1. Разработка финансовой стратегии организации

В финансовом менеджменте при разработке вариантов решений, связанных с выбором источников финансирования инвестиционных проектов, используют разнообразные модели (матрицы), наиболее распространенной из которых считают модель французских ученых практиков Франшона и Романе.

Для построения матрицы рассчитываются два основных показателя:

1) результат хозяйственной деятельности (РХД) – это свободные денежные средства, остающиеся после инвестирования в текущую и инвестиционную деятельность организации.

РХД = БРЭИ - ∆ФЭП ± ЧДС инвест. деят.=-3843-12064=-15907 тыс. руб.

где БРЭИ – брутто-результат эксплуатации инвестиций – сумма денег, которыми управляет организация ради получения прибыли;

ЧДС инвест. деят. – разность между всеми поступлениями по инвестиционной деятельности и всеми видами расходования денежных средств (ф. №4, стр. 340, гр. 3)=0 тыс. руб.

∆ФЭП – изменение финансово-эксплуатационных потребностей организации.

∆ФЭП = ФЭП к.п. – ФЭП н.г.=3685-15749=-12064 тыс. руб.

где ФЭП к.г. – финансово-эксплутационные потребности на конец года=3685 тыс. руб.

ФЭП н.г. – финансово-эксплутационные потребности на начало года=15749 тыс. руб.

В свою очередь, ФЭП рассчитывают по формуле:

ФЭП = З + Д – Кр,

где З – запасы (форма №1, стр.210+220);

Д – дебиторская задолженность (форма №1, стр.230+240),

Кр – кредиторская задолженность (форма №1, стр. 621)

БРЭИ = ДС – Ам=-3243-600=-3843 тыс. руб.

где ДС – добавленная стоимость, то есть часть стоимости производстведенного продукта за минусом затрат организации на приобретение сырья, материалов, покупки услуг и т.д.

Ам – амортизация (форма №5, стр. 740, гр.3).

ДС = СПП – МЗ=6554-9797=-3243 тыс. руб.

МЗ – материальные затраты (форма №5, стр. 710, гр.3)

СПП – стоимость производственного продукта.

СПП = Вр ± ∆ГП=11550-4996=6554 тыс. руб.

Вр – выручка от реализации продукции (форма №2, стр. 010, гр. 3)

∆ГП – изменение остатков готовой продукции и незавершенного производства (форма №1, стр. 213 + 214, гр.4 – гр.3).

2) результат финансовой деятельности (РФД) – это показатель, характеризующий политику организации в области внешнего заимствования. Определяется чистыми денежными средствами по финансовой деятельности (форма №4, стр. 430, гр. 3).

На комбинации РХД и РФД строится финансовая стратегия на основе модели. В ней представлен показатель «результат хозяйственно-финансовой деятельности» - комплексный показатель наличия денежных средств, поступающих из собственных и заемных источников.

РХФД = РХД = РФД.

В Колхозе им. Мичурина РХД<0, РФД=0 - по матрице Франшона – Романе поле 8 «Дилема»

Вывод: Колхоз им. Мичурина частично использует возможности заимствования, покрывая убытки от текущей деятельности.

Рекомендации: наращивание рентабельности активов хозяйства. Если рентабельность активов будет расти значительными темпами, то хозяйство сможет довольствоваться умеренным использованием возможностей рынка и поддерживать небольшие суммы заимствования.

2. Прогнозирование финансовых результатов деятельности организации

Финансовый результат деятельности организации осуществляется по модели формирования, изложенной в форме №2 бухгалтерской отчетности. В форме №2 представлена факторная модель аддитивного типа, в которой представлены показатели, различным образом влияющие на величину балансовой и чистой прибыли.

Любая коммерческая организация согласно ГК РФ образуется с целью получения прибыли. В связи с этим главной задачей финансовых менеджеров является обеспечение постоянного прироста прибыли, прежде всего, от продажи продукции. Эта прибыль является главной составляющей чистой прибыли и свидетельствует о соответствии текущей деятельности организации своей миссии.

В этой связи организация должна уметь управлять размером прибыли от продаж, рассчитывать ее прогнозные значения на основе отчетности. Для реализации этой цели используется показатель «производственный леверидж (риск)».

