чтобы компания не оказалась в описанной ситуации, финансовым специалистам необходимо эффективно планировать и отслеживать ее доходы и расходы.

Оперативное финансовое планирование предполагает разработку: кредитного плана, кассового плана, платежного календаря и др.

Кредитный план определяет порядок поступления денежных средств и возврата их в намеченные договорами сроки.

Кассовый план отражает оборот наличных денежных средств, т.е. поступление и выплату наличных денег через кассу хозяйствующего субъекта.

Платежный календарь представляет собой баланс денежных поступлений и расходов за определенный период с остатком (сальдо) на расчетном счете

предприятия . Его информационной основой являются различные планы и балансы, составляемые на предприятии: план реализации продукции, смета затрат на производство, смета расходования фонда оплаты труда, смета государственного социального страхования, смета затрат на техническое перевооружение и реконструкцию и т.д.

План реализации продукции (выполнения работ) является основополагающим при определении ожидаемых поступлений. В условиях рыночной экономики он должен максимально учитывать рекомендации службы маркетинга предприятия, быть предельно точным и обоснованным.

В смету производственных затрат следует включать информацию о сумме и времени осуществления затрат, необходимых для выполнения плана реализации продукции. В планировании затрат, особенно на необходимые закупки оборудования, материалов и полуфабрикатов, участвуют производственные службы, в первую очередь — службы подготовки производства, снабжения, комплектации.

Платежный календарь отражает ожидаемые денежные доходы и расходы в плановом периоде и предназначен для планирования изменений объема имеющихся у предприятия денежных средств и будущих финансовых потребностей (излишка или недостатка денежных средств). Он служит средством «ранней диагностики» финансового состояния предприятия. Если проектируется положительное сальдо, то можно рассчитывать на получение дополнительного дохода. Если же на стадии проекта обнаружена нехватка финансовых средств, то, у руководителя есть время для принятия необходимых мер.

Составление платежного календаря распадается на шесть этапов:

I. Выбор периода планирования. Как правило, это квартал (месяц).

II. Планирование объема реализации продукции и услуг. Оно осуществляется по специальной методике с учетом объема производства в рассматриваемом периоде.

III. Оценка денежных доходов. Она охватывает следующие статьи:

реализация продукции, работ, услуг (выручка от продажи промышленной продукции, реализация излишнего оборудования, сырья, материалов, полуфабрикатов);

авансовые платежи;

переходящая с предыдущего периода планирования дебиторская задолженность нарастающим итогом (поступление средств от покупателей по просроченной задолженности);

кредиты (под расчетные документы в пути, под товарно-материальные ценности);

другие поступления (ассигнования из бюджета, поступление средств от вышестоящих органов на оказание временной финансовой помощи).

IV. Оценка денежных расходов. Распространяется на следующие статьи:

текущая оплата закупок товарно-материальных ценностей (счетов поставщиков за сырье, материалы, покупные изделия и полуфабрикаты, услуги сторонних предприятий, выполнение НИОКР и т.п.);

погашение кредиторской задолженности, которая возникает вследствие оплаты закупок, сделанных в предыдущем периоде;

заработная плата с начислениями (фонд оплаты труда, оплата отпусков, социальное страхование, прочие выплаты);

оплачиваемая с расчетного счета часть косвенных расходов предприятия (вспомогательные материалы, затраты на текущий и капитальный ремонт);

налоговые платежи (налог на прибыль, налог с оборота, налог на экспорт и импорт, налог с продаж, отчисления в фонд стабилизации и др.);

выплата процентов за кредиты;

капитальные затраты на техническое перевооружение, приобретение оборудования;

прочие платежи (расходы за счет прибыли, остающейся у предприятия, возврат вышестоящим организациям ранее полученной помощи, непроизводительные потери, выплата дивидендов по акциям акционерного предприятия).

V. Определение денежного сальдо. Оно представляет собой разность между суммами поступлений и расходами за период планирования.

VI. Подведение итогов. Выясняется, будет ли у предприятия излишек средств или недостаток. Результаты подведения итогов сводят в таблицу.

Как правило, в доходной части платежного календаря детализируется получение кредитов и погашение дебиторской задолженности, а в расходной части — предоставление кредита и погашение кредиторской задолженности, что представляется полезным для целей финансового анализа. Впрочем, детализация не является обязательной, более того, она приводит к завышению «валюты баланса», т.е. объема доходной и расходной частей. Устранение раздела, детализирующего кредиты, позволяет упростить баланс и снизить трудоемкость его составления.

Доходы в текущем периоде  $D$  складываются из стоимости продукции (услуг), реализуемой в данном периоде  $Ст$ , погашения дебиторской задолженности прошлого периода  $Дпр$  и кредитов  $Кт$ , получаемых в текущем периоде, т.е.

$$D = Ст + Дпр + Кт \quad (8)$$

Расходы текущего периода  $P$  складываются из стоимости  $Зт$  товарно-материальных ценностей и услуг, приобретенных в этом периоде, погашения кредиторской задолженности предыдущего периода  $Кпр$  и предоставления кредита потребителю в текущем периоде  $Дт$ :

$$P = Зт + Кпр + Дт. \quad (9)$$

В то же время продажи текущего периода оплачиваются частично за счет собственных средств предприятия-потребителя  $Опрт$ , а частично — за счет предоставленного ему предприятием-поставщиком кредита (дебиторской задолженности текущего периода). Иными словами, справедливо равенство

$$Ст = Опрт + Дт \quad (10)$$

Аналогично закупки текущего периода частично оплачиваются из собственных средств  $Озт$ , а частично — за счет полученного кредита, т.е. справедливо равенство

$$Зт = Озт + Кт \quad (11)$$

Итак, выведем сальдо Д - Р. С учетом условий формул (6.1) и (6.4) после преобразований получим:

$$Д - Р = \text{Опрт} - \text{Озт} + \text{Дпр} - \text{Кпр} \quad (12)$$

Из формулы (6.5) видно, что объем получаемых и выдаваемых предприятием кредитов не влияет на итоговое сальдо. Оно определяется только суммой выручки и платежей текущего периода, а также дебиторской и кредиторской задолженности прошлых периодов, погашаемых в данном периоде. Поэтому невключение кредитов в платежный календарь не ошибка.

