МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ

РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

**МОСКОВСКАЯ ФИНАНСОВО-ЮРИДИЧЕСКАЯ АКАДЕМИЯ**

|  |
| --- |
|  |

Финансово-экономический факультет

**КУРСОВАЯ РАБОТА**

**по дисциплине «Финансовый менеджмент»**

на тему:Организация финансового менеджмента на предприятии (на примере ООО «ЭксперТ-ТранС»)

 Выполнил:

 Студент 4 курса

 Ф-04-6 группы

 заочного отделения

 Руководитель:

г. Наро-Фоминск 2008 г.

**Оглавление**

|  |  |
| --- | --- |
| **Введение**…………………………………………………………….. | 3 |
|  |  |
| **1. Теоретические основы финансового менеджмента**………………… | 5 |
| 1.1.Сущность финансового менеджмента…………………………. | 5 |
| 1.2.Правовая и налоговая среда в организации управления РФ…. | 19 |
| 1.3. Организация управления на предприятии……………………. | 23 |
| **2. Организационно-экономическая характеристика ООО «ЭксперТ-ТранС»**……………………………………………………….. | 29 |
| 2.1. Организационная характеристикаООО «ЭксперТ-ТранС»……………………………………………. | 29 |
| 2.2. Анализ основных показателей деятельности предприятия…. | 33 |
| **3. Методы эффективности функционирования финансового менеджмента**…………………………………………………………….. | 40 |
| **Заключение**…………………………………………………………. | 57 |
| **Список используемых источников**……………………………… | 59 |

#

#  **Введение**

В современных рыночных экономических отношениях любой процесс представляет собой финансовую систему.

Динамичность финансовой системы обуславливается тем, что она находится в постоянно меняющейся величине финансовых ресурсов, расходов, доходов, в колебаниях спроса и предложения на капитал. Финансовая система является открытой системой, так как она обменивается информацией с внешней средой.

 Основа указанной системы регулируется финансовым менеджментом, которая определяется формированием структуры управляющей системы в его планировании, прогнозировании, организации, регулировании, стимулировании и контроля.

 В структуру финансового механизма входят пять взаимосвязанных элементов: финансовые методы, финансовые рычаги, правовое, нормативное и информационное обеспечение.

 Все направления в управлении сводятся в правовом обеспечении функционирования финансового механизма включающего законодательные акты, постановления, приказы и другие правовые документы органов управления в его правовой и налоговой среде. Умело контролируемая правовая система на предприятии показывает воздействие финансов на хозяйствующий процесс, соответственно на конечный финансовый результат – получение максимальной прибыли.

 Весь финансовый механизм зависит от внешних и внутренних факторов воздействия. К внешним факторам воздействия относятся контролирующие органы управления. Обеспечение функционирования хозяйственного процесса в поставленных целях зависят от правовой и налоговой среды. К внутренним факторам относятся обеспечение исполнения законодательных и нормативных актов по выбранной учетной политике предприятия. Основной причиной стабилизации процесса управления является ответственность по местам выполнения своих должностных обязанностей.

 В ходе выполнения курсовой работы ставятся следующие задачи:

* изучение основ финансового управления;
* исследование организационного уровня финансово-хозяйственной

деятельности предприятия в его организации.

Предметом исследования является организация финансового менеджмента на предприятии.

Объектом исследования является ООО «ЭксперТ-ТранС»..

Основной целью служат теоретические и практические направления управления финансовым механизмом воздействия на конечный финансовый результат с проводимыми мероприятиями по экономическим расчетам.

**1. Теоретические основы финансового менеджмента**

1.1.Сущность финансового менеджмента

 Финансовый менеджмент включает в себя стратегию и тактику управления. Под стратегией в данном случае понимаются общее направление и способ использования средств для достижения поставленной цели. Этому способу соответствует определенный набор правил и ограничений для принятия решений. Стратегия позволяет сконцентрировать усилия на вариантах решения, не противоречащих принятой стратегии, отбросив все другие варианты. После достижения поставленной цели стратегия как направление и средство ее достижения прекращает свое существование. Новые цели ставят задачу разработки новой стратегии. Тактика – это конкретные методы и приемы для достижения поставленной цели в конкретных условиях. Задачей тактики управления является выбор наиболее оптимального решения и наиболее приемлемых в данной хозяйственной ситуации методов и приемов управления.

 Финансовый менеджмент как система управления состоит из двух подсистем: управляемой подсистемы, или объекта управления, и управляющей подсистемы, или субъекта управления. Схематично это можно представить следующим образом (рис. 1)

### Вход

 Информация о состоянии Внешняя информация

 объекта

|  |
| --- |
| Управляющая подсистема (субъект) |
| Финансовая дирекция и ее подразделения | Финансовый менеджер |

 Командная информация

|  |
| --- |
| Управляющая подсистема (объект) |
| Финансовые отношения |
| Денежный поток | Кругооборот капитала | Финансовые ресурсы и их источники |

 Выход

# Рисунок 1. - Общая схема финансового менеджмента

Объектом управления в финансовом менеджменте является совокупность условий осуществления денежного потока, кругооборота стоимости, движения финансовых ресурсов и финансовых отношений между хозяйствующими субъектами и их подразделениями в хозяйственном процессе. Субъект управления – это специальная группа людей (финансовая дирекция как аппарат управления, финансовый менеджер как управляющий), которая посредством различных форм управленческого воздействия осуществляет целенаправленное функционирование объекта[[1]](#footnote-1).

 Во-первых, любой объект, любой процесс предоставляют собой систему. Под системой понимается совокупность взаимодействующих элементов, составляющих целостное образование. Финансовая система входит в социально-экономическую систему. Главным свойством социально-экономической системы является то, что в ее основе лежат интересы людей. Совокупность общественных, коллективных и личных интересов влияет на состояние системы и процесс ее развития. Любая система состоит из элементов. Под элементом системы понимается такая подсистема, которая в условиях данного исследования (наблюдения и его цели) представляется неделимой, не подлежит дальнейшему расчленению на составляющие. Следовательно, элемент всегда является структурной частью любой системы. Например, финансовая система в целом в качестве элемента системы включает финансовые фонды (денежные, основные, оборотные фонды, фонды обращения, уставной капитал). Для финансов хозяйствующего субъекта в качестве неделимого элемента системы рассматриваются финансы структурного подразделения этого субъекта. Для финансов подразделения хозяйствующего субъекта в качестве неделимого элемента системы рассматриваются финансовые ресурсы.

 Каждому элементу присущи различные свойства. Основными свойствами элемента системы являются следующие:

* элемент системы выполняет только ему присущую функцию, которая не повторяется другими элементами данной системы.
* элемент обладает способностью взаимодействовать с другими элементами и элемент тесно связан с другими элементами своей системы.
* интегрировать с ними. Это является признаком целостности системы.

Свойства элементов финансовой системы позволяют вывести общее правило финансового менеджмента:

* во-первых, всегда надо стремиться к финансовой устойчивости системы в целом, а не тех или иных ее элементов, подсистем;
* во-вторых, воздействие субъекта на объект управления, т.е. сам процесс управления, может осуществляться только при условии циркулирования определенной информации между управляющей и управляемой подсистемами. Процесс управления независимо от его конкретного содержания всегда предполагает получение, передачу, переработку и использование информации.
* в-третьих, финансовая система является сложной, динамичной и открытой системой.

Сложность финансовой системы определяется неоднородностью составляющих элементов, разнохарактерностью связей между ними, структурным разнообразием элементов. Это вызывает многообразие и различие элементов системы, их взаимосвязей, тенденций, изменений состава и состояния системы, множественность критериев их деятельности.

Динамичность финансовой системы обуславливается тем, что она находится в постоянно меняющейся величине финансовых ресурсов, расходов, доходов, в колебаниях спроса и предложения на капитал. Это обеспечивает увеличение и углубление связей финансовой системы с внешней средой и усложняет процесс ее управления. Финансовая система является открытой системой, так как она обменивается информацией с внешней средой.

Планирование в финансовом менеджменте играет существенную роль. Ведь, чтобы дать команду, надо составить задание, программу действия, для чего разрабатываются планы финансовых мероприятий, получения доходов, эффективного использования финансовых ресурсов.

Функция управления – финансовое планирование – охватывает весь комплекс мероприятий как по выработке плановых заданий, так и по воплощению их в жизнь.

Финансовое планирование представляет собой также процесс разработки людьми конкретного плана финансовых мероприятий, т. е. обычный вид деятельности человека. Для того чтобы эта деятельность была успешной, вырабатываются методология и методика разработки финансовых планов.

Прогнозирование (от греч. Prognosis – предвидение) в финансовом менеджменте – разработка на длительную перспективу изменений финансового состояния объекта в целом и его различных частей. Прогнозирование в отличие от планирования не ставит задачу непосредственно осуществить на практике разработанные прогнозы. Эти прогнозы представляют собой предвиденье соответствующих изменений. Особенностью прогнозирования является также альтернативность в построении финансовых показателей и параметров, определяющая вариантность развития финансового состояния объекта управления на основе наметившихся тенденций. Прогнозирование может осуществляться на основе как экстраполяции прошлого в будущее с учетом экспертной оценки тенденции изменения, так и прямого предвиденья изменений. Эти изменения могут возникнуть неожиданно. Управление на основе их предвидения требуют выработки у финансового менеджера определенного чутья рыночного механизма и интуиции, а также применения гибких экстренных решений.

Функция организации в финансовом менеджменте сводится к объединению людей, совместно реализующих финансовую программу на базе каких-то правил и процедур. К последним относятся создание органов управления, построение структуры аппарата управления, установление взаимосвязи между управленческими подразделениями, разработка норм, нормативов, методик и т.п.

Регулирование в финансовом менеджменте – воздействие на объект управления, посредством которого достигается состояние устойчивости финансовой системы в случае возникновения отклонения от заданных параметров. Регулирование охватывает главным образом текущие мероприятия по устранению возникших отклонений от графиков, плановых заданий, установленных норм и нормативов.

Координация в финансовом менеджменте – согласованность работ всех звеньев системы управления, аппарата управления и специалистов. Координация обеспечивает единство отношений объекта управления, субъекта управления, аппарата управления и отдельного работника.

Стимулирование в финансовом менеджменте выражается в побуждении работников финансовой службы к заинтересованности в результатах своего труда. Посредством стимулирования осуществляется управление распределением материальных и духовных ценностей в зависимости от количества и качества затраченного труда.

Контроль в финансовом менеджменте сводится к проверке организации финансовой работы, выполнения финансовых планов и т.п. Посредством контроля собирается информация об использовании финансовых средств и о финансовом состоянии объекта, вскрываются дополнительные резервы и возможности, вносятся изменения в финансовые программы, в организацию финансового менеджмента. Контроль предполагает анализ финансовых результатов. Анализ – часть процесса планирования финансов. Следовательно, финансовый контроль является оборотной стороной финансового планирования и должен рассматриваться как его составная часть – контроль за выполнением финансового плана, за исполнением принятых решений.

Подходы к решению управленческих задач могут быть самыми разнообразными, поэтому финансовый менеджмент обладает многовариантностью. Многовариантность финансового менеджмента означает сочетание стандарта и неординарности финансовых комбинаций, гибкость и неповторимость тех или иных способов действия в конкретной хозяйственной ситуаций. Главное в финансовом менеджменте – правильная постановка цели, отвечающая финансовым интересам объекта управления.