В финансовом менеджменте он рассчитывается по формуле:



где ЭПР - эффект производственного рычага,

Пп - прибыль от продаж (ф. №2, стр. 050, гр. 3)

Пер.з - переменные затраты (пропорциональные затраты), которые изменяются в зависимости от изменения объема производства продукции.

К их числу относят затраты на приобретение материалов, расходы на оплату труда сдельщиков, отчисления на социальные нужды этой категории работников, транспортные расходы по доставке сырья и готовой продукции. Применительно к РГР будем понимать под переменными затратами только затраты на приобретение материалов (ф. №5, стр. 710, гр. 3).

Значение, полученное по данной формуле, свидетельствует о сложившемся в организации соотношении между темпами прироста выручки от, реализации продукции и темпами прироста прибыли от продажи продукции.

Следует считать верным, что финансовый менеджер не должен допускать в плановом периоде снижения размера выручки от реализации по сравнению с отчетным периодом.

Рассмотрим алгоритм прогнозирования прибыли от продаж продукции в Колхозе им. Мичурина:

Выручка0 = 11550 тыс. руб.,

Переменные затраты0 = 9797 тыс. руб.,

Прибыль от реализации0 = - 4880 тыс.. руб.,

Выручкапл = 14000 тыс. руб.

1. ЭПР=-0,36. Это значит, что на 1 % изменения выручки приходиться (-0,36%) изменения прибыли от продаж.

2. Определим размер прироста выручки от реализации продукции в плановом периоде по сравнению с отчётным:

Δ



3. Определим размер прироста прибыли от продаж:

Δ%Пр = ЭПР\* Δ%Вр=(-0,36)\*21,2=-7,6 %

4. Определим абсолютное значение планируемой прибыли:



где Кр - коэффициент роста прибыли.

.



Вывод: с увеличением выручки от реализации продукции в плановом периоде убыток от реализации продукции уменьшиться.

Рекомендации: Увеличить объёмы производства и реализации продукции; найти покупателя, который может предложить большую цену на продукцию, чем нынешний.

3. Разработка кассового бюджета

Кассовый бюджет – подробная смета ожидаемых поступлений и выплат денежных средств за определенный период.

Целью бюджетирования денежных средств является расчет необходимого их объема и определение моментов времени, когда у организации ожидается недостаток или избыток денежных средств, для того чтобы избежать кризисных явлений и рационально использовать денежные средства организации.

Кассовый бюджет разрабатывается поэтапно на предстоящие 6 месяцев.

I этап. Разработка прогноза поступлений денежных средств от продаж.

Таблица 1

Прогноз поступлений денежных средств

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование показателей | Месяцы | | | | | | Итого за 6 мес., тыс. руб. |
| Янв. | Февр. | Март | Апр. | Май | Июнь |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 |
| Запланированные продажи, тыс. руб., в том числе: | | | | | | | |
| Молоко | 600 | 700 | 850 | 850 | 850 | 900 | 4750 |
| КРС | 300 | 250 | 100 | 300 | 350 | 350 | 1650 |
| Свиньи | 100 | 100 | 150 | 100 | 100 | 100 | 650 |
| Итого продаж, тыс. руб. | 1000 | 1050 | 1100 | 1250 | 1300 | 1350 | 7050 |
| Поступление от продаж каждого месяца, тыс. руб. | | | | | | | |
| Январь | 300 | 500 | 200 |  |  |  | 1000 |
| Февраль |  | 315 | 525 | 210 |  |  | 1050 |
| Март |  |  | 330 | 550 | 220 |  | 1100 |
| Апрель |  |  |  | 375 | 625 | 250 | 1250 |
| Май |  |  |  |  | 390 | 650 | 1040 |
| Июнь |  |  |  |  |  | 405 | 405 |
| Сумма дебит. задол. прошлого периода к погашению в текущем периоде, тыс. руб. | 385 | 110 |  |  |  |  |  |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 |
| Всего поступлений, тыс. руб. | 685 | 925 | 1055 | 1135 | 1235 | 1305 | 6340 |

На основании разработки типовых условий контракта на поставку продукции хозяйство будет использовать в ближайшем полугодии следующие условия оплаты продукции:

0 – 30 дней – 30% от выручки

31 – 60 дней – 50% от выручки

61 – 90 дней 20 % от выручки.