Однако данная методика применима лишь при условии, что кредиты, получаемые в текущем периоде, расходуются только на предоставление товарного кредита потребителям, а не на финансирование капитальных вложений. В противном случае расходование средств на погашение кредиторской задолженности прошлых периодов приведет к росту задолженности фирмы перед кредиторами. Особенно плачевные результаты дает подобная практика в условиях инфляции. Предприятие не может постоянно финансировать просроченные платежи за счет новых займов. Минимально допустимое сальдо, установленное эмпирическим путем, равно 5% от сумм ежемесячных платежей заказчиков. По сути, эти средства представляют собой резервный фонд, расходующийся на погашение возможной краткосрочной задолженности компании поставщикам.

Рассмотрим платежный календарь по данным 2007 г., табл. 2.12

Таблица 2.12

Платежный календарь в 2007 г., тыс. руб.

№ п/п	Наименование статей расходов	1 квартал	2 квартал	3 квартал	4 квартал	итого
	<b>ПЛАТЕЖИ</b>					
1	За сырье, материалы, топливо, электроэнергию товары, услуги	8284,4	6379,6	256,0	2709,6	17629,6
2	Налоговые платежи	61,11	61,11	61,11	61,11	244,45
3	Расходы на оплату труда	422,8	428,6	428,9	404,5	1684,8
4	Офисные расходы	714,8	714,8	714,8	714,8	2859,2
5	Услуги связи	0,5	0,5	0,5	0,6	2,1
6	Общехозяйственные расходы	119,5	119,5	119,5	119,5	478,0

7	Погашение кредита	718,75	718,75	718,75	718,75	2875,0
8	Прочие					
	<b>ИТОГО ПЛАТЕЖЕЙ</b>	<b>10321,86</b>	<b>8422,86</b>	<b>2299,56</b>	<b>4728,86</b>	<b>25773,15</b>
	<b>ПОСТУПЛЕНИЯ СРЕДСТВ</b>					
1	За реализованную продукцию	10140,2	8553,0	320,0	5432	24445,2
2	Возврат денег с депозитов	518,25	518,25	518,25	518,25	2073,0
3	Ссуды полученные	500,5	500,5	500,5	500,5	2002,0
4	Прочие					
	<b>ИТОГО ПОСТУПЛЕНИЙ</b>	<b>11158,95</b>	<b>9571,75</b>	<b>1338,75</b>	<b>6450,75</b>	<b>28520,2</b>
	Превышение платежей над поступлениями			960,81		
	Превышение поступлений над платежами	837,09	1148,89		1721,89	2747,05
	Начальное сальдо	218,55	218,55	218,55	218,55	874,20
	Конечное сальдо	1055,64	1367,44	742,26	1940,44	3621,25

Как показывают данные табл. 2.12 платежный календарь не сбалансирован. Так, в 3 квартале расходы превышают доходы, организации выгодно как можно раньше оплатить счета, но так как в 3 квартале реализация продукции идет очень плохо, необходимо часть счетов перенести на другие кварталы, тогда доходы будут выше расходов.

#### **2.4.2. Составление кассового плана предприятия**

Кроме того, предприятие составляет кассовый план - это план обращения наличных средств предприятия, необходимый для контроля за их поступлением и расходованием. Он разрабатывается на квартал и в установленный срок подается в обслуживающий банк. Упорядочение и исполнение кассового плана обеспечивают строгий контроль за направлением наличных средств, своевременное их получение и эффективное использование.

Кассовый план составляется по типовой форме и содержит четыре раздела (Прил.9). Первый раздел отображает поступление наличных (кроме денег, полученных в банке) на предприятие в плановом квартале по конкретным источникам поступления. Из общей суммы необходимо определить суммы, которые

расходуются на месте из выручки и сдаются в банк. Во втором разделе показывают виды расходов предприятия наличными (на заработную плату, выплату пенсий и пособий по социальному страхованию, на хозяйственные расходы и расходы на командировки). Третий раздел содержит расчет выплат заработной платы на плановый квартал с учетом всех возможных удержаний. В четвертом разделе заполняется календарь выдач заработной платы работникам и служащим, где в установленные сроки указываются суммы выплат предприятию наличными.

Кассовый план необходим предприятию, чтобы более точно представить размер обязательств перед работниками предприятия по заработной плате и размер других выплат.

Если предприятие нуждается в краткосрочном кредите, то необходимые документы представляются в банк в соответствии с его требованиями, в результате чего и заключается договор о кредитно-кассовом обслуживании. Но необходимо, чтобы этому предшествовал расчет размера кредита, а также той суммы, которую необходимо вернуть банку. Эффективность мероприятия, которое кредитруется, или ожидаемая выручка от реализации продукции должна обеспечить своевременное возвращение кредита и исключить штрафные санкции.

Благодаря финансовому прогнозированию и финансовому планированию руководитель предприятия способен определить будущие финансовые потребности компании и определить цели, достижение которых поможет сохранить намечаемые уровни прибыльности. Если прогноз указывает на недостаток финансовых средств, финансовый менеджер имеет возможность сказать, когда и сколько денег потребуется компании. Это необходимо для того, чтобы определить ту финансово-кредитную политику, которая должна проводиться для успешного решения поставленных перед компанией задач.

Разработка подробного бюджета дает возможность компании сравнить фактические результаты своей деятельности с запланированными. Такое сравнение проводится из месяца в месяц, и в обязанность финансового директора входит выявление и устранение любых серьезных отклонений от прогнозируемого уровня.