Финансовый менеджмент весьма динамичен. Эффективность его функционирования во многом зависит от быстроты реакции на изменения условий финансового рынка , финансовых ситуаций, финансового состояния объекта управления. Поэтому финансовый менеджмент должен базироваться на знании стандартных приемов управления, на умении быстро и правильно оценивать конкретную финансовую ситуацию, на способности быстро найти хороший, если не единственный выход из этой ситуации. В финансовом менеджменте готовых рецептов нет и быть не может. Он учит тому, как, зная методы, приемы, способы решения тех или иных хозяйственных задач, добиться ощутимого успеха для конкретного хозяйствующего субъекта.

В практическом использовании финансовый менеджмент связан с управлением разными финансовыми активами, каждый из которых требует использования соответствующих приемов управления и учета специфики соответствующего звена финансового рынка. Поэтому финансовый менеджмент можно рассматривать как сложный управленческий комплекс, который включает в себя:

1. риск-менеджмент;
2. менеджмент кредитных операций;
3. менеджмент операций с ценными бумагами;
4. менеджмент валютных операций;
5. менеджмент операций с драгоценными металлами и драгоценными камнями;
6. менеджмент операций с недвижимостью;
7. менеджмент финансовых инноваций.

 Управление финансами осуществляется во времени. Временной признак влияет на цели и направления управления. По временному признаку финансовый менеджмент делиться на:

* + стратегический менеджмент;
	+ оперативно-тактический менеджмент.

 Стратегический финансовый менеджмент представляет собой управление инвестициями. Он связан с реализацией выбранной стратегической цели.

 Стратегический финансовый менеджмент предполагает прежде всего:

* финансовую оценку проектов вложения капитала;
* отбор критериев принятия инвестиционных решений;
* выбор наиболее оптимального варианта вложения капитала;
* определение источников финансирования.

Оценка инвестиций производится с помощью различных критериев, которые могут быть самыми многообразными.

Например, капитал выгодно вкладывать, если:

* прибыль от вложения капитала в проект превышает прибыль от депозита;
* рентабельность инвестиций превышает уровень инфляции;
* рентабельность данного проекта с учетом фактора времени выше, чем рентабельность других проектов.

Все инвестиции протекают во времени, поэтому в стратегическом менеджменте важно учитывать влияние фактора времени: во-первых, ценность денег со временем снижается; во-вторых, чем продолжительнее инвестиционный период, тем больше степень финансового риска. Поэтому в стратегическом менеджменте широко используются такие приемы, как капитализация прибыли (т.е. превращение прибыли в капитал), дисконтирование капитала, компаундинг, приемы снижения степени финансового риска.

Оперативно-тактический финансовый менеджмент представляет собой оперативное управление денежной наличностью. Денежная наличность выражается показателем «каш флоу» и будет рассмотрена позднее.

Управление денежной наличностью направлено, во-первых, на обеспечение такой суммы наличных денег, которой будет достаточно для выполнения финансовых обязательств; во-вторых, на достижение высокой доходности от использования временно свободных наличных денег в качестве капитала.

Могут быть три цели управления денежной наличностью:

1. увеличение скорости поступления наличных денег;
2. снижение скорости денежных выплат;
3. обеспечение максимальной отдачи от вложения наличных денег.

Для каждой цели существуют свои методы управления. Так, для первой цели – это методы, которые позволяют как можно быстрее собрать денежные средства, например, за счет реализации производственной продукции (работ, услуг), применяя эффективные формы расчетов, за счет получения денег от дебиторов и т.д.

Управление дебиторской задолженностью предполагает: во-первых, управление оборачиваемостью средств в расчетах с целью их ускорения; во-вторых, контроль за недопущением неоправданной дебиторской задолженности (т.е. задолженности материально ответственных лиц по недостачам, хищениям, за порчу ценностей и др.); в-третьих, снижение суммы дебиторской задолженности.

В процессе управления большое значение имеют отбор потенциальных покупателей и выбор условий и форм расчетов за товары (работы, услуги), например получение аванса, предоплаты, эффективные виды аккредитива и др.

Отбор покупателей можно осуществлять по таким критериям, как:

* соблюдение ими в прошлом платежной дисциплины;
* состояние их финансовой устойчивости;
* уровень и динамика их платежеспособности.

Управление дебиторской задолженностью включает контроль за ее продолжительностью. Для этого целесообразно производить группировку дебиторской задолженности по срокам ее возникновения: до 1 месяца, до 3 месяцев, до 6 месяцев и т. д.

Для выполнения второй цели необходимы методы, которые позволяют отсрочить платежи, чтобы сохранить денежные средства в обращении как можно дольше, например инвестиционный налоговый кредит.

Для выполнения третьей цели следует использовать метод управления кассовой наличностью, который позволяет уменьшить ее до минимума и соответственно увеличить объем денежных средств для вложения в активы, приносящие доходы.

Финансовый менеджмент управления как орган управления представляет собой аппарат управления, т.е. часть руководства хозяйствующим субъектом. На крупных предприятиях и в акционерных обществах таким аппаратом управления может быть финансовая дирекция во главе с финансовым директором или главным финансовым менеджером. Финансовая дирекция состоит из различных подразделений, состав которых определяется высшим органом управления хозяйствующего субъекта. К этим подразделениям могут относиться финансовый отдел, планово-экономический отдел, бухгалтерия, лаборатория (бюро, сектор) экономического анализа и т.д. Дирекция и каждое ее подразделение функционируют на основе Положения о финансовой дирекции или подразделении. Положение включает в себя общие моменты организации дирекции, ее задачи, структуру, функции, взаимоотношения с другими подразделениями (дирекциями) и службами хозяйствующего субъекта, права и ответственность дирекции.

Основные функции финансовой дирекции следующие:

* определение цели финансового развития хозяйствующего субъекта;
* разработка финансовой стратегии и финансовой программы развития хозяйствующего субъекта и его подразделений;
* определение инвестиционной политики;
* разработка кредитной политики;
* установление сметы расходов финансовых ресурсов для всех подразделений хозяйствующего субъекта;
* разработка плана денежных потоков, финансовых планов хозяйствующего субъекта и его подразделений;
* участие в разработке бизнес-плана хозяйствующего субъекта;
* обеспечение финансовой деятельностью (использование денежных средств, получение прибыли и т.п.) хозяйствующего субъекта и его подразделений;
* осуществление денежных расчетов с поставщиками, покупателями и т.д.;
* осуществление страхования от коммерческих рисков, залоговых, трастовых, лизинговых и других финансовых операций;
* ведение бухгалтерского и статистического учета в области финансов, составление бухгалтерского баланса хозяйствующего субъекта;
* анализ финансовой деятельности хозяйствующего субъекта и его подразделений.

В управлении финансовой деятельностью ключевой фигурой является финансовый менеджер. На крупных предприятиях и акционерных обществах целесообразно формировать группу финансовых менеджеров, за каждым из которых закрепляются конкретное направление работы и определенные обязательства. Во главе группы стоит ведущий финансовый менеджер (лидменеджер). Деятельность финансового менеджера регламентируется его должностной инструкцией, включающей в себя и квалификационную характеристику финансового менеджера[[2]](#footnote-2).

Талантливые финансовые менеджеры могут быстро оттеснить владельца собственности от управления ею, а затем и от самой собственности. Финансовый менеджер, командуя деньгами может как вывести предприятие из банкротства, так и, наоборот, довести его до банкротства.

Например, в середине 1970-х годов возник крупный скандал в США между автомобильным королем Генри Фордом и его менеджером Ли Якоккой, который так реорганизовал всю систему управления компанией Форда, что замкнул на себя решения всех глобальных вопросов, т.е. фактически стал во главе всей компании. Чтобы вернуть себе фактическое управление компанией, Г. Форду пришлось уволить своего менеджера.

Как форма предпринимательства финансовый менеджмент может быть выделен в самостоятельный вид деятельности. Эту деятельность выполняют как профессиональные менеджеры, так и финансовые институты (холдинговые компании, траст-компании и др.), сущностью финансового менеджмента как форма предпринимательства выражается в обмене.

Сферой приложения финансового менеджмента являются финансовый рынок. На финансовом рынке проявляются экономические отношения между продавцами и покупателями финансовых ресурсов и инвестиционных ценностей, между их стоимостью и потребительной стоимостью. Функционирование финансового рынка создает основу для предпринимательства в области управления движением финансовых ресурсов и финансовыми отношениями. Эффективность применения финансового менеджмента достигается только в комплексной увязке с функционированием, действиями методов и рычагов финансового механизма.

Финансы не только экономическая категория. Одновременно финансы выступают инструментом воздействия на производственно-торговый процесс хозяйствующего субъекта. Это воздействие осуществляется через финансовый механизм. Финансовый механизм представляет собой систему действия финансовых рычагов, выражающуюся в организации, планировании и стимулировании использования финансовых ресурсов. В структуру финансового механизма входят 5 взаимосвязанных элементов: финансовые методы, финансовые рычаги, правовое, нормативное и информационное обеспечение.

 Финансовый метод можно определить как способ воздействия финансовых отношений на хозяйственный процесс. Финансовые методы действуют в двух направлениях: по линии управления движением финансовых ресурсов и по линии рыночных коммерческих отношений, связанных с соизмерением затрат и результатов, с материальным стимулированием и ответственностью за эффективное использование денежных фондов. Рыночное содержание в финансовые методы вкладывается не случайно. Это обусловлено тем, что функции финансов в сфере производства и обращения тесно связаны с коммерческим производством.

Коммерческий расчет представляет собой метод ведения хозяйства путем соизмерения в денежной форме затрат и результатов хозяйственной деятельности. Целью применения коммерческого расчета является получение максимальных доходов при минимальных затратах капитала в условиях конкурентной борьбы. Реализация указанной цели требует соизмерения размеров вложенного в производственно-торговую деятельность капитала с финансовыми результатами этой деятельности. При этом необходимо рассчитать и сопоставить различные варианты вложения капитала по заранее принятому критерию выбора. В зарубежной хозяйственной практике требование соизмерения размеров вложенного в производство капитала с результатами хозяйственной деятельности обозначается термином «инпут-аутпут»

Действие финансовых методов проявляется в образовании и использовании денежных фондов. Финансовый рычаг представляет собой прием действия финансового метода. К финансовым рычагам относятся прибыль, доходы, амортизационные отчисления, экономические фонды целевого назначения, финансовые санкции, арендная плата, процентные ставки по кредитам, депозитам, облигациям.

Например, кредитование – это финансовый метод. Оно воздействует на результаты хозяйственного процесса через такие приемы, как виды и формы кредита, процентные ставки, финансовые санкции и др.

Правовое обеспечение функционирования финансового механизма включает законодательные акты, постановления, приказы, циркулярные письма и другие правовые документы органов управления. Нормативное обеспечение функционирования финансового механизма образуют инструкции, нормативы, нормы, тарифные ставки, методические указания и разъяснения и т.п. Информационное обеспечение функционирования финансового механизма состоит из разного рода и вида экономической, коммерческой, финансовой и прочей информации. К финансовой информации относятся: осведомление о финансовой устойчивости и платежеспособности своих партнеров и конкурентов, о ценах, курсах, дивидендах, процентах на товарном, фондовом и валютном рынках и т.п.; сообщение о положении дел на биржевом, внебиржевом рынках, о финансовой и коммерческой деятельности любых достойных внимания хозяйствующий субъектах; различные другие сведения. Тот, кто владеет информацией, владеет и финансовым рынком. Управление информацией означает управление будущим. А управление будущим, есть, по существу, управление всем бизнесом. Информация (например, сведения о поставщиках) может являться одним из видов интеллектуальной собственности и вноситься в качестве вклада в уставной капитал акционерного общества или товарищества.