II этап. Прогнозирование расходования денежных средств

Таблица 2

Прогноз расходования денежных средств

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование показателей | Месяцы | | | | | | Итого за 6 мес., тыс. руб. |
| Янв. | Февр. | Март | Апр. | Май | Июнь |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 |
| Сумма затрат на закупку материалов, тыс. руб. | 150 | 220 | 350 | 430 | 450 | 520 | 2120 |
| Выплаты по закупкам каждого месяца, тыс. руб.  Январь  Февраль  Март  Апрель  Май  Июнь | 75 | 75  110 | 110  175 | 175  215 | 215  225 | 225  260 | 150  220  350  430  450  260 |
| Сумма задолженности прошлого периода к погашению в текущем периоде, тыс. руб. | 300 | 400 | 300 | 361 |  |  | 1361 |
| Итого выплаты, тыс. руб. | 375 | 585 | 585 | 751 | 440 | 485 | 3221 |
| Сумма затрат на оплату труда, тыс. руб. | 206 | 277 | 316 | 340 | 370 | 391 | 1900 |
| Выплаты заработной платы каждого месяца, тыс. руб.  Январь  Февраль  Март  Апрель  Май  Июнь |  | 206 | 277 | 316 | 340 | 370 | 206  277  316  340  370 |
| Сумма задолженности прошлого периода к погашению в текущем периоде, тыс. руб. | 907 |  |  |  |  |  | 907 |
| Итого выплаты по заработной плате, тыс. руб. | 907 | 206 | 277 | 316 | 340 | 370 | 2416 |

По условиям договоров с поставщиками 50% приобретаемых материалов будет оплачиваться в том же месяце, в котором осуществляется поставка, а остальные в следующем месяце. Оплата сотрудников осуществляется в следующем месяце.

III этап. Разработка прогноза движения денежных средств по каждому виду хозяйственной деятельности.

Таблица 3

Прогноз движения денежных средств по текущей деятельности

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование показателей | Месяцы | | | | | | Итого за 6 мес., тыс. руб. |
| Янв. | Февр. | Март | Апр. | Май | Июнь |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 |
| Остаток ден. ср-в на нач. периода, тыс. руб. | - | 3 | 7 | - | 8 | 43 |  |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 |
| 1. Выручка от продажи текущего месяца, тыс. руб.  2. Выручка от реализации предыдущих периодов, тыс. руб.  3.Авансы полученные | 300  385 | 315  610 | 330  725 | 375  760 | 390  845 | 405  900 | 2115  4225 |
| Итого поступило денежных средств, тыс. руб. | 685 | 925 | 1055 | 1135 | 1235 | 1305 | 6340 |
| Итого в наличии, тыс. руб. | 685 | 928 | 1062 | 1135 | 1243 | 1348 |  |
| Выплаты денежных средств, тыс. руб.:  1) сырье и материалы  2) заработная плата | 375  907 | 585  206 | 585  277 | 751  316 | 440  340 | 485  370 | 3221  1619 |
| Итого выплат денежных средств, тыс. руб. | 1282 | 791 | 862 | 1067 | 780 | 855 | 4840 |
| Излишек (дефицит) денежных средств, тыс. руб. | (597) | 137 | 200 | 68 | 463 | 493 |  |

В зависимости от результата расчета таблицы 3 по строке «Излишек (дефицит) денежных средств» необходимо принять решения либо по привлечению денежных средств (в случае дефицита), либо по размещению свободного остатка денег каждого месяца. Для этого составляется таблица 4. Основной целью заполнения таблицы 4 является минимизация свободного остатка денежных средств на конец каждого месяца.

Таблица 4 Прогноз движения денежных средств по инвестиционной и финансовой деятельности, тыс. руб.