Таким образом, оперативное финансовое планирование осуществляется на краткосрочный период и заключается в необходимости контроля за поступлением фактической выручки на расчетный счет и за расходованием наличных финансовых ресурсов. В рамках оперативного внутрифирменного планирования составляются следующие документы: бюджет движения денежных средств, бюджет доходов и расходов и бюджет по балансовому листу.

### **2.4.3. Проведение необходимых мероприятий, направленных на эффективное использование финансов предприятия**

Управление финансовыми ресурсами включает в себя комплекс мероприятий, направленных на эффективное использование финансов предприятия, правильного планирования прибыли, ускорения товарооборачиваемости и т.д.

**Устойчивость финансового состояния может быть восстановлена путем:**

- а) ускорения оборачиваемости капитала в текущих активах, в результате чего произойдет относительное его сокращение на рубль товарооборота;
- б) обоснованного уменьшения запасов и затрат (до норматива);
- в) пополнения собственного оборотного капитала за счет внутренних и внешних источников. [6;233]

Поэтому при внутреннем анализе осуществляется углубленное изучение причин изменения запасов и затрат, оборачиваемости текущих активов, наличия собственного оборотного капитала, а также выявление резервов сокращения долгосрочных и текущих материальных активов, ускорения оборачиваемости средств, увеличения собственного оборотного капитала.

Темпы роста собственного капитала (отношение суммы прибыли, направленной в фонд накопления, к собственному капиталу) зависят от следующих факторов:

- рентабельности продаж;
- оборачиваемости капитала;

- структуры капитала, характеризующей финансовую активность предприятия по привлечению заемных средств (отношение среднегодовой суммы валюты баланса к среднегодовой сумме собственного капитала) ;

- доли отчислений чистой прибыли на развитие производства.

Два первых фактора отражают действие тактической, а два последних — стратегической финансовой политики. Правильно выбранная ценовая политика, расширение рынков сбыта ведет к увеличению объема продаж и при-предприятия, повышает уровень рентабельности продаж и скорость оборота капитала. В то же время нерациональная инвестиционная политика может снизить положительный результат первых факторов. [6;234]

Основными недостатками в работе предприятия ООО «Мидлэнд-Арт» являются:

- снижение покупательского спроса в связи сезонностью;

- замедление оборачиваемости капитала;

- увеличение производственно-финансового левериджа ( увеличился общий риск, связанный с возможным недостатком средств для возмещения производственных расходов и финансовых издержек по обслуживанию внешнего долга);

- увеличение цикла оборотного капитала (ухудшение управления оборотным капиталом предприятия).

Поэтому на предприятии необходимо ускорить выручку от реализации за счет:

- сезонных скидок;

- расширения рынков сбыта;

- предоставления новых дополнительных услуг.

За счет этих мероприятий предприятие планирует снизить убытки 3 квартала и ускорить товарооборачиваемость на 10% ежегодно.

Мероприятия , направленные на улучшение управления финансовыми ресурсами рассмотрены в табл.2.13.

Мероприятия, направленные на улучшение управления финансовыми ресурсами  
на перспективу

№ п/п	мероприятия	Характеристика мероприятий
1	Сезонные скидки в 3 квартале	Сезонные скидки в 3 квартале необходимо установить в размере 30%, за счет скидок планируется увеличить выручку 3 квартала в среднем на 30%.
2	Расширения рынков сбыта	Расширение рынков сбыта может быть достигнуто за счет эффективной рекламной деятельности в журналах для оптовиков; Путем поиска потенциальных потребителей через Интернет и заключения с ними договоров на поставку продукции сезонного спроса; Создать собственный Интернет сайт; Размещать банерную рекламу в Интернете на различных сайтах, в местах где это наиболее целесообразно. За счет этих мероприятий планируется увеличить выручку на 20-25%
3	Предоставления новых дополнительных услуг	В настоящий момент очень большой популярностью обладает услуга- предоставление хранения вещей зимнего ассортимента. Для этого необходимо взять в лизинг холодильное оборудование для хранения вещей. Стоимость хранения (на весь период с апреля- по октябрь составит 0,7% от стоимости вещи). За счет этого планируется увеличить выручку на 10-12%

На основании рассмотренных мероприятий, необходимо подсчитать эффективность от внедрения мероприятий, составить кассовый план и платежный календарь на 2009 г.

## **ГЛАВА 3. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ФИНАНСИРОВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ ООО «МИДЛЭНД-АРТ»**

### **3.1. Лизинг- как одна из форм финансирования предприятия**

Как было рассмотрено выше, для увеличения доходов предприятия необходимо взять в лизинг холодильное оборудование для хранения меховых изделий.

Слово ЛИЗИНГ происходит от английского слова «LEASE» - аренда. Определение лизинга или финансовой аренды содержится в двух документах – Гражданском кодексе РФ (ст. 665) и Федеральном законе РФ «О финансовой аренде (лизинге)».

Ниже приводится определение, взятое из Федерального закона:

Лизинг - совокупность экономических и правовых отношений, возникающих в связи с реализацией договора лизинга, в соответствии с которым арендодатель (лизингодатель) обязуется приобрести в собственность указанное арендатором (лизингополучатель) имущество у определенного им продавца и предоставить лизингополучателю это имущество за плату во временное владение и пользование (с возможной, но не обязательной передачей в собственность). [24;312]

#### **Преимущества лизинга**

Лизинг эффективен при оперативном использовании достижений научно-технического прогресса, увеличении масштабов деятельности, снижении удельных расходов и интенсификации всего производственного процесса.

#### **Преимущества лизинга для предприятия-лизингополучателя:**

- Снижение потребностей в собственном капитале - сделка полностью финансируется лизингодателем.
- Доступность средств - лизинг может быть единственным источником средств для фирм, еще не имеющих деловой истории, достаточных активов для обеспечения залога.