Воздействие финансов на хозяйствующий процесс выражается схемой (рис.2).

 Финансы

 Финансовый механизм

 Финансовый

 менеджмент

# Хозяйственный процесс

Финансовый рынок и его институты

 1

 2

 3

 где 1- вложения капитала; 2-возврат капитала; 3-доход (денежный или в неосязаемой форме) на вложенный капитал.

# Рисунок 2. - Схема воздействия финансов на хозяйственный процесс

Данная схема позволяет представить наглядно всю иерархию процесса воздействия финансов на хозяйственный процесс. Она показывает роль финансово менеджмента и финансового рынка в этом воздействии.

Наличие у финансового менеджера надежной деловой информации позволяет быстрее принять финансовые и коммерческие решения, влиять на правильность таких решений, что, естественно, ведет к увеличению прибыли.

Частью финансового механизма является финансовый менеджмент.

Финансовый менеджер, обладающий достаточно высокой квалификацией, всегда старается получить любую информацию, даже самую плохую, ил какие-то ключевые моменты такой информации, или отказ от разговора на данную тему (молчание-это тоже язык общения) и использовать их в свою пользу. Информация собирается по крупицам. Эти крупицы, собранные воедино, обладают уже полновесной информационной ценностью[[3]](#footnote-3).

1.2.Правовая и налоговая среда в организации управления РФ

Современный этап налоговой реформы отличается высокой динамичностью: приняты кардинальные поправки в отдельные виды налогов, активно реализуется общая концепция развития налоговой системы. В этих условиях важно своевременно фиксировать и оценивать наиболее существенные сдвиги в налогообложении, а вместе с ними и качество налоговой политики. Рассмотрим некоторые общие характеристики налогов, наиболее ярко проявившееся в последние годы.

Смыслом и главной характеристикой налоговой системы является «доставка» средств в бюджет, поэтому рассмотрение российской системы налогов естественно начать с налоговых платежей. В этом отношении показатели за 2005-2007 гг. выглядят весьма убедительно: доходы консолидированного бюджета увеличились в 2,9 раза, контролируемые налоговыми органами (МНС) доходы – в 2,7 раза.

Если говорить о налоговой нагрузке в целом, то можно видеть последовательное уменьшение бремени налогов в последние годы.

##### Таблица 1. - Динамика налоговой нагрузки (%)

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатель | 2005 | 2006 | 2007 |
| 1. Доля доходов консолидированного бюджета РФ в ВВП | 28,7 | 29,7 | 32,4 |
| 2. Доля налоговых платежей, контролируемых МНС в ВВП | 19,4 | 20,6 | 21,4 |

Уменьшение налогового бремени происходит на фоне экономического роста .

Потребность государства в дополнительных ресурсах огромна: внешний долг, социальная сфера, армия – все это требует значительных расходов. Крайне пессимистично выглядит перспектива страны на фоне утечки капиталов и чахлого инвестиционного процесса.

Много надежд в последнее время на пополнение казны связывается с использованием природных богатств России. При этом часто природной рентой хотят чуть ли не подменить основные налоги или обосновать их снижение. Слов нет, ренту надо изымать, но рента – дар божий, эта особая статья дохода государства, которая имеет весьма отдаленное отношение к творению человека – налоговой системе, поэтому и теоретически, и практически их лучше не связывать.

Если говорить о «невыносимом налоговом гнете» и как следствии гнета – стратегической линии на снижение налогов, отметим в этих проблемах некоторые нюансы.

Один из них связан с методологией расчета налогового бремени. Общая налоговая нагрузка учитывает налоги на внешнеэкономическую деятельность,и они по величине могут быть значительными. К примеру, их доля в ВВП составляла в 2005 г. – 1,8%, тогда как в 2006 г.- 4,3%. Такие колебания говорят об осторожности, с какой следует оперировать общим показателем налогового бремени, ибо за счет исключительно конъюнктурных факторов показатель налогового бремени может значительно колебаться. Повышение общего бремени за счет внешнеторговых факторов может вовсе не свидетельствовать об ужесточении налогового режима в стране. Более того, рост цен на сырье влечет активизацию производства сырьевых отраслей. Рост налогов при этом является, в основном, следствием роста производства. Еще один методологический момент прямо связан с задачами государства в инвестиционной сфере: налоговая нагрузка должна учитывать вложения государства в производство и понижаться на их величину.

Практический нюанс состоит в том, что налоговое бремя в России вполне среднего уровня, однако остается актуальным вопрос о его распределении: здесь мы остановимся на двух его аспектах – отраслевом распределении бремени и льготах.

Анализ налоговой нагрузки основных отраслей экономики за 2001-2003 гг. рассчитанной как отношение суммы поступивших налоговых платежей к валовой добавленной стоимости, показывает ее неравномерность. Основная тяжесть налогов лежит на производственных отраслях. Это обусловлено сами характером их деятельности, представляющей меньше возможностей для легальной и нелегального ухода от налогов.

Тревожным выглядит тот факт, что бремя растет именно в тех отраслях, где оно наиболее высокое (промышленность). Если бы речь шла не об отраслях, а об отдельных предприятиях, то неравномерное изменение бремени можно было бы объяснить структурными сдвигами в экономике. Но применительно к отраслям такое объяснением не может иметь места, поэтому можно говорить о целесообразности отраслевого перераспределения налоговой нагрузки в направлении ее выравнивания.

Сделаем на этот счет одно существенное замечание. Выравнивание отраслевой налоговой нагрузки может идти только путем обеспечения равных условий обложения, но не через предоставление дополнительных льгот «заслуженным» производствам. Если исключить акцизы и большую часть платежей за природные ресурсы, обусловленных особым состоянием рынков, то единый порядок обложения прибыли и добавленной стоимости в принципе обеспечивает равный податный режим для всех отраслей. Если же этот одинаковый режим различным образом влияет на разные отрасли, то причина не в налогах. Причина – в массе любых прочих факторов, которые складываются нормальным рынком. Поэтому только рынок, объективная рыночная стихия, может реально оценить и откорректировать состояние и поведение отраслей. Не следует без крайней необходимости вмешиваться налогами в рыночные законы. Многое может сделать межотраслевая конкуренция. Задача государственной политики – придать черты естественности развитию экономики, в большей степени полагаться на «невидимую руку рынка», нежели на прожекты его адептов и льготы.

Если говорить о льготах, то серьезным нападкам подверглась гл.25 Налогового кодекса РФ (далее НК РФ) за отмену инвестиционных льгот. Сетования по поводу отмены инвестиционной льготы во многом являются отражением общего преувеличенного представления о регулирующих возможностях налога вообще и налоговых льгот в частности. Поэтому следует критически относиться к таким, например, выводам: «Снижение ставок отдельных налогов при устранении многочисленных льгот не привело к заметному для бизнеса уменьшению общей налоговой нагрузки на предприятия. Ликвидация же льгот по налогу на прибыль, использовавшуюся для инвестирования, в условиях недоступности для кредитов лишило предприятия и этого стимула»

Если обратимся к цифрам, то картина предстает такой. В 2002 г. в консолидированный бюджет поступило 463 млрд. руб. Налога на прибыль предприятия, что составило 90% от уровня предыдущего года. Предположим, что гл. 25 НК РФ не была задействована с 1 января 2002 г. и потому поступившая в казну сумма налога могла бы равняться 640 млрд. руб. Таким образом предприятия «сэкономили» на налоге 177 млрд. руб.

Налоговый кодекс, отменив так называемую инвестиционную льготу, в гл. 25 «налог на прибыль организации» установил отдельной статьей порядок учета расходов на научные исследования и опытно-конструкторские разработки. Тем самым новый налоговый режим подталкивает предприятие к научно-техническому прогрессу и инновационным формам развития, обеспечивая новое качество экономического роста.

Широкому распространению льгот способствует взгляд на них, как на нечто дармовое и малозначительное. Между тем счет идет на миллиарды, и это те миллиарды, которые недополучает бюджет. Разумеется, многие из льгот имеют вполне пристойное обоснование, но ведь суммы говорят сами за себя. В связи с этим необходимо определить льготы как «налоговые расходы государства» и включать их во все расчеты эффективности, как налогов, бюджета и госсектора вообще, так и частного производства, которое очень любит говорить о налогах и никогда не говорит о получаемых льготах.

1.3. Организация управления на предприятии

В связи с переходом к рыночной экономике в корне меняются задачи и характер управленческой деятельности предприятий. На первый план выходит цель максимизации прибыли, увеличения рыночной стоимости предприятий в интересах их владельцев. Приспособление предприятия к рыночным условиям требует как изменения выполняемых функций, так и внутренней организационной перестройки, прежде всего на предприятии новыми звеньями, пересмотра всей системы распределения прав, полномочий и ответственности. Оценка реальных потребностей рынка и собственных (наличных и потенциальных) возможностей, ориентация на рыночный спрос – краеугольный камень выработки стратегии предприятия и создания обеспечивающих ее организационных механизмов. Реформирование предприятий с целью приспособления к рынку должно начинаться с перехода к таким видам деятельности, как стратегическое планирование, изучение сложившихся на рынке цен, потенциальной емкости и насыщения рынка, выявление конкурентов, их сильных и слабых сторон, анализ эффективности систем сбыта и снабжения, финансовое управление, анализ издержек предприятия, их структуры и динамики.

В переходной экономике на первый план вышла проблема поиска платежеспособного покупателя и реализации продукции в максимально сжатые сроки, определения роли оптовых посредников в организации сбыта. Основными каналами для решения этой задачи стали:

а)контакты с частными посредническими структурами, готовыми взять на себя функции сбыта продукции предприятия;

 б)создание для этих целей дочерних снабженческо-сбытовых предприятий.

Большинство предприятий сохранили свою традиционную специализацию, ориентируясь на расширение ассортимента выпускаемой продукции, поиск новых рынков сбыта, а также выпуск новых видов продукции в рамках существующей специализации. Важное новшество в структуре управления предприятием – образование специального подразделения по маркетингу. Его задача – анализ рынка путем изучения потребительских предпочтений. Именно это создает основу для принятия решений о том, какую продукцию следует производить, в каких количествах, какого уровня качества.

Рыночная специализация трансформируется в специализацию производственную, что, в свою очередь, требует внесения соответствующих уточнений в организацию исследовательских, конструкторско-технологических служб, подразделений технического контроля продукции. Не менее важно организационно обеспечить нормальное функционирование системы гарантийного и иного обслуживания продукции предприятия, а также поддержания бесперебойной работы производственного аппарата. Практически новым видом деятельности и, соответственно, структурной ячейкой является реклама продукции и услуг предприятия, последовательное и целеустремленное завоевывание новых рынков сбыта и покупателей. Наряду с этим принципиальную важность приобретает обеспечение собственников, акционеров, инвесторов и кредиторов достоверной информацией о финансовом положении предприятий. Каждому предприятию в рамках реструктуризации предстоит перейти на международные стандарты бухгалтерского учета, создать организационные условия для существенной перестройки деятельности финансовых служб, в задачи которых входят контроль над финансовым состоянием предприятия и разработка общей финансовой стратегии.