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование показателей | Месяцы | | | | | | Итого за 6мес., тыс. руб. |
| Янв. | Февр. | Март | Апр. | Май | Июнь |
| Излишек (дефицит) денежных средств | (597) | 137 | 200 | 68 | 463 | 493 |  |
| Движение денежных средств по инвестиционной деятельности  Поступления от реализации объектов основных средств и иных внеоборотных активов | 200 |  |  | 250 |  |  | 450 |
| Чистые денежные средства от инвестиционной деятельности | 200 | - | - | 250 | - | - | 450 |
| Движение денежных средств по финансовой деятельности  Погашение займов и кредитов (без процентов)  Прочие расходы по финансовой деятельности  Полученные займы и кредиты | (150)  (50)  600 | (100)  (30) | (100)  (100) | (250)  (60) | (100)  (320) | (100)  (380) | (800)  (940) |
| Чистые денежные средства от финансовой деятельности | 400 | (130) | (200) | (310) | (420) | (480) | (1140) |
| Остаток ден. ср-в на кон. периода | 3 | 7 | - | 8 | 43 | 13 |  |

4. Приёмы управления дебиторской и кредиторской задолженностью организации

Под управлением дебиторской задолженностью организации понимают следующие действия:

1) определение политики предоставления кредита и инкассации для различных групп покупателей и видов продукции. В свою очередь политика предоставления кредита и инкассации включает в себя принятие решений по следующим вопросам: кому предоставлять кредиты при условии допустимого уровня риска; контроль за балансом дебиторской и кредиторской задолженностей. Признаком хорошего баланса считают примерно равные темпы их прироста; определение срока кредита; определение величины предоставляемой скидки. Размер скидки не должен превышать запаса финансовой прочности (ЗФП):



Расчет по формуле покажет предельно допустимый процент потери выручки без серьезных финансовых последствий для организации; уровень допустимых расходов при возникновении просроченной и безнадежной дебиторской задолженности, а также при возможном использовании факторинга (перепоручение дебиторской задолженности); анализ и ранжирование способов востребования долгов покупателей.

2) анализ и ранжирование покупателей в зависимости от объемов закупок, истории кредитных отношений и предлагаемых ими условий оплаты;

3) контроль расчетов с дебиторами по отсроченным или просроченным задолженностям (более 3-ех месяцев);

4) определение приемов ускорения расчетов с покупателями;

5) задание условий продажи, обеспечивающих гарантированное поступление денежных средств.

6) прогноз поступлений денежных средств от дебиторов.

Приемами управления дебиторской задолженностью являются: контроль и анализ дебиторской задолженности по срокам возникновения задолженности; определение реального периода оборота дебиторской задолженности для оценки эффективности политики кредитования покупателей в отчетном периоде; оценка реального состояния дебиторской задолженности; выбор стратегии заключения контрактов с покупателями с обоснованием целесообразности предоставления скидки; определение минимально допустимой величины скидки при оплате поставок материала, сырья от поставщиков.

1. Контроль и анализ дебиторской задолженности по срокам возникновения задолженности

Для этого составляется реестр старения счетов дебиторов на 01 января 2010 года.

Таблица 5

Реестра старения счетов дебиторов на 01.01.2010, тыс. руб.

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование дебитора | 0-30 дней | 31-60 дней | 61-90 дней | свыше 91 дня | Всего | Доля, % |
| 1. АСХП Кукшенерское |  |  |  | 70 | 70 | 14,14 |
| 2. ООО «Звенигово Чодра» |  |  |  | 60 | 60 | 12,12 |
| 3. ООО «Агрохранение» | 50 |  |  |  | 50 | 10,1 |
| 4. Колхоз им. Карла Маркса |  |  |  | 33 | 33 | 6,67 |
| 5. ОАО «ССРЗ им. Бутякова» |  | 30 |  |  | 30 | 6,06 |
| 6. ООО «Сайма» |  |  | 30 |  | 30 | 6,06 |
| 7.ООО «Звениговорем-строй» |  | 27 |  |  | 27 | 5,45 |
| 8. ООО «Ташнурское» | 20 |  |  |  | 20 | 4,04 |
| 9. СПК Новый Путь | 16 |  |  |  | 16 | 3,23 |
| 10.Агрофирма «Залесье» |  |  | 12 |  | 12 | 2,42 |
| Прочие дебиторы | 2 | 15 | 53 | 77 | 147 | 29,71 |
| Итого | 88 | 72 | 95 | 240 | 495 | 100 |
| Доля, % | 17,78 | 14,55 | 19,19 | 48,48 | 100 |  |

Удельный вес 10 основных дебиторов в общей сумме задолженности перед организацией составляет 70 %, удельный вес дебиторской задолженности свыше 91 дня – 48 %, АСХП Кукшенерскому и ООО «Звенигово Чодра» необходимо уделить наибольшее внимание.