- Гибкость системы платежей - адаптация платежей к возможному движению денежных средств пользователя.
- Ускоренная амортизация объекта лизинга (коэффициент до 3) - расширяется возможность оперативного обновления устаревшего оборудования, снижение налогооблагаемой прибыли.
- Фактор времени - срок лизинга может быть значительно больше срока кредита, неравномерность разновременных затрат и поступлений денежных средств.
- Налоговые льготы, государственная поддержка - уменьшение налогооблагаемой прибыли, снижение таможенных пошлин и налогов по операциям международного лизинга.
- Увеличение производственного потенциала.
- Совершенствование технологии производства.
- Снижение риска при освоении новой продукции - в случае недостаточного спроса есть возможность вернуть взятое в аренду имущество лизингодателю.

#### **Преимущества лизинга для лизингодателя:**

- Безопасность сделки - право собственности на актив остается за лизингодателем. >
- Согласованность расходов - расходы и доходы от инвестиций идут параллельно.
- Четкая определенность лизинговых платежей.
- Уменьшение негативных последствий колебания конъюнктуры рынка - устанавливаются долгосрочные отношения с пользователем и относительно стабильные лизинговые платежи.
- Возможность использования налоговых льгот.

#### **Преимущества лизинга для продавца (производителя) имущества:**

- Проведение активного маркетинга.

- Установление обратной связи - оперативное выявление конструктивных недостатков оборудования.
- Снятие рисков неплатежей - оплату и гарантии берет на себя лизинговая компания.
- Средство эффективной рекламы.
- Повышение спроса на вспомогательное оборудование.
- Ускорение темпов обновления выпускаемой модели.
- Уменьшение негативных последствий колебания конъюнктуры рынка.

Сущность и виды лизинга рассмотрены в прил.10.

Передовые российские химчистки уже предлагают жителям крупных городов сдавать зимнюю одежду в специально оборудованные холодильники, а архитекторы, разрабатывающие проекты современных коттеджей, стараются не забыть о «климатических комнатах». Все говорит о том, что богатеющие россияне уже предъявляют платежеспособный спрос на услуги сезонного хранения дорогой одежды. Прежде всего — меховой.

Минус в том, что сам по себе бизнес по сохранению дорогих шуб и дубленок обладает относительно невысокой рентабельностью, поэтому и рассматривать его следует скорее в качестве дополнительного, но никак не основного. Зато появление такой услуги в ассортименте магазина, предлагающего меховые изделия, а также при химчистках и мультисервисных домах быта— то, что надо. Ведь дело не только в самой услуге, но и в возможности постоянно возвращать к себе самых аппетитных клиентов, готовых не только раскошелиться на дорогие меха, но и платить за их хранение.

Первопроходцы рынка полагают, что первоначальные инвестиции, объем которых вряд ли составит менее 150 тысяч долларов, можно окупить за два–три удачных сезона. Но и тут есть загвоздка: в регионах необходимую для этого сотню клиентов «с наскока» привлечь не удастся. Скажем прямо: народ у нас к услугам сезонного хранения еще не привык.

## Меховые холодильники — изобретение со стажем.

Стоимость хранения мехов напрямую зависит от первоначальной цены и степени износа.

Хранение будет выгодным лишь в том случае, если удастся обеспечить максимальную загрузку холодильников. А этого можно добиться только при условии постоянной популяризации услуги.

Кстати, лучше даже не пытаться принимать вещи на хранение и обещать клиентам высокое качество услуг без соответствующего опыта работы в меховой индустрии. Дело в том, что приемка — едва ли не самый ответственный шаг в этом бизнесе. Нужно быстро и профессионально (так, чтобы не задерживать клиента, но и не поставить под удар компанию) оценить состояние изделия, его стоимость, качество меха и, главное, тут же выдать рекомендации. Между прочим, нередко именно при попытке сдать дорогую шубу в холодильник кое-кого из не слишком сведущих покупателей мехов ждет разочарование — оказывается, что под видом «мексиканского тушкана» или «шанхайского барса» им за бешеные деньги продали обычного кролика. Хранение шуб — это ответственность. Особенно для малого бизнеса. Чтобы оградить себя от риска, нужно обязательно страховать изделия.

Холодильное оборудование, которое планируется взять в лизинг стоит 652 тыс. руб. Произведем расчет лизинговой сделки, если воспользоваться фирмой-лизингодателем ЗАО «СЖ Финанс», табл.3.1.

Таблица 3.1

### Расчет параметров лизинговой сделки

показатели	%	Сумма, руб.
Первоначальная стоимость холодильника		652000,00
Авансовый платеж	30,0%	195600,00
Количество лизинговых платежей	24	
Ежемесячный лизинговый платеж		24358,76
Ставка удорожания	9,0%	
Общая сумма лизингового договора		780210,24

Итак, как показывают данные табл.3.1. , фирма планирует внести авансовый платеж в сумме 195600 руб., а это 30% от стоимости имущества. На 2 года рассчитаны платежи и ежемесячный платеж составит 24358,76 руб. При составлении платежного календаря необходимо учитывать данный платеж и в случае необходимости оптимизировать платежный календарь.

### **3.2. Привлечение инвестиций для расширения рынков сбыта**

В связи с тем, что для ускорения товарооборота предприятия, планируется увеличить выручку за счет мероприятий:

- эффективной рекламной деятельности в журналах для оптовиков;
- Путем поиска потенциальных потребителей через Интернет и заключения с ними договоров на поставку продукции сезонного спроса;
- Создать собственный Интернет сайт;
- Размещать банерную рекламу в Интернете на различных сайтах, в местах где это наиболее целесообразно.

За счет этих мероприятий планируется увеличить выручку на 20-25%.

Данные мероприятия требуют дополнительного финансирования, это можно осуществлять за счет дополнительных заемных источников или же используя прибыль предприятия, направить ее на развитие бизнеса.