Один из ключевых вопросов организационной перестройки – пересмотр структуры управления фирмой, предоставление большей хозяйственной самостоятельности подразделениям предприятия. Важно создать условия, при которых новые идеи в области производства, проектирования, обслуживания клиентов и т.п. могли бы беспрепятственно поступать в высшие звенья управления предприятием со всех уровней производственной и управленческой структуры, обеспечивая постоянный приток идей и информации. Подразделения предприятия должны располагать достаточно большой автономией.

В свете новых условий функционирования предприятия, определяемых «правилами игры» в системе рыночных отношений, пересмотру и уточнению должны быть подвергнуты организационные принципы и функции деятельности высшего и среднего звеньев управленческой структуры. Организационные функции высшего звена управления должны включать:

- формирование наиболее приемлемой организационной структуры в соответствии со стратегией деятельности компании, причем каждый служащий компании должен наилучшим образом отвечать предъявляемым к нему производственным требованиям;

- управление, т.е. целенаправленное воздействие на деятельность компании, реализацию планов, преобразование последних в производственные обязанности для персонала компании, стимулирование качественного выполнения работы;

- контроль, т.е. обеспечение надлежащего выполнения работы всеми элементами организационной структуры. Системы контроля служат для измерения качества количества проделанной работы. Главным элементом функции контроля является наличие обратной связи между получаемой информацией о результатах работы и соответствующими планами, стандартами, нормами, с тем чтобы отклонения были проанализированы и устранены;

- координацию, т.е. объединение усилий всех элементов организации. Техническими приемами координации являются соблюдение бюджета, регулярное проведение совещаний, конференций, заседаний различных комиссий. Надлежащее осуществление координации предполагает наличие развитой системы связи.

Перестройка среднего звена управления должна быть направлена на то, чтобы обеспечить:

1)постановку задач и целей на уровне подразделений в соответствии с общими задачами и целями компании, организацию работы подразделения (создание четкой структуры, распределение обязанностей, урегулирование конфликтов);

2)управление производственной деятельностью, стимулирование качественной работы сотрудников, координацию производственного процесса, надлежащую связь.

Каждое предприятие должно разработать и последовательно реализовывать программу мероприятий по реструктуризации своих производств, с тем чтобы наиболее полно адаптировать к новым условиям хозяйствования. При этом важна последовательность в осуществлении указанной программы. В начале постприватизационного периода основные усилия направляются на выживание предприятия, сохранение основных фондов и ключевых технологий, ядра трудового коллектива. За этим следует освоение новых «правил игры», новых способов производственно-финансовой деятельности предприятия в принципиально иной внешней среде. Самостоятельный выход предприятия на рынки сбыта делает проблему конкурентоспособности продукции весьма важным вопросом. Для решения этой задачи необходима комплексная техническая, технологическая и организационно-управленческая реконструкция предприятия. Ее реализация и должна определить стратегию предприятия в обозримом периоде, на что и должен быть нацелен организационный механизм.

Конечным результатом должно стать создание производственных систем нового поколения, которые будут работать в режиме так называемого нововведенческого конвейера. Суть этого подхода заключается в том, чтобы нацелить предприятия, во-первых, на постоянное внедрение в производство новых, более совершенных изделий; во-вторых, на неуклонное сокращение всех видов затрат на производство продукции; в-третьих, на повышение качественных характеристик продукции при снижении цен на нее. По существу, ставится задача объединить в рамках хозяйственных комплексов нового типа гибкость и адаптивность мелкосерийного производства с низкими издержками и высокой производительностью труда массового производства. Считается, что такое сочетание позволит обеспечить не только стабилизацию, но и снижение издержек во всех звеньях производственно- сбытовой цепочки при постоянном внедрении в серийное производство новых изделий, расширении номенклатуры выпускаемой продукции и изменении ассортимента, что и должно в итоге создать условия для победы в конкурентной борьбе.

Для того чтобы в наиболее короткие сроки и с минимальными вложениями выйти на намеченные рубежи, многие компании сосредотачивают усилия на трех главных направлениях:

1)комплексной автоматизации производственных процессов;

2)совершенствовании форм и методов управления, включая организацию производства и развитие технико-технологической базы;

3)развитии кадрового потенциала при одновременном повышении квалификации и активности каждого работника. Именно такая концентрация ресурсов считается наиболее перспективной для того, чтобы создать адаптивные производственные системы нового поколения, которые еще недавно существовали только в теории.

В условиях рыночной экономики контроль над предприятием имеет его владелец, который право принятия решения по производственным и финансовым вопросам передает администрации (генеральному директору), сохраняя за собой право распоряжаться чистым доходом. Руководитель предприятия концентрирует в своих руках контроль над предприятием. Он должен обладать специальными знаниями и способностью использовать их в повседневной работе по управлению предприятием.

Контракт, заключаемый владельцем с руководителем предприятия, должен включать следующие основные положения:

- основные права и обязанности руководителя предприятия;

- ограничение совместительства;

- представление декларации о доходах;

- механизм определения заинтересованности руководителя предприятия в совершении сделок от имени фирмы и соответствующий контроль со стороны ее учредителей;

- ответственность за обеспечение своевременной выплаты заработной платы;

-ответственность (дисциплинарная и материальная) руководителя предприятия за нарушение условий контракта;

-порядок и основания расторжения контракта с руководителем предприятия.

**2. Организационно-экономическая характеристика**

**ООО «ЭксперТ-ТранС»**

2.1. Организационная характеристика ООО «ЭксперТ-ТранС»

Предприятие может осуществлять покупку и продажу оборудования, материалов и запасных частей, производить взаимозачетами переуступку долгов и так далее.

Основными направлениями деятельности предприятия является производство продукции (работ, услуг) коммерческая деятельность, а также аренда строительных машин и оборудования с оператором.

Адрес: 143310, Московская обл., г. Наро-Фоминск, ул. Маршала Жукова д. 14 кв. 195.

Финансовое состояние организации характеризуется размещением и использованием средств (активов) и источниками их формирования (собственного капитала и обязательств, то есть пассивов).

Основными факторами, определяющими финансовое состояние, являются во – первых, выполнение финансового плана и пополнение по мере возникновения потребности собственного оборотного капитала за счет прибыли и во – вторых, скорость оборачиваемости оборотных средств (активов). Сигнальным показателем, в котором проявляется финансовое состояние, выступает платежеспособность организации, под которой подразумевают ее способность вовремя удовлетворять платежные требования поставщиков в соответствии с хозяйственными договорами, возвращать кредиты, производить оплату труда персонала, вносить платежи в бюджеты и внебюджетные фонды.

Поскольку выполнение финансового плана в основном зависит от результатов производственной и хозяйственной деятельности в целом, то можно сказать, что финансовое положение определяется всей совокупностью хозяйственных факторов.

Система управления производства представляет собой единый механизм, каждое звено которого выполняет предназначенную ему функцию, взаимосвязанную с функциями других звеньев.

Управленческие усилия на предприятии концентрируются в точке календарного соизмерения затрат и результатов производства. Управляющие органы исполняют свои функции на основе заранее заданной точкой характеристики протекания производственного процесса и контроля фактически полученных результатов.

В условиях рыночной экономики основа экономического развития ООО «ЭксперТ-ТранС» - прибыль, важнейший показатель эффективности работы предприятия, источник его жизнедеятельности. Рост прибыли создает финансовую основу для осуществления расширенного воспроизводства организации и удовлетворения социальных материальных потребностей учредителей и работников.

В современных условиях показатель, характеризующий финансовый результат деятельности предприятия – балансовая прибыль или убыток. Балансовая прибыль как конечный финансовый результат выявляется на основании бухгалтерского учета всех хозяйственных операций предприятия и оценки статей баланса.

На рисунке 3 представлена структурная схема административно-управленческого персонала ООО «ЭксперТ-ТранС». Функции аппарата управления заключаются в следующем:

Учредительное собрание

Директор

Главный инженер

Главный бухгалтер

Главный энергетик

Начальник планово-экономического отдела

Производственно-технический отдел

Финансовый отдел

Энергетичес-кая служба

Экономическая служба

Рисунок 3.- Структурная схема административно-управленческого персонала ООО «ЭксперТ-ТранС»

1. Директор - должен организовать производственно хозяйственную деятель­ность, принимать меры по обеспечению предприятия квалифицированными кадрами, организовывать работу и эффективное взаимодействие производст­венных единиц, цехов и других структурных подразделений, добиваться эф­фективности производства и качества продукции, обеспечивать соблюдение ак­тивности использования правовых средств для совершенствования правовых средств для совершенствования управления.

2. Главный бухгалтер - должен осуществлять организацию бухгалтерского уче­та хозяйственно-финансовой деятельности предприятия, контроль за эконом­ным использованием материальных, трудовых и финансовых ресурсов, органи­зовывать учет поступающих денежных средств, товарно-материальных ценно­стей о основных средств, участвовать в проведении экономического анализа хозяйственно-финансовой деятельности по данным бухгалтерского учета.

3. Главный инженер — должен определять техническую политику, перспективы развития предприятия и пути реализации комплексных программ по всем направлениям совершенствования, обеспечивать постоянное повышение уровня технической подготовки производства, его эффективности и сокращение материальных, финансовых и трудовых затрат на производство продукции.

4. Главный механик - должен организовать разработку планов осмотров, испытаний и профилактических ремонтов оборудования в соответствии с положениями Единой системы планово-предупредительного ремонта, утверждать эти планы и контролировать их выполнение.

5. Главный энергетик - должен руководить планированием работы энергетических цехов, разрабатывать графики ремонта энергетического оборудования и энергосетей, обеспечивать проведение работ по защите подземных сооружений и коммуникаций, организовывать проверку средств связи, сигнализации.

6. Начальник планово-экономического отдела - должен осуществлять руководство работой по экономическому планированию на предприятии, выявлять и использовать резервы производства с целью достижения наибольшей экономической эффективности, организовывать разработку прогрессивных плановых технико-экономических нормативов материальных и трудовых затрат.

Все должностное распределение обязывает меры ответственности по исполнителям, которое по выполнению складывается из должностных инструкций. Тем не менее первоочередную ответственность несет исполнительный орган управления, то есть схематично административно-управленческий персонал ООО «ЭксперТ-ТранС» приемлем на практике.

Внешние и внутренние договора осуществляют специалисты по отделам, однако контроля со стороны юридического отдела не осуществляется. Налоговая среда сосредоточена на главном бухгалтере. Из сложившейся ситуации следует, что правовая и налоговая среда экономического субъекта зависит от правильной организации управления производством и подготовленности специалистов.

2.2. Анализ основных показателей деятельности предприятия

Расчетные показатели основной деятельности ООО «ЭксперТ-ТранС» определили, что реализация от всех видов деятельности увеличена в 2006 г. на 7085 тыс. руб.

Себестоимость товарной продукции увеличилась за все анализируемые периоды на 6917 тыс. руб. в 2006 г., а в 2007г.

Численность персонала предприятия в 2006 году увеличилась на 37 человек, а в 2007 наблюдается также увеличение на 49 человек, по сравнению с 2006 г.

Наблюдается незначительное увеличение фондоотдачи в 2006 году на 0,13 по сравнению с 2005 годом. В 2007 году увеличение составило 0,03 по сравнению с 2006 годом.

Годовой фонд заработной платы в 2006 году составил 5678, что больше чем в 2005 году.

Фондовооруженность в 2006 году составила 32,2, что по сравнению с 2005 уменьшалась на 7,8.