2. Определение реального периода оборота дебиторской задолженности

Реальное представление о погашении счетов дебиторами организация может получить после расчета взвешенного старения счетов дебиторов. Колхоз им. Мичурина закладывает в типовые условия продажи товаров отсрочку не более чем на 30 дней. Расчет взвешенного старения счетов дебиторов будет следующим.

Таблица 6

Расчета взвешенного старения счетов дебиторов

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Классификация дебиторов по срокам возникновения задолженности | Сумма дебиторской задолженности, тыс. руб. | Удельный вес, в долях к единице | Взвешенное старение счетов в днях |
| 0-30 дней | 88 | 0,18 | 6 |
| 31-60 | 72 | 0,15 | 9 |
| 61-90 | 95 | 0,19 | 17 |
| 91-120 | 40 | 0,08 | 10 |
| 121-150 | 98 | 0,2 | 30 |
| 151-180 | 36 | 0,07 | 13 |
| 181-360 | 66 | 0,13 | 47 |
| 361-720 | - | - | - |
| Свыше 720 | - | - | - |
| Итого | 495 | 1 | 132 |

Средний период оборота дебиторской задолженности в Колхозе им. Мичурина – более чем на 30 дней.

3. Оценка реального состояния дебиторской задолженности

Чтобы иметь более реальную оценку средств, которые в перспективе сможет получить организация от дебиторов, нужно попытаться оценить вероятность безнадежных долгов по группам дебиторов в зависимости от сроков возникновения задолженности. Оценку можно сделать на основе экспертных данных либо используя накопленную статистику организации.

Таблица 7

Оценка реального состояния дебиторской задолженности

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Классификация дебиторов по срокам | Сумма дебиторской задолженности, тыс. руб. | Удельный вес, % | Вероятность безнадежных долгов | Сумма безнадежных долгов, тыс. руб. (гр.2\*гр.4) | Реальная величина задолженности, тыс. руб. (гр.2-гр.5) |
| 0-30 дней | 88 | 0,18 | 0,015 | 1,32 | 86,68 |
| 31-60 | 72 | 0,15 | 0,04 | 2,88 | 69,12 |
| 61-90 | 95 | 0,19 | 0,075 | 7,13 | 87,87 |
| 91-120 | 40 | 0,08 | 0,1 | 4 | 36 |
| 121-150 | 98 | 0,2 | 0,15 | 14,7 | 83,3 |
| 151-180 | 36 | 0,07 | 0,3 | 10,8 | 25,2 |
| 181-360 | 66 | 0,13 | 0,5 | 33 | 33 |
| 361-720 | - | - | - | - | - |
| Свыше 720 | - | - | - | - | - |
| Итого | 495 | 1 | 0,15 | 73,83 | 337,87 |

Сумма безнадёжной дебиторской задолженности колхоза составляет 74 тыс. руб. от общей суммы задолженности, которые колхоз может не получить. С целью недопущения в будущем периоде потерь денежных средств предполагается разработка системы договоров с покупателями, включающие в себя гибкие условия сроков и форм оплаты.

1. 100% предоплата – условие предполагает предоставление скидки покупателю, размер которой не должен превышать ЗФП.

2. Выставление промежуточного счета. Такие условия эффективны при долгосрочных контрактах и обеспечивают регулярный приток денежных средств по мере выполнения отдельных этапов работ.

3. Гибкое ценообразование – используется для защиты организации от инфляционных убытков.

4. Выбор стратегии заключения контрактов с покупателями

Во время выполнения операции по заключению контракта с покупателями финансовые менеджеры должны вести себя таким образом, чтобы подписать условия контракта на выгодных для себя условиях.

Если полная предоплата невозможна, то следует попытаться:

1) получить частичную предоплату;

2) ввести систему скидок;

3) оценит влияние скидок на финансовые результаты деятельности организации;

4) установить целевые ориентиры для различных видов продаж.