Произведем расчет затрат на данные мероприятия, табл.3.2.

Как показывают данные табл.3.2 создание собственного сайта- это единовременные затраты, которые необходимо оплатить один раз, планируется на это мероприятие потратить 28 тыс. руб. Хотя стоимость разработки сайта колеблется от 15 до 75 тыс. руб., но не будем прибегать ни к высоким ни к низким расценкам.

Постоянные расходами являются- реклама в журналах для оптовиков и банерная реклама на различных сайтах. За счет этих мероприятий планируется увеличить товарооборот на 25%.

Таблица 3.2

## Расчет затрат на мероприятия на 2009 г.

МЕРОПРИЯТИЯ	ЗАТРАТЫ В МЕСЯЦ, РУБ.	ЗАТРАТЫ В КВАРТАЛ, РУБ.	ИТОГО ЗАТРАТЫ В ГОД, РУБ.
1.Единоновременные затраты:			
- Создание собственного Интернет сайта			28000
2. Постоянные затраты			
- рекламная деятельность в журналах для оптовиков	9800	29400	117600
- банерная реклама в Интернете на различных сайтах	12400	37200	148800
Итого затрат		66600	294400

Произведем расчет экономической эффективности от внедрения мероприятий, табл. 3.3.

Таблица 3.3

## Расчет экономической эффективности от внедрения мероприятий на предстоящий год

№ п/п	показатели	%	Тыс. руб.
1	Выручка 2007 года, всего за год		24445,2
2	Плановый рост выручки за счет мероприятий «Расширения рынков сбыта» (стр.1/100×25)	25%	6111,3
3	Плановый рост выручки за счет мероприятий «Открытие услуги- хранения вещей» (стр.1/100×12)	12%	2933,42
4	Выручка 3 квартала 2007 г.		320,0
5	Плановый рост выручки 3 квартала за счет скидок (стр.4/100×30)	30%	96,0
6	Итого рост выручки на сумму (стр.2+стр.3+стр.5)		9140,74
7	Плановая выручка на предстоящий год		33585,92

Как показывают данные табл. 3.3. планируется увеличить выручку до 33585,92 тыс. руб. Хотя в 3 квартале в связи с сезонностью небольшие продажи, но все же за счет скидок планируется увеличить выручку 3 квартала на 96 тыс. руб., тем самым минимизируя убытки 3 квартала.

Рассмотрим платежный календарь на предстоящий год, табл. 3.4.

Так как затраты на мероприятия составили 294400 руб., а чистая прибыль предприятия в 2007 г. составила 1494,95 тыс. руб., то финансирование данных мероприятий можно произвести за счет чистой прибыли, для того, чтобы не прибегать к дополнительным кредитам.

Таблица 3.4

Платежный календарь на предстоящий период

№ п/п	Наименование статей расходов	1 квартал	2 квартал	3 квартал	4 квартал	итого
	<b>ПЛАТЕЖИ</b>					
1	За сырье, материалы, топливо, электроэнергию товары, услуги	10672	10202,4	332,8	5661,52	26858,72
2	Налоговые платежи	61,11	61,11	61,11	61,11	244,45
3	Расходы на оплату труда	458,6	492,1	492,1	501,4	1944,2
4	Офисные расходы	714,8	714,8	714,8	714,8	2859,2
5	Услуги связи	0,5	0,5	0,5	0,6	2,1
6	Общехозяйственные расходы	119,5	119,5	119,5	119,5	478,0
7	Погашение кредита	73,07	73,07	73,07	73,07	2923,04
8	Прочие ( мероприятия )	94,6	66,6	66,6	66,6	294,4
9	Авансовый платеж	195,6	0	0	0	195,6
	<b>ИТОГО ПЛАТЕЖЕЙ</b>	<b>12389,78</b>	<b>11730,08</b>	<b>1860,48</b>	<b>7198,6</b>	<b>33178,94</b>
	<b>ПОСТУПЛЕНИЯ СРЕДСТВ</b>					
1	За реализованную продукцию	13340	12753	416,0	7076,92	33585,92
2	Возврат денег с депозитов	530,25	530,25	530,25	530,25	2121,0
3	Ссуды полученные					
4	Прочие					
	<b>ИТОГО ПОСТУПЛЕНИЙ</b>	<b>13870,25</b>	<b>13283,25</b>	<b>946,25</b>	<b>7607,17</b>	<b>35706,92</b>
1	Превышение платежей над поступлениями( сальдо за период)			914,23		
2	Превышение поступлений над платежами (сальдо за период)	1480,47	1553,17		408,57	2527,98
3	Начальное сальдо	373,74	373,74	373,74	373,73	1494,95
4	Конечное сальдо (стр.1+ стр.3) Или (стр.2+стр.3)	1854,21	1926,91	-540,49	782,3	4022,93

Как показывают данные табл.3.4. конечное сальдо в 3 квартале отрицательно, несмотря на то, что мы за счет скидок увеличили выручку, большой выручка в 3

квартале не будет, так как в летний период наладить продажи зимних шуб хорошо, как это например, происходит зимой –невозможно. Можно лишь поднять выручку 3 квартала ненамного, для того, чтобы минимизировать убытки 3 квартала.

Так, как предприятию необходимо платить кредиты, аренду и др. платежи каждый квартал, а выручка 3 квартала невысока, необходимо оптимизировать платежный календарь.

Сделать это можно так:

- «передвинуть» расходы на более поздние сроки, а поступления – на более ранние; разделить платеж на несколько частей с разными датами исполнения;
- рассчитаться с контрагентом альтернативным способом. Например, заплатить ему товарным векселем вместо денежного;
- конвертировать одно платежное средство в другое. Так, фирма может продать банковский вексель и получить наличные денежные средства;
- договориться о кредитовании компании. При этом нужно учитывать грядущие выплаты по процентам за пользование заемными средствами.