Таблица 2. - Расчет основных показателей ООО «ЭксперТ-ТранС» за 2005-2007 гг.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатели  | Период  | Абсолютное отклонение  | Темп роста % |
| 2005 г. | 2006 г. | 2007 г. | 2006/2005 | 2007/2006 | 2006/2005 | 2007/2006 |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 |
| Реализация товарной продукции, ТНП, тыс. руб. | 9576 | 16661 | 22837 | +7085 | +6176 | 174 | 137,1 |

Продолжение таблицы 2

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 |
| Себестоимость товарной продукции, тыс. руб. | 9307 | 16224 | 21902 | +6917 | +5678 | 174,3 | 135 |
| Годовой фонд оплаты труда | 3723 | 5678 | 7848 | +1925 | +2170 | 152,5 | 138,2 |
| Среднесписочн. численность, чел. | 138 | 175 | 224 | +37 | +49 | 126,8 | 128 |
| Основная стоимость производственных фондов | 54816 | 56353 | 69317 | +1537 | +12964 | 102,8 | 123 |
| Производительн труда, руб. | 69391 | 95206 | 101951 | +25815 | +6745 | 137,2 | 107,1 |
| Продукция на 1 руб. оплаты труда, руб. | 1,03 | 1,03 | 1,04 | - | -0,01 |  |  |
| Средняя заработная плата на одного работающего, тыс. руб.  | 26,98 | 32,45 | 35,04 | +5,47 | +2,59 | 120,3 | 108,0 |
| Прибыль от реализации товарной продукции | 269 | 437 | 935 | 168 | +498 | 162,5 | 214 |

Расчетные показатели основной деятельности ООО «ЭксперТ-ТранС» определили, что реализация от всех видов деятельности увеличена в 2006 г. на 7085 тыс. руб.

В 2007 г. наметился незначительный спад в сумме 6176 тыс. руб., но тем не менее незначительный спад не отражен на финансовых результатах и спад нового производства разработка новых сфер деятельности.

Себестоимость товарной продукции увеличилась за все анализируемые периоды на 6917 тыс. руб. в 2006 г., а в 2007г. наблюдается незначительное уменьшение затратной части на 1239 тыс. руб. по отношению к 2006 г.

На себестоимость оказало влияние увеличение материальных затрат в 2006 г. 88,9%, однако в 2007 году наметился спад 1454 тыс. руб. Амортизация явилась показателем, характеризующим уменьшение материальных затрат в 2006 г. на 6,3%, в 2007г. увеличение на 33,7%.

Основные производственные средства по их остаточной стоимости увеличились на 1537 тыс. руб. в 2006 году, в 2007 г. на 12964 тыс. руб. или на 23%. На увеличение основных средств повлияло их приобретение.

Оборотные материальные запасы имели тенденцию к возрастанию в 2006 г. на 254 тыс. руб., на которые повлияли приобретенные материальные ресурсы за исследуемые периоды для производственного процесса , в 2007 г. на 5545 тыс. руб.

Показателем, характеризующим выработку на одного работающего, является производительность труда, его увеличение в 2006 г. составило 25815 рублей, в 2007 г. намечено снижение производительности труда на 19070 руб. или на 30,1%, на увеличение повлияли увеличение реализации товарной продукции и среднесписочной численности. Продукция на один рубль оплаты труда в 2007 г. сократилась на 0,7%, в 2006 г. увеличилась на 14%.

На сокращение повлияла выросшая оплата труда с начислениями.

Основным показателем деятельности предприятия в его финансово – хозяйственных вопросах является конечный финансовый результат. Аналитические данные показывают, что в 2006 г. прибыль увеличилась на 168 тыс. руб., в 2007 г. увеличилась на 498 тыс. руб. Влияние на прибыль оказывала реализация товарной продукции, которая в 2007 г. имела тенденцию увеличения на 6176 тыс. руб., а материальные затраты снижены на 3508 тыс. руб.

В процессе изучения влияния организации финансового менеджмента на предприятии необходимо более детально изучить состав, структуру и динамику основного и оборотного капитала.

 Внеоборотные активы, или основной капитал – это вложение средств с долговременными целями в недвижимость, облигации, акции, запасы полезных ископаемых, совместные предприятия, нематериальные активы.

В таблице 3 рассмотрим состав и динамику основного капитала ООО «ЭксперТ-ТранС» за 2005-2007 гг.

За анализируемый период сумма основного капитала в 2006г. увеличилась на 2425. руб., в 2007г. значительно увеличились и составили 10246 руб. Основную долю составляют основные средства (рис. 2.3), которые не значительно уменьшились в 2006 г. на 1537 тыс. руб., что свидетельствует о движении основных средств. Сумма и доля незавершенного строительства уменьшилась на 1741 тыс. руб., что следует оценить положительно

Таблица 3. - Состав и динамика основного капитала ООО «ЭксперТ-ТранС» за 2005-2007 гг.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Средства предприятия | 2005 г. | 2006 г. | 2007 г. | Абсолютное отклонение |
| тыс. руб. | доля, % | ы сруб. | доля, % | ы сруб. | доля % | 2006/2005 | 2007/2006 |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 |
| Основные средства | 54816 | 88,6 | 56353 | 87,7 | 69317 | 93,0 | -1537 | -12964 |
| Нематериаль-ные активы | 676 | 1,1 | 1793 | 2,8 | 835 | 1,11 | +1117 | -1793 |
| Долгосрочные финансовые вложения | 17 | 0,02 | 84 | 0,13 | 65 | 0,09 | -67 | -19 |
| Незавершенное строительство | 6333 | 10,28 | 6037 | 9,37 | 4296 | 58 | -296 | -1741 |
| Итого | 61842 | 100 | 64267 | 100 | 74513 | 100 | +2425 | +10246 |

Особенно тщательно необходимо проанализировать изменение состава и динамики оборотных активов как наиболее мобильной части капитала от состояния которых в значительной степени зависит финансовое состояние предприятия.

В таблице 4 показан состав и динамика оборотных активов ООО «ЭксперТ-ТранС» за 2005-2007 гг.

Наибольший удельный вес в оборотных активах занимают запасы. На их долю в 2005 г. приходилось – 74,1%, в 2006 г. – 48,6%, в 2007 г. – 39,4% оборотных активов. Однако в составе запасов уменьшилась готовая продукция в связи с реализацией. Уменьшилась в 2006 г. дебиторская задолженность, что свидетельствует об улучшении финансовой ситуации на предприятии. Доля сырья и материалов в оборотных активах увеличилась в 2006 г. в суммовом выражении на 503 тыс. руб., а в 2007 г. увеличение составило 570 тыс. руб., основанием которого послужило разграничение средств в обороте, часть из которых переведена в основные средства.



Рисунок 4. - Состав основного капитала ООО «ЭксперТ-ТранС» за 2005-2007 гг.

Таблица 4. - Состав и динамика оборотных активов ООО «ЭксперТ-ТранС» за 2005-2007 гг.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Вид средств | Период, тыс. руб. | Структура средств, % | Отклонение, тыс. руб. |
| 2005 г. | 2006 г. | 2007 г. | 2005 г. | 2006 г. | 2007 г. | 2006/2005 | 2007/2006 |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 |
| Запасы | 4537 | 4672 | 5081 | 74,1 | 48,6 | 39,4 | +135 | +409 |
| Сырье и материалы | 3212 | 3715 | 4285 | 52,5 | - | - | +503 | +570 |
| Незавершенное производство | 430 | 273 | 165 | 7,0 | - | - | -157 | -108 |
| Готовая продукция | 871 | 657 | 618 | 14,2 | - | - | -214 | -39 |
| Расходы будущих периодов | 24 | 27 | 13 | 0,4 | - | - | +3 | -14 |
| Продолжение таблицы 4 |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 |
| Налоги по приобретен. ценностям | 174 | 126 | 455 | 2,8 | - | - | -48 | +329 |
| Дебиторская задолженность  | 842 | 737 | 508 | 13,8 | - | - | -105 | -229 |
| Краткосрочные финансовые вложения  | 29 | 27 | 540 | 0,5 | - | - | +8923 | +2250 |
| Денежные средства  | 540 | 4054 | 6304 | 8,8 | - | - | +8923 | +2250 |
| Итого  | 6122 | 9616 | 12888 |  |  | 100 | +2425 | +10246 |

Увеличение остатков готовой продукции на складах предприятия приводит к длительному замораживанию оборотного капитала, отсутствию денежной наличности, росту кредиторской задолженности поставщикам, бюджету, работникам предприятия по оплате труда. В настоящее время – это одна из основных причин низкой платежеспособности предприятий, их банкротств.

Большое влияние на оборачиваемость капитала, вложенные в оборотные активы, а, следовательно, и на финансовое состояние предприятия оказывает увеличение или уменьшение дебиторской задолженности.

В процессе анализа нужно изучить динамику, состав, причины и давность образования дебиторской задолженности, установить, нет ли в ее составе сумм, нереальных для взыскания или таких по которым истекают сроки исковой давности.

Динамику состава и давности образования дебиторской задолженности рассмотрим в таблице 5.

Таблица 5. - Динамика состава и давности образования дебиторской задолженности ООО «ЭксперТ-ТранС» за 2007 г.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Вид дебиторской задолженности | Сумма, тыс. руб. | В том числе  |
| до 1 мес. | от 1 до 3 мес. | от 3 до 6 мес. | от 6 до 12 мес. | свыше года |
| Продолжение таблицы 5 |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| За товары и услуги | 250 | - | - | 250 | - | - |
| За готовую продукцию | 239 | - | - | 239 | - | - |
| Прочие дебиторы | 19 | - | - | 19 | - | - |
| Итого | 508 | - | - | 508 | - | - |
| Удельный вес, % | 100 | - | - | 100 | - | - |

Наибольший удельный вес занимает дебиторская задолженность, образовавшаяся от 3 до 6 месяцев – 100%, в основном за готовую продукцию, таким образом, предприятие по допустимым нормам располагает возможность превращение в денежные средства, однако при управлении необходимо сосредоточить внимание на дебиторской задолженности, но за готовую продукцию.

**3. Методы эффективности функционирования финансового менеджмента**

Указанные методы предусматривают общую концепцию внутрифирменного планирования. Серьезный подход к планированию создает основу для устойчивой и эффективной работы фирмы и один из смыслов конкретно-управленческий. Здесь планирование – одна из функций менеджмента, умение предвидеть будущее предприятия и использовать это предвидение.

Участники внутрифирменной деятельности теряют свободу действий, характерную для самостоятельных и не зависимых друг от друга субъектов рынка, их поведение оказывается под контролем управляющих предприятием.

Следовательно, возникает вопрос – почему планирование как система волевых, сознательно принимаемых решений вытесняет рынок во внутренней деятельности фирмы?

У экономистов есть несколько ответов на этот вопрос:

1. ограниченные размеры фирмы позволяют контролировать действия, происходящие внутри ее, и таким образом сводить к минимуму неопределенность рыночной среды и ее негативные последствия;
2. применяя планирование, фирма устраняет те издержки, которые она могла бы иметь.

Осуществляя административную функцию, связанную с вольным руководством и принятием решений, предприятие занимается планированием также в более узком смысле как разновидностью управленческой деятельности.

Планирование является естественной частью менеджмента.

Его можно определить как умение предвидеть цели организации, результаты ее деятельности и ресурсы, необходимые для достижения определенных целей.

Планирование помогает ответить на следующие важные вопросы.

1. Где организация находится в настоящее время (экономическая позиция предприятия), каковы итоги и условия ее деятельности?
2. Как, при помощи каких ресурсов могут быть достигнуты цели организации?