Предложение скидок клиенту может быть оправдано, если оно приведет к расширению продаж и более высокой общей прибыли. Если организация испытывает дефицит денежных средств, то скидки могут быть предложены покупателям с целью увеличения притока денег, если даже в отдаленной перспективе финансовый результат от конкретной сделки будет отрицателен. При прочих равных условиях скидкам за раннюю оплату продукции должно отдаваться предпочтение перед штрафами за просроченную оплату. Это связано с тем, что более высокая прибыль за счет взимания штрафных санкций за несвоевременный расчет в конечном итоге приведет к росту размера налогов. В то время как скидки приведут к снижению налогооблагаемой базы, а также будут привлекать новых клиентов. Скидки обычно более целесообразны, так как поощрение всегда действует лучше, чем штраф.

5. Определение минимально допустимой величины скидки при оплате поставок материалов, сырья от поставщиков

В условиях инфляции любая отсрочка платежа ведет к уменьшению стоимости реализованной продукции, поэтому встает задача оценки возможности предоставления скидки покупателям при досрочной оплате.

Таблица 8

Оценка выгодности вариантов условий оплаты

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Наименование показателя | Скидка | Без скидки |
| 1.Условия оплаты (при предоплате - скидка) | Размер скидки 5% | Отсрочка 30 дней |
| 2.Индекс цен (с учетом инфляции – 1,5% в месяц) | - | 1,015 |
| 3.Коэффициент падения покупательской способности денег | - |  |
| 4.Потери от инфляции с каждой 1000руб | - | 1000-1000\*0,98=20 руб. |
| 5.Потери от предоставления скидки с каждой 1000руб. |  | - |
| 6.Оплата процентов банковского кредита сроком на 1 месяц под 20% годовых | руб. |  |
| 7.Доход от альтернативных вложений сроком на 1 месяц при рентабельности не ниже % с учетом инфляции | 950\*0,05\*0,98=46,55 руб. | - |
| 8.Итого: результат от предоставления скидки, потерь от инфляции и выгод от альтернатив вложения с каждой 1000 руб. | 46,55-50=-3,45руб. | -20-16,6=--36,6 руб. |

Таким образом, мы видим по расчетам, что организация теряет меньше в случае предоставления скидки всего 3рубля 45 копеек с каждой 1000 рублей, тогда как, не предоставляя скидки покупателям, можно потерять 36,6 руб. с каждой 1000 руб.

При нахождении равновесия между дебиторской задолженностью и кредиторской задолженностью организацию необходимо оценивать условия кредита поставщиков сырья с точки зрения уменьшения издержек или увеличения выгод, получаемых организацией.

Таблица 9

Оценка выгодности вариантов условий оплаты

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Наименование показателя | Скидка | Без скидки |
| 1.Момент оплаты | При отгрузке сырья | Отсрочка на 45 дней |
| 2.Оплата за сырье | Скидка не превышает 5%;  1000-1000\*5%/100%=950 руб. | 100 руб. |
| 3.Оплата процентов по банковскому кредиту на срок 45 дней под 20% годовых. |  | - |
| 4.Итого: расход | 1000-25=975 руб. | 1000руб. |

Предоставление скидки в размере 5% при оплате в момент отгрузки сырья более выгодно, чем отсрочка на 45 дней.

5. Выбор способов внешнего финансирования организации

В настоящее время выбор способов формирования источников финансирования инвестиционных решений является актуальной задачей, так как на финансовом рынке появляются все новые формы и методы получения денежных средств, которые могут быть использованы как источники финансирования деятельности организации.

В решении данной задачи, прежде всего, необходимо найти такое соотношение между собственными и заемными средствами, при котором чистая прибыль на 1 руб. собственных средств будет наивысшей, что возможно при достаточно высоком эффекте финансового рычага.

С одной стороны, организации должны обходиться без заемных средств, т.е. полностью на самофинансировании, так как чрезмерно высокий удельный вес заемных средств свидетельствует о повышенном риске банкротства. Но с другой стороны, отсутствие заемных средств резко ограничивает возможность развития организации.

При выборе источников внешнего финансирования рассматриваем следующие варианты:

* открытая подписка на акции, которая может дать возможность получить эмиссионный доход, увеличивающий собственные средства организации (увеличивается уставный и добавочный капитал);
* закрытая подписка на акции (для ЗАО), при которой рыночная стоимость акции близка к номиналу;
* получение кредитов и займов, выпуск облигаций;
* комбинирование всех нижеуказанных способов.