Оптимизируем платежный календарь, для этого перенесем некоторые платежи 3 квартала в 1 или 2 кварталы. В результате этого будет сформирован новый график платежей и сальдо 3 квартала не будет отрицательным., табл.3.5.

Для этого платежи за кредит в сумме 73,07 тыс. руб. перенесем из 3 квартала в 1 квартал, т.е. произведем эти платежи заранее. Офисные расходы, общехозяйственные расходы и расходы на прочие мероприятия из 3 квартала перенесем во 2 квартал. В результате этого в 3 квартале доходы будут превышать расходы на 59,74 тыс. руб. и сальдо стало положительным. Таким образом мы оптимизировали график платежей.

## Оптимизированный платежный календарь на предстоящий период, тыс. руб.

№ п/п	Наименование статей расходов	1 квартал	2 квартал	3 квартал	4 квартал	итого
	<b>ПЛАТЕЖИ</b>					
1	За сырье, материалы, топливо, электроэнергию товары, услуги	10672	10202,4	332,8	5661,52	26858,72
2	Налоговые платежи	61,11	61,11	61,11	61,11	244,45
3	Расходы на оплату труда	458,6	492,1	492,1	501,4	1944,2
4	Офисные расходы	714,8	1429,6	0	714,8	2859,2
5	Услуги связи	0,5	0,5	0,5	0,6	2,1
6	Общехозяйственные расходы	119,5	239,0	0	119,5	478,0
7	Погашение кредита	146,14	73,07	0	73,07	2923,04
8	Прочие ( мероприятия )	94,6	133,2	0	66,6	294,4
9	Авансовый платеж	195,6	0	0	0	195,6
	<b>ИТОГО ПЛАТЕЖЕЙ</b>	<b>12462,85</b>	<b>12630,98</b>	<b>886,51</b>	<b>7198,6</b>	<b>33178,94</b>
	<b>ПОСТУПЛЕНИЯ СРЕДСТВ</b>					
1	За реализованную продукцию	13340	12753	416,0	7076,92	33585,92
2	Возврат денег с депозитов	530,25	530,25	530,25	530,25	2121,0
3	Ссуды полученные					
4	Прочие					
	<b>ИТОГО ПОСТУПЛЕНИЙ</b>	<b>13870,25</b>	<b>13283,25</b>	<b>946,25</b>	<b>7607,17</b>	<b>35706,92</b>
1	Превышение платежей над поступлениями( сальдо за период)					
2	Превышение поступлений над платежами (сальдо за период)	1407,4	652,27	59,74	408,57	2527,98
3	Начальное сальдо	373,74	373,74	373,74	373,73	1494,95
4	Конечное сальдо (стр.1+ стр.3) Или (стр.2+стр.3)	1781,14	1026,01	433,48	782,31	4022,93

Проведем сравнительный анализ платежных календарей на 2007 г. и на предстоящий период, табл. 3.6.

Как показывает сравнительный анализ платежного плана, табл.3.6, в 2007 г. сальдо 3 квартала было отрицательным, это говорит о том, что не была произведена оптимизация платежного календаря, а на предстоящий период, в связи с мероприятиями, направленными на увеличение выручки предприятия и взятием лизинга, финансовые платежи были распределены таким образом, что сальдо в 3квартале, в прочем как и во всех остальных –положительное. Это следует оценить положительно.

Таблица 3.6.

Сравнительный анализ платежного календаря на 2007 г. и на предстоящий период, тыс.руб.

№ квартала	Платежный календарь 2007 г.			Платежный календарь на предстоящий период		
	платежи	поступления	сальдо	платежи	поступления	сальдо
1	10321,86	11158,95	837,09	12462,85	13870,25	+1407,4
2	8422,86	9571,75	1148,89	12630,98	13283,25	+652,27
3	2299,56	1338,75	-960,75	886,51	946,25	+59,74
4	4728,86	6450,75	+1721,89	7198,6	7607,17	+408,57

### 3.3. Эффективное управление платежами

Для того чтобы оперативно контролировать расходы компании, финансовому работнику необходимо ежедневно уточнять перечень и суммы планируемых на очередную дату платежей. При этом он не должен забывать учитывать остатки денежных средств на предыдущий день.

Если на фирме недостаточно денег для оплаты всех счетов, часть запланированных платежей можно перенести на другие дни. В соответствии с этими изменениями пересчитывают и платежный календарь. Финансовая служба должна уточнить остатки на текущий день, а также отметить проведенные платежи и поступления. Затем неисполненные обязательства переносят на будущие даты.

Далее нужно пересчитать остатки денег на следующие дни планового периода. Для этого к остатку текущего дня прибавляют ожидаемые поступления и отнимают скорректированные платежи. Расчет проводят для каждого дня планового периода.

Сформированный таким образом новый вариант платежного календаря, как и первоначальный, может оказаться несбалансированным – в нем могут появиться дни

с отрицательными остатками. В этом случае календарь также необходимо «оптимизировать» .

Чтобы финансовая служба могла оперативно управлять платежами, ей необходимо каждый день получать информацию об остатках денег на счетах фирмы. Эти сведения не обязательно должны быть подтверждены документами – финансовым работникам компании гораздо важнее вовремя узнавать достоверные суммы остатков.

В зависимости от способа расчетов оперативный учет можно организовать по-разному. Несколько методов его ведения описаны в табл. 3.7.