Планирование – первый и наиболее значимый этап процесса менеджмента. На основе системы планов, созданных фирмой, в дальнейшем осуществляются организация запланированных работ, мотивация задействованного для их выполнения персонала, контроль результатов и их оценка с точки зрения плановых показателей.

Один из «отцов» современного менеджмента А. Файоль отмечал: «Управлять – это предвидеть», а «предвидеть – это уже почти действовать».

Планирование – это не просто умение предусмотреть все необходимые действия. Это также способность предвидеть любые неожиданности, которые могут возникнуть по ходу дела, и уметь с ними справляться. Фирма не может полностью устранить риск в своей деятельности, но способна управлять им при помощи эффективного предвидения.

Еще классики менеджмента обратили внимание на то, что отсутствие планов на предприятии сопровождается колебаниями, ошибочными маневрами, несвоевременной переменной ориентации, что является причиной плохого состояния дел, если не краха их.

Как показала практика, применение планирования создает следующие важные преимущества:

* делает возможной подготовку к использованию будущих благоприятных условий;
* проясняет возникающие проблемы;
* стимулирует менеджеров к реализации своих решений в дальнейшей работе;
* улучшает координацию действий в организации;
* создает предпосылки для повышения образовательной подготовки менеджеров;
* увеличивает возможности в обеспечении фирмы необходимой информацией;
* способствует более рациональному распределению ресурсов;
* улучшает контроль в организации.

Заманчиво было бы предположить, что планирование ведет к достижению фирмой такого экономического успеха, который может быть выражен в высоких величинах оборота,

 Прибыли, роста и других впечатляющих финансовых показателей. Некоторые специалисты по планированию пытаются найти конкретные примеры, которые могли бы проиллюстрировать такую взаимосвязь. Однако дальше отдельных предположений дело не идет. Напротив, как показывает опыт, быстрый рост и большой успех фирмы очень часто не связаны с формальным планированием, а скорее являются следствием предпринимательского таланта, энергичного и решительного руководства фирмой. Более того, многие предприятия, в том числе российские, начинают применять планирование в тот период своего развития, когда уже прошел этап бурного роста, когда появляются проблемы в закреплении достигнутого успеха, обеспечении стабильности.

Таким образом, для нашего предприятия из методов оптимизации является осуществление планирования.

В сложившихся условиях главным является преодоление острой фазы кризиса, стабилизация социально-экономической ситуации. Каждое предприятие должно постоянно работать над созданием эффективной системы управления финансами, направленной на достижение стратегических и тактических целей его деятельности. При этом стратегические цели предприятий совпадают, а тактические индивидуальны. В долгосрочной перспективе предприятия главной целью считают обеспечение прибыльной работы, а тактические цели зависят от состояния финансово-экономической деятельности: работают убыточно, имеют неплатежи, находятся на грани банкротства, получают прибыль.

Для исследуемого предприятия актуальным является первый вариант. По специфике своей деятельности одним из видов является производство и реализация керамической плитки, поэтому большие затраты использовались для изготовления, неравномерность их распределения, а также не применения определенных расчетов может привести к увеличению остатков готовой продукции, тем самым производится замедление оборачиваемости оборотных средств и к уменьшению балансовой прибыли.

Анализ безубыточности производства отдельных видов изделий может проводиться в разных ситуациях, а также тогда, когда объем производства (реализации) этих видов изделий определяется не в соответствии с портфелем заказов (договорами). В этом случае руководитель должен получить ответ на вопросы: каков должен быть оптимальный объем производства и реализации изделий, чтобы предприятие по данному изделию не понесло убытки; какова будет прибыль, если цена реализации или объем реализации увеличатся, например, на 10% или сократятся на 10% и так далее.

Цель анализа – изучение зависимости между изменениями объема производства, издержками и прибылью в течение короткого периода для принятия краткосрочных управленческих решений. Особое внимание уделяется определению критической точки безубыточности.

Критической считается такая точка объема производства (реализации), при которой предприятие имеет затраты, равные выручке. Таким образом, после критической точки предприятие начинает зарабатывать прибыль.

Для определения критической точки безубыточности чаще всего используется метод маржинальной прибыли. В основе данного метода лежит деление затрат, связанных с изготовлением изделия, на переменные и постоянные.

Понимание поведения затрат в зависимостиот объема производства является необходимым условием для проведения данного анализа. Исходной информацией для проведения анализа служит гибкий бюджет (смета).

Анализ безубыточности отдельных видов изделий целесообразно проводить тогда, когда реальные условия производства таковы, что постоянные накладные расходы могут возмещаться и фактически возмещаться в ценах, установленных для рентабельных изделий. При этом важным моментом является не абсолютная выручка от продажи анализируемых изделий, а доля их участия в общей прибыли, получаемой на предприятии от реализации всех видов продукции.

Первоначально рассмотрим определение маржинальной прибыли.

Маржинальная прибыль (МП) – разница между выручкой от реализации (ВР) и всеми переменными затратами (ПЗ) на тот объем (формула 1):

МП-ВР-ПЗ (1)

Если из маржинальной прибыли вычесть постоянные затраты (ФЗ), то получится операционная прибыль (П) (формула 2):

П=МП-ФЗ (2)

В приведенной таблице 6 представлены сводные показатели переменных и постоянных затрат, необходимые для данного анализа.

В таблице приведены цифровые данные о затратах, связанных, с перевозкой. Цифровой материал получен по данным бухгалтерского учета за декабрь 2007 г. При этом необходимо отметить, что деление накладных расходов на переменные и постоянные общепроизводственные и общехозяйственные расходы условное (на предприятии не ведется гибкий бюджет) и служит в качестве примера для анализа проведения анализа.

Таблица 6. - Сводные показатели переменных и постоянных затрат ООО «ЭксперТ-ТранС» за декабрь 2007 г.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| № п/п | Показатели | Сумма, руб. |
| 1 | 2 | 3 |
| 1 | Выручка от реализации (планируемая) | 298495 63809 |
| 2 | Переменные производственные затраты, в том числе:* основные материалы (в том числе ТЗР)
* основная заработная плата (с отчислениями)
* общепроизводственные расходы
 | 3398816572129154501 |
| 3 | Переменные общехозяйственные расходы | — |
| 4 | Переменные коммерческие расходы | — |
| Продолжение таблицы 6 |
| 1 |  2 | 3 |
| 5 | Всего переменных затрат | 33988 |
| 6 | Маржинальная прибыль | 29821 |
| 7 | Постоянные расходы, в том числе:* общепроизводственные
* общехозяйственные
* коммерческие
 | 15974495211022- |
| 8 | Операционная прибыль | 13847 |

Рассмотрим пример нахождения точки безубыточности.

Постоянные затраты за декабрь по предоставлению в аренду составили 15974 руб. Переменные затраты за этот же период 33988 руб. Осуществление рейсов за ноябрь 46,27 м3. Следовательно переменные затраты на единицу составляют 734,55 руб. (33988:46,27). Отпускная цена рейсов (по плану) – 1082,47руб. Объем производства в критической точке = 15974 : 2798=57,1. В денежном измерении это составляет 1082,47#57,1=61809 руб.

Критическая точка безубыточности (КТ), определенная по методу маржинальной прибыли есть точка, в которой маржинальная прибыль минус постоянные затраты равны нулю, или точка, в которой маржинальная прибыль равна постоянным затратам. Иными словами, предприятие так должно реализовать свои изделия, чтобы маржинальный доход равнялся сумме постоянных затрат.

Уравнениедля критической точки в единицах продукции будет следующее (формула 3):

( МП на един. \* КТв един.) **-** ФЗ = О (3)

Преобразуя это уравнение, мы получим следующие равенства (формула

4.5 и.6):

 МП на един. \*КТ в един. = ФЗ (4)

 МП на един. \*КТ в един : МП на един = ФЗ : МП на един (5)

 КТ в един. = ФЗ : МП на един (6)

Обозначив в критической точке объем производства (реализации), то есть количество единиц изделия за Х и, записав каждый показатель более детально равенство 3 можно представить в следующем виде (формула 7):

, (7)

В точке безубыточности объем маржинальной прибыли равен сумме постоянных затрат, а на прибыль ничего не остается. Если объем производства и реализации больше объема в точке безубыточности, следовательно, сумма маржинальной прибыли больше суммы постоянных расходов. Отсюда предприятие получает операционную прибыль.

Для маржинальной прибыли в выручке предприятия характеризуется коэффициентом маржинальной прибыли (КМП), который показывает, сколько рублей маржинальной прибыли получает предприятие с каждого рубля выручки (формула 8):

КМП=МП : ВР (8)

Чем больше коэффициент маржинальной прибыли, тем большая часть выручки остается на погашение постоянных затрат и образование прибыли. Поэтому при стабильно высоких объемах выручки предприятию выгоден высокий коэффициент маржинальной прибыли.

Таким образом, запланировав выручку от реализации изделия, можно определить размер ожидаемого маржинального дохода.

Для предприятия важно определить запас прочности (ЗП).

Запас прочности (зона безопасности) показывает, насколько может сократиться объем реализации, прежде чем организация начнет нести убытки. В данном примере запас прочности определен в следующем направлении: фактическая (планируемая)реализация - реализация на пороге рентабельности.

Чем больше запас прочности, тем стабильнее положение предприятия, . тем меньше риск получения убытка в результате колебания объема производства и реализации.

Если предприятие имеет положительный запас прочности, то его прибыль определяется по формуле (9):

П = ЗП х МП на един. (9)

По данным нашего примера прибыль = 27,98 х 570,91 == 15974 руб.

Таким образом, любое изменение объема реализации вызывает еще более сильное изменение прибыли. Эта зависимость называется силой операционного рычага (СОР) и определяется по формуле (10):

СОР = МП : П = (ВР - ПЗ) : П = (П+ ФЗ) : П (10)

С помощью силы операционного рычага выявляется математическая зависимость: если прибыль равна нулю, сила операционного рычага стремится к бесконечности: даже самые слабые колебания объема производства вокруг критической точки вызывают сильные относительные колебания прибыли.

Сила операционного рычага показывает, насколько процентов изменится прибыль при изменении выручки на один процент.

В нашем примере СОР - 19821 –15974=3847

Следовательно, если в следующем месяце выручка от предсотавленных услуг увеличится на 10%, то прибыль увеличится на 26,9% (10 х 2,69).

Все перечисленные показатели можно использовать для прогнозирования развития предприятия по выпуску отдельных видов изделий, то есть выбрать оптимальную стратегию в управлении прибылью, затратами.

Владея рассмотренным выше методом маржинальной прибыли, экономист имеет возможность моделировать различные комбинации объема реализации, издержек и прибыли, выбирая из них наиболее приемлемый, позволяющий предприятию создать условия для расширенного производства. При этом возможны пять основных стратегий:

1) увеличение (снижение) цены реализации;

2) снижение (увеличение) переменных затрат;

3) снижение (увеличение) постоянных затрат;

4) увеличение (снижение) объема производства и реализации;

5) сочетание любых перечисленных стратегий.

Выбор стратегии ООО «ЭксперТ-ТранС» за декабрь 2007 г. для наглядности рассмотрим в таблице 7.

Рассмотрим выбор стратегии по услугам.

При увеличении цены реализации на 10%, то есть на 108,25 руб., она составит 1190,72 руб. (1082,47 + 108,25).

МП на един. = 1190,72-734,55=456,17(руб.)

Таблица 7. - Выбор стратегии ООО «ЭксперТ-ТранС» за декабрь 2007 г.