Выбор способа внешнего финансирования производится с учетом следующих рекомендаций:

1) если дифференциал отрицателен, то целесообразно увеличивать собственные средства, чем привлекать заемные.

Д=Эра-СРСП=-60,42-0=-60,42 %

где Эра – экономическая рентабельность активов, рассчитывается по формуле Дюпона.



где НРЭИ – нетто-результат эксплуатации инвестиций, по сути прибыль от осуществления хозяйственной деятельности.

НРЭИ = СПП-МЗ-РОТ-Осоц-А=6554-9797-3883-806-600=-8532 тыс. руб.,

Где МЗ – материальные затраты, РОТ – затраты на оплату труда, Осоц отчисления на социальные нужды, А - амортизация (ф. №5, стр.710, 720, 730, 740 соответственно).

А – стоимость активов (ф. №1, стр. 300).

КО – краткосрочные обязательства (ф№1, стр.690).

СРСП – средняя расчетная ставка процента, т.е. цена заемного капитала.

,



где % упл – проценты к уплате (ф. №2, стр. 070).

ЗС – заемные средства, представленные организации другими организациями в течение отчетного периода (ф. №4, стр. 310).

Д< 0 - это значит, что деньги нужно привлекать через эмиссию акций.

6. Разработка дивидендной политики и политики развития организации

Часть чистой прибыли, оставляемой организацией после уплаты налогов, как правило, направляется по двум фондам:

1) фонд производственного потребления;

2) фонд непроизводственного потребления.

Распределение прибыли осуществляется с учетом принятой организацией нормы распределения (НР).

НР показывает, какая часть балансовой прибыли выплачивается в виде фонда непроизводственного потребления. В Колхозе им. Мичурина НР=20%, остальная часть балансовой прибыли направляется на выполнение налоговых обязательств и на фонд производственного потребления. Следовательно, главная задача финансового менеджера в области распределения прибыли – найти наилучшее соотношение между НР и так называемыми внутренними темпами роста. (ВТР). В финансовом менеджменте рекомендуется использовать следующую формулу определения ВТР:

ВТР=РСС\*(1-НР), %,

где НР – норма распределения в десятичном выражении.

РСС=(1-0,24)\*ЭраЭФР, %



Эра=Км\*Кт,

где Км – коммерческая маржа, по сути, рентабельность продаж,



Кт – оборачиваемость активов.



Рассмотрим сущность политики распределения прибыли в Колхозе им. Мичурина.

Таблица 10 Исходные данные

|  |  |
| --- | --- |
| Показатели | Значение на конец 2009 г. |
| 1. Актив за вычетом краткосрочных обязательств, тыс. руб. (форма №1, стр.300-стр.690,) (А-КО) | 19123-5002=14121 |
| 2. Собственные средства, тыс. руб. (форма №1, стр. 490) | 9689 |
| 3. Заемные средства, тыс. руб. (форма №1, стр. 510+стр. 610) | 1414 |
| 4. Выручка от продаж, тыс. руб. (форма №2, стр.010) | 11550 |
| 5. НРЭИ, тыс. руб. | -8532 |
| 6. Коммерческая маржа, % (НРЭИ/Вр\*100%) | -8532/11550\*100=-73,87 |
| 7. Кт, коэффициент трансформации, раз (Вр/(А-КО) | 11550/14121=0,82 |
| 8. СРСП,% (форма№4, стр.070, форма№2/ заемные средства) | 0 |
| 9. НР, доли ед. | 0,2 |

Поясним расчет НРЭИ:

НРЭИ= 6554-9797-3883-806-600=-8532 тыс. руб.

Основные показатели рассчитаем в табл.11.

Таблица 11 Расчет основных показателей

|  |  |
| --- | --- |
| Показатели | Значение на конец 2009 г. |
| 1. ЭРа, % (стр.6\*стр.7. табл.17) | -73,87\*0,82=-60,57 |
| 2. Дифференциал, % (стр.1-стр.8.табл.17) | 14121-0=14121 |
| 3. Плечо рычага, коэф-ент (стр.3/стр.2 табл. 17) | 1414/9689=0,15 |
| 4. ЭФР,% (0,76\*стр.2\*стр.3) | 0,76\*14121\*0,15=1609,79 |
| 5. РСС,% (0,76\*стр.1+стр.4) | 0,76\*(-60,57+1609,79)=1177,41 |
| 6. ВТР, % (0,8\*стр.5) | 0,8\*1177,41=941,93 |

При полученном расчетном значении ВТР можно сделать вывод – до какой величины хозяйство имеет возможность нарастить собственные средства. Это можно рассчитать по формуле:

СС’ = СС\*Кроста=9689\*10,42=100959,38 тыс. руб.