Таблица 3.7

Несколько методов ведения оперативного учета

<b>Средство оплаты</b>	<b>Как вести оперативный учет</b>
Деньги на расчетных счетах	Финансовая служба обрабатывает выписки банка и передает их в бухгалтерию
Наличные в кассе бухгалтерии	Финансовая служба получает справки о движении денег по кассе из бухгалтерии с установленной периодичностью
Векселя и облигации	Если векселя и облигации фирмы хранятся в финансовом отделе, его специалисты и занимаются их оперативным учетом. Если ценные бумаги находятся в бухгалтерии, финансисты должны периодически получать справку об их наличии и движении
Взаимозачеты	Финансовая служба передает в бухгалтерию распоряжение о подготовке актов сверки взаимных расчетов

Полученные данные о движении денег сотрудники финотдела обрабатывают при помощи таких способов:

- корректируют текущие остатки;
- вносят изменения в план расходов;
- фактические платежи распределяют по плановым, которые затем отмечают как осуществленные;
- разносят платежи и поступления по конкретным договорам, суммам налогов в бюджет, социальные фонды и т. д. При этом состояние

взаиморасчетов с контрагентами корректируют на уже уплаченные суммы.

Таким образом, в отличие от других разновидностей финансовых планов, не существует раз и навсегда утвержденного варианта платежного календаря. Это постоянно корректируемый прогноз поступлений и расходов на каждый день планового периода. Организации он помогает поддерживать ликвидность, а финансовым работникам – эффективно контролировать денежные потоки фирмы.

### **Как справиться с противоречиями между потребностями и спросом на оборотный капитал**

Каждый линейный управляющий будет заинтересован в каком-либо аспекте оборотного капитала, и это будет вызывать столкновение потребностей и спроса. Задача финансового директора состоит в том, чтобы проконсультировать линейных управляющих и исполнительного директора по вопросам финансовых условий их требований и, в частности, по условиям изменений в составляющих элементах оборотного капитала.

Например, управляющий производством, может быть, захочет получить полный комплект запасных частей, чтобы предусмотреть любую случайность в механическом цехе. Точно так же он может захотеть поддерживать крупные поставки сырья для удовлетворения возможных потребностей производства, не подумав хорошенько о стоимости финансирования таких поставок. Коммерческий директор, возможно, захочет иметь большой запас готовых товаров, чтобы гарантировать выполнение любого возможного заказа, и может захотеть расширить ассортимент товаров для удовлетворения любого возможного спроса потребителей. Может быть, он пожелает расширить благоприятные условия кредита, тем самым поощряя своих покупателей и, быть может, увеличивая продажи. Однако он может игнорировать фактор отношения затрат к выгоде и возросшую вероятность безнадежных долгов.

Управление этими противоречивыми потребностями и спросом — трудная задача, так как необходимо соблюдать мотивацию и обязательства линейных управляющих. Задача финансового директора состоит в том, чтобы четко определить предпосылки

изменений в составе и в уровне инвестиций в оборотный капитал. Он несет персональную ответственность только в области кредитного контроля и финансового управления.

Необходимо находить правильный баланс между подходами к инвестициям в оборотный капитал с точки зрения финансового контроля, организации сбыта и производства. Работа директора-распорядителя или исполнительного директора заключается в том, чтобы устранять эти конфликты и достигать правильного соотношения для достижения общих целей компании. Роль финансового директора состоит в том, чтобы предоставить исполнительному директору лучшую (имеющуюся у него) информацию для обеспечения эффективного выполнения такой работы.

## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Предприятие с реализацией продукции сезонного спроса нуждается в дополнительном финансировании. Каким образом будет осуществляться финансирование: за счет кредитов или собственных источников финансирования? Для этого необходимо проводить всесторонний анализ финансовых показателей, платежеспособности, ликвидности, дебиторской и кредиторской задолженности. На основании этого, выявлять резервы, правильно планировать и в случае необходимости оптимизировать платежный календарь.

ООО «Мидлэнд-Арт» - это коммерческая организация, осуществляющая деятельность в производственной сфере и занимается производством меховых изделий.

Основной особенностью производственного процесса в меховой промышленности является сезонный характер работы.

Для того, чтобы определить какими ресурсами располагает предприятие необходимо проводить анализ финансового состояния.

Основными источниками информации для анализа финансового состояния предприятия служат отчетный бухгалтерский баланс (форма № 1), отчеты о прибылях и убытках (форма № 2), движении капитала (форма № 3) и другие формы отчетности, данные первичного и аналитического бухгалтерского учета, которые расшифровывают и детализируют отдельные статьи баланса.

Оборотный капитал состоит из всех краткосрочных активов, находящихся в компании для текущего использования, за вычетом сумм, причитающихся в короткие сроки третьим лицам за ценности, поставленные для текущего или долгосрочного использования. Важно включать эту последнюю оговорку потому, что даже они представляют сокращение средств, имеющихся для обеспечения оборотного капитала, если некоторые суммы, причитающиеся в данный момент третьим сторонам, могут относиться не к текущим операциям.

Под структурой оборотных средств понимается соотношение между элементами в общей сумме оборотных средств. Важнейшими показателями структуры

оборотных средств является соотношение между средствами, вложенными в сферу производства и в сферу обращения.

На основании проведенного нами анализа по предприятию в период с 2005-2007 г.г. выявили, что показатели рентабельности и доходности увеличились. Произошло улучшение финансового состояния предприятия. Большая часть капитала предприятия сформирована за счет собственных источников. Заемные источники предприятия занимают небольшой удельный вес, причем к 2007 г. их стоимость снижается. Все это говорит о том, что предприятие не очень зависимо от внешних инвесторов.

Показатель общей и промежуточной ликвидности находятся в норме, а к 2007 г. даже превышают нормативное значение. Но баланс предприятия нельзя назвать абсолютно ликвидным, так как абсолютный показатель ликвидности ниже нормативного значения.

Произошло замедление оборачиваемости собственного капитала.

Финансовый леверидж снизился на 1,68 и в 2007 г. составил 1,24, это следует оценить положительно, т.к. произошло снижение степени финансового риска, связанного с возможным недостатком средств для выплаты процентов по кредитам и займам.