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| № п/п | Исходная позиция | Точка безубыточности, шт. | Запас прочности, шт. | Увеличение прибыли, руб. | Выбор |
| 1 | Исходная позиция по декабрю 2007 г. м3 | 215,72 | 347,94 | 6549 | - |
| 2 | Увеличение цены реализации на 10% | 385,01 | 350,01 | - | - |
| 3 | Снижение переменных затрат на 10% | 406,5 | 329 | 13425 | - |
| 4 | Снижение постоянных затрат на 10% | 447 | 235 | 7348 | - |
| 5 | Увеличение объема реализации на 10% | 215,72 | 350,01 | 60701 | + |

Приведенные расчеты возможны лишь при классификации затрат на переменные и постоянные и могут быть полезны и дать точные сведения, если выполняются допущения, лежащие в основе метода маржинальной прибыли:

1) поведение постоянных и переменных затрат в зависимости от объема производства можно измерить точно (или приблизительно точно). При этом решающее значение приобретает разработка гибкого бюджета постоянных и переменных затрат;

2) затраты и выручка от реализации имеют линейную зависимость от уровня производства (производственной мощности). Некоторые затраты не находятся в линейной зависимости от производственной мощности. Например, при закупке материалов предприятие платит фиксированную цену за 1 кг., но при большом объеме закупок поставщик может предоставить значительные скидки, и в этом случае стоимость закупленных материалов не находится в прямо пропорциональной зависимости от количества килограммов, купленных материалов. Такие затраты необходимо превратить в линейные с помощью метода аппроксимации;

3) производительность внутри релевантного уровня активности не меняется. Релевантный уровень - тот уровень деловой активности (объема производства), с которым предприятие скорее всего предполагает работать, обычно это нормальная производственная мощность, определяемая как среднегодовой уровень, необходимый для производства продукции. Эта величина уточняется сезонными колебаниями деловой активности. Изменения производственных мощностей оборудования, трудовых ресурсов и других производственных факторов приводит к увеличению или уменьшению постоянных затрат, например, если предприятие вводит в цех новое дополнительное оборудование, то увеличиваются такие постоянные затраты, как расходы на страховку имущества или расходы на амортизацию оборудования. Следовательно, затраты являются постоянными для определенного релевантного уровня и только внутри ограниченного промежутка времени. Этот промежуток времени и может быть использован для планирования и анализа. Если предприятие ожидает, что в течение года постоянные затраты остаются неизменными, то этот годовой отрезок времени можно использовать для принятия управленческих решений и проводить выше приведенные расчеты и анализ;

4) структура продукции не меняется в течение планового периода. Это допущение справедливо при формировании цен на изделия по методу маржинальной прибыли.

5) объем продаж (реализации) и объем производства приблизительно равны. Это допущение принимается во внимание, когда при формировании цен на продукцию используется маржинальный подход. Следует признать, что для предприятия, производящего выпуск изделий не в соответствии с портфелем заказов (договорами) есть определенная опасность в том, что оно свою продукцию может вовсе не продать или продать в объеме значительно низком, чем выпуск изделий. Следовательно, здесь и не может быть речи о маржинальной прибыли. Объем продаж и выручка от них определяются не столько производственными возможностями организации, сколько возможностями сбыта на реальном рынке, который подвержен влиянию неконтролируемых факторов, часто с большей долей неопределенности.

Перечислим некоторые из этих факторов:

1. деятельность конкурентов;
2. общее положение на рынке;
3. стабильность поставщиков и покупателей;
4. продажа оптом и в розницу;
5. результативность рекламы;
6. циклические, сезонные или другие случайные колебания;
7. политика ценообразования;
8. рентабельность изделия.

Разумеется, нет оснований убеждать организацию в том, как важно подготавливать бюджет продаж. Можно посоветовать организации установить по видам изделиям, например по той же керамической плитке, базовое количество производимых и продаваемых единиц таким образом, чтобы постоянные накладные расходы (общепроизводственные, административные, коммерческие) могли возмещаться и фактически возмещались в ценах базового количества изделий. В этом не последнюю роль играет точка безубыточности предприятия.

Игнорирование допущений в том или ином случае может привести к необоснованным решениям и прочим негативным явлениям.

Для дальнейшей аналитики рассмотрим гибкий бюджет (смету) переменных и постоянных затрат.

Гибкий бюджет (смета) - это бюджет, который составляется не для конкретного уровня деловой активности (объема производства), а для определенного его диапазона. Таким бюджетом предусматривается несколько альтернативных вариантов объема реализации (производства). Гибкий бюджет учитывает изменение затрат в зависимости от изменения уровня деловой активности. Гибкий бюджет составляется отдельно для каждого места затрат (цеха, участка). Его использование правомерно в местах затрат с высоким удельным весом достоверных затрат, то есть нормативных затрат, потому что повышение объема в таких ценах ведет к увеличению затрат. Необходимость составлять гибкий бюджет для отдельных видов изделий связана с определением точки безубыточности для них, для ценообразования по методу маржинальной прибыли, для решения специфических задач, таких как: принять или отклонить специальный заказ и другие.

Гибкий бюджет может составляться на любой временной промежуток, в диапазоне которого (как уже говорилось ранее) не должен меняться релевантный уровень и постоянные затраты не должны изменяться в общей их сумме.

В основе составления гибкого бюджета лежит разделение затрат на переменные и постоянные, что представляет наиболее трудоемкую часть при разработке гибкого бюджета.

Для переменных затрат определяют норму в расчете на единицу изделия, т. е. рассчитывают размер удельных переменных затрат. На основе этих норм в гибком бюджете определяют общую сумму переменных затрат в зависимости от объема производства (реализации).

В таблице 8 рассмотрим условный пример гибкого бюджета для оказания услуг по осуществлению рейсов по перевозке на IV квартал 2007 г.

В данной таблице переменные затраты на единицу, постоянные общепроизводственные расходы определены не по сметным, а по фактическим данным. Для упрощения примера считается, что все общехозяйственные расходы носят постоянный характер, коммерческих расходов нет. Во многом от тщательного планирования расходов предприятия зависит возможность использования данных гибкого бюджета для анализа безубыточности.

Таблица 8. - Условный пример гибкого бюджета оказанных услуг по перевозке на IV квартал 2007 г. ООО «ЭксперТ-ТранС»

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| № п/п | Статьи расходов | Переменные затраты на единицу,тыс. руб. | Уровень производства, тыс. м3 |
| 215,72 | 347,94 | 420,80 |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| 1 | Основные материалы | 3265,2 | 114282 | 130608 | 195912 |
| 2 | Транспортно-заготовительные расходы | 767,31 | 26856 | 30692 | 46039 |
| 3 | Основная заработная плата | 487,03 | 17046 | 19481 | 29222 |
| 4 | Дополнительная заработная плата (16%) | 77,92 | 2727 | 3117 | 4675 |
| 5 | Отчисления (37,3%) | 210,74 | 7376 | 8430 | 12644 |
| 6 | Услуги цехов вспомогательного производства | 13,74 | 481 | 550 | 824 |
| 7 | Текущий ремонт оборудования | 4,2 | 147 | 168 | 252 |
| 8 | Коммунальные услуги | 24,8 | 868 | 992 | 1488 |
| 9 | Прочие расходы | 1,17 | 41 | 47 | 70 |
| 10 | Итого переменных производственных затрат | 4852,11 | 169824 | 194085 | 291126 |
|  |

Для составления гибкого бюджета нужно знать формулу гибкого бюджета - уравнение, которым определяются конкретно бюджетные затраты для любого уровня производства:

Гибкий бюджет = переменные затраты на единицу х количество произведенных единиц + постоянные бюджетные затраты.

В нашем примере для выпуска 60 рейсов бюджетные затраты составят:

4852,11 х 60 + 80284 = 371410 (руб.)

Гибкий бюджет переменных и постоянных расходов четко обозначает связь между плановыми (нормативными) сметами расходов на обслуживание производства и управление и фактическими результатами. Следовательно, на предприятии должны составляться, по крайней мере следующие сметы:

- смета РСЭО;

- смета общепроизводственных (цеховых) расходов;

- смета общехозяйственных расходов;

- смета коммерческих расходов.

Прямые затраты - затраты материалов и расходы на оплату труда основных производственных рабочих - нетрудно исчислить при калькулировании себестоимости. Общепроизводственные расходы нельзя прямо отнести на конкретные изделия. При их списании часто прибегают к нормативным коэффициентам, рассчитанным для каждого цеха.

Коэффициент рассчитывают в три этапа:

1) составляется смета общепроизводственных расходов.Прогнозируемая величина общепроизводственных расходов рассчитывается на основании данных о динамике затрат. Эту операцию необходимо выполнить для каждого структурного подразделения на предстоящий отчетный период;

2) выбирают базу распределения общепроизводственных расходов. Для этого определяют связь между общепроизводственными расходами и объемом готовой продукции, используя какой - либо из измерителей производственной деятельности, например число отработанных человеко-часов, машино-часов, количество потребленных киловатт-часов электроэнергии, вес использованных материалов, сумма начисленной основной заработной платы производственных рабочих, объем производства и так далее. Если нет четкой связи между человеке- или машино-часами и косвенными затратами, то в качестве базы лучше выбирать сумму прямых затрат (прямые затраты на материалы + прямые затраты на рабочую силу);

3) исчисляют нормативный коэффициент общепроизводственных расходов, однако существует главная особенность: нормативный коэффициент общепроизводственных расходов состоит из двух частей - для переменных и для постоянных затрат, при расчете которых используют разные базы.

Нормативный коэффициент переменных общепроизводственных расходов (ОПР) находят делением планируемых переменных общепроизводственных затрат на базу распределения. Нормативный коэффициент постоянных общепроизводственных расходов находят делением планируемых постоянных ОПР на базу распределения. Затем переменные и постоянные ОПР относят на каждый вид продукции посредством этих коэффициентов по каждой статье соответствующих расходов гибкого бюджета.

Предположим, что в смете ОПР по оказанию услуг, общие плановые переменные ОПР составили 9802 руб.; общие плановые постоянные ОПР - 162185 руб.

База распределения - объем производства продукции (эту базу можно *v* подвергнуть критике). При этом объем производства всех услуг - 1248000 руб., в т. ч. объем оказания услуг - 195700 руб. Тогда:

1) нормативный коэффициент переменных ОПР = 9802/1248000=0,007854(руб.)

2) нормативный коэффициент постоянных ОПР = 162185/1248000 = 0,129956

3) общие переменные ОПР по услугам = 0,007854 х 195700 = 1537 (руб.)

4) общие постоянные ОПР по услугам *=* 0,129956 х 195700 = 25433 (руб.)

Общехозяйственные расходы определяются аналогично выбранной базе, причем коэффициент накладных общехозяйственных расходов в плановых расчетах часто отличается от коэффициента распределения в бухгалтерскомучете. Это объясняется применением размеченных баз распределения косвенных расходов. Такой подход неправильный.

Для выполнения задач контроля, прежде чем анализировать отклонения от бюджетных данных, сами бюджетные данные корректируются на соответствующий фактический выпуск с помощью гибкого бюджета. Гибкий бюджет позволяет измерить и проанализировать выполнение плана более аккуратно и точно. На практике часто разрабатывают различные гибкие бюджеты общепроизводственных, общехозяйственных и коммерческих расходов.

Проведя тщательный анализ безубыточности услуг прибыль увеличится на 60648 руб. в 4 квартале 2007 г. Данный показатель в собственном капитале играет важное значение.