Кроста=(100%+ВТР)/100%=(100%+941,93%)/100%=10,42

Если допустить, что плечо рычага (ПР) принимает оптимальное значение (0,75-1,5), то можно воспользоваться формулой ПР и определить новое значение СС и ЗС.

ПР=ЗС/СС,=>ЗС=ПР\*СС=0,15\*9689=1453,35 тыс. руб.

Размер пассива в будущем периоде составит:

П’=СС’+ЗС’=100959,38+1453,35=102412,73 тыс. руб.

Если допустить, что коэффициент трансформации принимает оптимальное значение (=3), то можно рассчитать процент прироста выручки от реализации в плановом периоде по сравнению с отчетным:



После проведения всех расчетов необходимо сделать следующие выводы: при неизменной структуре пассива внутренние темпы роста ведут к снижению актива на 61%.

Рекомендуется предложить ряд мероприятий, осуществление которых могло бы обеспечить полученную прогнозную выручку.

Организация ставит цель добиться 21% приращения выручки. Для того чтобы обеспечить выполнение поставленной цели, необходимо рассмотреть 2 проблемы:

1) увеличить СС, но при этом менять НР;

2) увеличить заемные средства, но при этом изменится плечо рычага.

Заключение

Колхоз им. Мичурина на матрице Франшона – Романе занимает позицию поля 8 «Дилема». Колхоз им. Мичурина частично использует возможности заимствования, покрывая убытки от текущей деятельности. Колхозу следует наращивать рентабельность активов хозяйства. Если рентабельность активов будет расти значительными темпами, то хозяйство сможет довольствоваться умеренным использованием возможностей рынка и поддерживать небольшие суммы заимствования.

В 2009 году в Колхозе им. Мичурина убыток от реализации продукции составил 4880 тыс. руб. Но если увеличить выручку от реализации продукции в плановом периоде, то убыток от реализации продукции уменьшиться. При этом нужно увеличить объёмы производства и реализации продукции и найти покупателя, который может предложить большую цену на продукцию, чем нынешний.

При разработке кассового бюджета на первое полугодие 2010 года ожидается дефицит денежных средств организации в размере 597 тыс. руб. В связи счёт нужно будет взять займы или кредит в размере 600 тыс. руб. на полгода. Далее колхоз развивается стабильно.

Удельный вес 10 основных дебиторов в общей сумме задолженности перед организацией составляет 70 %, удельный вес дебиторской задолженности свыше 91 дня – 48 %. Отсюда и следует, что колхоз не может вовремя оплачивать своим кредиторам. А сумма безнадёжности долгов может составить 74 тыс. руб. С целью недопущения в будущем периоде потерь денежных средств, нужно разработать системы договоров с покупателями, включающие в себя гибкие условия сроков и форм оплаты.

При выборе внешнего финансирования колхоза выяснилось, что дифференциал отрицателен, а это значит, что целесообразно увеличивать собственные средства предприятия.

Список литературы

1. Бланк, Финансовый менеджмент: Учебный курс / И. А. Бланк. – К.: Ника Центр, Эльга, 2002. – 528с.

2. Ковалев, Введение в финансовый менеджмент / В. В. Ковалев. – М.: Финансы и статистика, 2002. – 768 с.: ил.

3. Ковалева, Финансовый менеджмент: Учебник / А.М. Ковалевой. – М.:ИНФРА-М, 2005. – 284 с.

4. Стоянова, Финансовый менеджмент: российская практика / Е. С. Стоянова. М.: Перспектива,1994. – 197 с.

5. Суворова, Финансовый менеджмент: учебное пособие/ А.П. Суворова, Н.Ю. Судакова. – Йошкар-Ола: Марийский государственный технический университет, 2007. – 276 с.

6. Шохин, Финансовый менеджмент: Учебное пособие / Е.И. Шохин. – М.: ИД ФБК-ПРЕСС,2003. – 408 с.