Но в связи с тем, что производственный леверидж вырос, произошло увеличение производственно-финансового левериджа на 11,81, это говорит о том, что увеличился общий риск, связанный с возможным недостатком средств для возмещения производственных расходов и финансовых издержек по обслуживанию внешнего долга.

Цикл оборотного капитала увеличился на 2,34 дня и составил в 2007 г. 49,23 дня. Это указывает на ухудшение управления оборотным капиталом предприятия.

В связи с тем, что предприятие реализует продукцию сезонного спроса, в 3 квартале каждого года, из-за снижения покупательского спроса предприятие терпит убытки. Поэтому необходимо рассмотреть мероприятия, направленные на ускорение оборота в периоды спада, для того, чтобы не прибегать к большому внешнему заимствованию кредитных ресурсов, а также рассмотреть мероприятия,

которые будут способствовать ускорению реализации продукции сезонного спроса, увеличению прибыли и рентабельности.

Основными недостатками в работе предприятия ООО «Мидлэнд-Арт» являются:

- снижение покупательского спроса в связи сезонностью;
- замедление оборачиваемости капитала;
- увеличение производственно-финансового левериджа ( увеличился общий риск, связанный с возможным недостатком средств для возмещения производственных расходов и финансовых издержек по обслуживанию внешнего долга);
- увеличение цикла оборотного капитала (ухудшение управления оборотным капиталом предприятия).

Поэтому на предприятии необходимо ускорить выручку от реализации за счет:

- сезонных скидок;
- расширения рынков сбыта;
- предоставления новых дополнительных услуг.

Новой дополнительной услугой планируется открыть отдел хранения вещей. Для этого предусматривается взять в лизинг холодильное оборудование. На мероприятия, которые будут направлены на расширение объемов продаж, планируется потратить собственные средства, из чистой прибыли, для того, чтобы не прибегать к заимствованию внешних источников.

Для наиболее эффективного управления денежными потоками, дополнительно к бюджету движения денежных средств, обособленное подразделение составляет такие инструменты оперативного планирования финансовой деятельности предприятия как: платежный календарь и кассовый план .

При рассмотрении платежного календаря в 2007 г. –выявили, что сальдо в 3 квартале отрицательное, для устранения отрицательного сальдо, необходимо оптимизировать платежный календарь. При планировании платежного календаря на предстоящий период платежи были спланированы таким образом, что сальдо во всех кварталах имеет положительное значение. А сущность составления платежного календаря состоит в том, чтобы избежать отрицательного сальдо, т.к. продукция данного предприятия – является продукцией сезонного спроса и в летний период

времени предприятие имеет убытки. Для предотвращения этого необходимо ежегодно оптимизировать платежный календарь.

## СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Антикризисное управление/под ред. Г.К. Таля, М.А. Федотовой.-М.: Инфра-М, 2006 г.
2. Абрютин М.С., Грачев А.В. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия. - М.: Дело и сервис, 2008 г
3. Анализ хозяйственной деятельности в промышленности/ Под ред. В.И. Стражева. - Минск: Высшая школа, 2008 г.
4. Баканов М.И., Шеремет А.Д. Теория анализа хозяйственной деятельности: Учеб. - М: Финансы и статистика, 2007 г.
5. Бирман Г., Шмигд С. Экономический анализ инвестиционных проектов. - М: Банки и биржи ИО «ЮНИТИ», 2007 г.
6. Быкадоров В. А., Алексеев А. Д. Финансово-экономическое состояние предприятия. Практическое пособие. М.: Приор, 2004.
7. Балабанов И.Т. “Финансовый менеджмент”: Учебник.-М.: Финансы и статистика, 2007.224 с.
8. Грузинов В.П., Грибов В.Д. «Экономика предприятия»/ учебное пособие.-М.: Финансы и статистика, 2007 г.-208 с.
9. Ендовицкий Д.А. Комплексный анализ и контроль инвестиционной деятельности: методология и практика. - М.: Финансы и статистика, 2006.
- 10.Ковалев А.И., Привалов В.П. Анализ финансового состояния предприятия. - М: Центр экономики и маркетинга, 2005.
- 11.Ковалев В.В. Финансовый анализ: Управление капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчетности. — 4-е изд., перераб. и доп. — М: Финансы и статистика, 2006 г.
- 12.Ковалев В.В., Волкова О.Н. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. - М: Проспект, 2008 г.
- 13.Крейнина М. Н. Финансовое состояние предприятия. Методы оценки.— М.:ИКЦ«ДИС», 2004.

14. Пол Фридман. Контроль затрат и финансовых результатов./М., Аудит, ЮНИТИ, 2004 г.
15. Павлова Л. Н. Финансовый менеджмент. Управление денежным оборотом предприятия: Учебн. для вузов. – М., 2007г.
16. Павлова Л. Н. Финансовый менеджмент в предприятиях и коммерческих организациях: Управление денежным оборотом. – М., 2006г.
17. Стадник Д. В., Крутик А. Б. Финансовый менеджмент в промышленности: Учебн. пособ. – СПб., 2005.
18. Стоянова Е. С. Финансовый менеджмент: Российская практика. – М., 2004.
19. Стоянова Е. С. Финансовый менеджмент: Российская практика. – 2-е изд. – М., 2007г.
20. Современная экономика/ Под ред. О.Ю. Мамедова, издание 2-у, дополненное. Ростов-на Дону «Феникс», 2008г.
21. Холт Р. Н. Основа финансового менеджмента: пер. с англ. – М., 2005 г.
22. Холт Р. Н. Основа финансового менеджмента: пер. с англ. – М., 2008 г.
23. «Экономика предприятия»: Учебник/ под ред. О.И. Волкова. -М.: ИНФРА-М, 2005 г.-416 с.
24. «Экономика предприятия»: учебное пособие. /под ред. Сергеева И.В. -М.: Финансы и статистика, 2008 г.-304 с.