 Для каждого предприятия важным является его финансовое состояние, которое обуславливается показателями финансовой устойчивости.

Выручка по прогнозам составит 28735 тыс. руб., что выше прошлого года на 20,5% (2006 г.-28735;2007 г. – 22837 тыс. руб.).

Рассчитанная балансовая прибыль за 9 месяцев и октябрь 2007 г. составила 935 тыс. руб., дополнительно за ноябрь-декабрь 2007 г. по прогнозам предприятия составит 995 тыс. руб.

В связи с увеличением объемов оказанных услуг реализации, проведенный анализ безубыточности показал, что при объеме рейсов на 420,80 км, произведенный расчет точки безубыточности предлагает предприятию увеличить балансовую прибыль на 15,4 тыс. руб.

В таблице 9 рассмотрим оценку определения ликвидности ООО «ЭксперТ-ТранС» на 2007 г.

Таблица 9. - Оценка для определения ликвидности ООО «ЭксперТ-ТранС» на 2007 г.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| № п/п | Показатели | Сумма 2006 г. | Прогноз на 2007 г. | Отклонение2007/2006 |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 1 | Денежные средства, тыс. руб. | 4054 | 25094 | +21040 |
| 2 | Краткосрочные финансовые вложения, тыс. руб. | 27 | 42 | +15 |
| 3 | Краткосрочные обязательства, тыс. руб. | 277152 | 184748 | -92404 |
| 4 | Дт задолженность, тыс. руб. | 737 | 468 | -269 |
| 5 | Оборотные активы, тыс. руб. | 9616 | 6616 | - |
| 6 | Расходы будущих периодов, тыс. руб. | 27 | - | -27 |
| 7 | Доходы будущих периодов, тыс. руб. | - | -26 | +26 |
| 8 | Резервы предстоящих расходов и платежей, тыс. руб. | - | 7 | +7 |

Продолжение таблицы 9

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 9 | Коэффициент абсолютной ликвидности  | 0,06 | 0,39 | +0,33 |
| 10 | Коэффициент быстрой (срочной) ликвидности | 0,8 | 1,12 | +0,32 |
| 11 | Коэффициент текущей ликвидности  | 2,3 | 2,7 | +0,4 |

На ООО «ЭксперТ-ТранС» за счет имеющейся дебиторской задолженности востребованной погашена часть краткосрочных обязательств в виде налогов на 276 тыс. руб., произошло превращение в денежные средства в сумме 21040 тыс. руб., уменьшение расходов будущих периодов на 27 тыс. руб. данные показатели свидетельствуют об улучшении финансового состояния предприятия.

Проведенное исследование по совершенствованию финансовой устойчивости в сфере применения каптала и обеспечение экономической эффективности направляет следующие мероприятия:

1. увеличить объем реализации на основе изготовления определенного количества рейсов при расчете безубыточности производства;
2. востребовать дебиторскую задолженность в размере 976 тыс. руб.;
3. увеличить краткосрочные финансовые вложения на 15 тыс. руб.;
4. сократить расходы будущих периодов на 27 тыс. руб.

**Заключение**

Развитие экономики России во всех сферах деятельности представлено в совокупности функционирования финансовой системы предприятий различных форм собственности.

Финансовая система включает в себя стратегию и тактику управления.

Задачей тактики управления является выбор наиболее оптимального решения и наиболее приемлемых в данной хозяйственной ситуации методов и приемов управления.

Объектом управления в финансовой системе является совокупность условий осуществления денежного потока, кругооборота стоимости, движения финансовых ресурсов и финансовых отношений предприятия. Субъект управления представляется как специальная группа людей, которая посредством различных форм управленческого воздействия осуществляет целенаправленное функционирование объекта.

Все эти основы взаимодействия управленческих структур предприятия показывают на целенаправленность их действия. От того как будет построена система управления зависит финансовое положение предприятия, а роль здесь играет правовая и налоговая среда. Правовая и налоговая среда призвана обеспечивать предприятием соблюдения законодательства РФ во всех его аспектах взаимодействия внешней и внутренней среды финансово-хозяйственной деятельности.

В соответствии с целями и задачами поставленными в ходе выполнения дипломного проектирования выявлено, что в 2007 году наметился незначительный спад реализации товарной продукции на 6176 тыс. руб., а в 2006 году намечено увеличение на 7085 тыс. руб. Себестоимость увеличилась в 2005 –2002 гг. на 6917 тыс. руб., а в 2007 году произошло незначительное уменьшение затратной части. Показатели определяющие результативность предприятия определяются в производительности труда, которая в 2005 году имела тенденцию увеличения, а в 2007 году произошло снижение на 19070 рублей, продукция на один рубль оплаты труда в 2007 году сократилась на 0,7%, в 2006 году увеличилась на 14%.

Результативность финансово-хозяйственной деятельности определена его прибылью, которая имела тенденцию увеличения в 2006 году на 168 тыс. руб., в 2007 году на 498 тыс. руб., однако этот вид прибыли образовался от добычи горнообогатительной продукции, а балансовая прибыль имела отрицательное значение. Среди вырабатываемой валовой продукции менее рентабельным является производство и добыча камня, т.е. имеются большие затраты, но опять таки это свидетельствует и низкой организации управления.

Таким образом, влияние организационной структуры управления на предприятии существенно влияет на производственный процесс.

Поэтому предприятию необходимо провести следующие мероприятия по стабилизации финансово-хозяйственной деятельности:

* обеспечение законодательных и нормативных актов исполнителей на местах;
* выделение структуры юридического отдела в отдельное звено;
* обеспечить внутренний контроль за выполнением своих должностных обязанностей;
* производить планирование финансово-хозяйственной деятельности;
* рассчитать потребность в добыче камня для получения максимальной суммы прибыли.

Все указанные мероприятия носят контрольную функцию со стороны исполнительного органа предприятия требует детального расчета и прогнозирования, которое по данным разработки, показанного в курсовой работе увеличило бы балансовую прибыль на 15,4 тыс. руб. в 2005 году, тем самым сократив убытки и увеличив собственный капитал и соответственно улучшив финансовое положение предприятия.

**Список используемых источников**

1. Гражданский кодекс РФ – М.: Инфра-М,2001. – 312 с.
2. Налоговый кодекс. Часть I и II. Комментарий С.Д. Шаталова - М.: Международный центр финансово-экономического развития, 2007. - 656 с.
3. Абрютин М.С., Грачев А.В. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия. – М.: Дело и Сервис, 2006. – 180 с.
4. Алборов Р.А., Хоружий Л.И., Концевая С.М. Основы аудита: Учебное пособие. М.: Издательство «Дело и Сервис», 2007. – 224 с.
5. Анализ хозяйственной деятельности в промышленности: Учебник/ Под общ. Ред. В.И. Стражева – Мн. Высш. шк., 2006. – 398 с.
6. Артеменко В.Г., Беллендир М.В. Финансовый анализ. Учебное пособие. – М.: ДИС, 2004. – 128 с.
7. Астахов В.П. Анализ финансовой устойчивости и процедуры, связанные с банкротством. – М.: Ось –89, 2005. – 80 с.
8. Астринский Д. Экономический анализ финансового положения// Экономист. – 2006. - №12. - С. 55-60.
9. Баканов М.И., Сергеев Э.А. Анализ эффективности использования оборотных средств//Бухгалтерский учет. – 2006. - №10. – С. 64-66.
10. Балабанов И.Т. Основы финансового менеджмента. – М.: Финансы и статистика, 2007. – 384 с.
11. Барсуков А.В., Малыгина Г.В. Финансы предприятия. – Новосибирск, 2007. – 113 с.
12. Бланк И.Б. Финансовый менеджмент. – Киев: Ника-Центр-Эль-га, 2005. – 306 с.
13. Богатко А.Н. Основы экономического анализа хозяйствующего субьекта. – М.: Финансы и статистика, 2006. – 208 с.
14. Быкадыров В.Л., Алексеев П.Д. Финансово-экономическое состояние предприятия: Практическое пособие. – М.: ПРИОР, 2005. – 96 с.
15. Глазунов в.И. Управление финансами предприятия. – 2006. - №2. – С. 33-35.
16. Донцова Л.В., Никифорова Н.А. Комплексный анализ бухгалтерской отчетности. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательство «Дело и Сервис», 2005. – 304 с.
17. Дружинин А.И., Дунаев О.Н. Управление финансовой устойчивостью. – Екатеринбург: ИПК УГТУ, 2006. – 113 с.
18. Ефимова О.В. Финансовый анализ.– М.: Издательство «Бухгалтерский учет», 2006. – 528 с.
19. Задачи финансового менеджмента/ Под ред. Л.А. Муравья, В.А. Яковлева. – М.: Финансы-Юнити, 2004. – 258 с.
20. Змини Н. Е. Анализ и диагностика финансового состояния предприятия. – М.: ЮНИТИ, 2007. – 465 с.
21. Ириков В.А. Ириков И.В. Технология финансово-экономического планирования на фирме. – М.: Финансы и статистика, 2005. – 248 с.
22. Карлин Т.Р. Анализ финансовых отчетов: Учебник – М.: ИНФРА-М, 2006. – 448 с.
23. Ковалев В.В. Введение в финансовый менеджмент. – М.: Финансы и статистика, 2004. – 514 с.
24. Ковалев В.В. Финансовый анализ: методы и процедуры. – М.: Финансы и статистика, 2005. – 560 с.
25. Ковалев В.В. Финансовый анализ: Управление капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчетности. – М.: Финансы и статистика, 2004. – 512 с.
26. Ковалев В.В., Патров В.В. Как читать баланс. – М.: Финансы и статистика, 2005. – 448 с.
27. Ковалев В.В., Привалов В.П. Анализ финансового состояния предприятия. – М.: Центр экономики и маркетинга, 2006. – 208 с.
28. Кодраков Н.П. Основы финансового анализа. – М.: Главбух, 1998. – 214 с.
29. Крайнева Э. Система «Флагман»: управление финансами.// Бухгалтер и компьютер. – 2007. - №1. – С.32-35.
30. Крейнина М.Н. Оценка платежеспособности и финансовой устойчивости предприятий.// Экономика и жизнь. – 2007. - №6. - С.35-40.
31. Крейнина М.Н. Финансовая устойчивость: оценка и принятие решений // Финансовый менеджмент. – 2006. – №32. - С.3-12.
32. Крейнина М.Н. Финансовый менеджмент: Учебное пособие. – М.: Издательство «Дело и Сервис», 2005. – 400 с.
33. Макарьян Э.А., Герасименко Г.П. Финансовый анализ. – М.: ПРИОР, 2007. – 160 с.
34. Мальцев В.А. Финансовый менеджмент: введение в управление капиталом. – Новосибирск, 2005. – 136 с.
35. Никольская Э.В., Лозинская В.Б. Финансовый анализ. – М.: МГАП Мир книги, 2005. – 316 с.
36. Олейник И.С., Коваль И.Г. Финансовый менеджмент. – Обнинск, 2007. – 187 с.
37. Основы производственного менеджмента / Под ред. П.П. Табурчака. С.-П.: Химия,2005. – 260 с.
38. Павлов Л.Н. Финансовый менеджмент. Управление денежным оборотом предприятия. М.: Финансы и статистика, 2006. – 103 с.
39. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учеб. 4-е изд., перераб. и доп. – Минск: ООО «Новое знание», 2006. – 688 с.
40. Соколова Г.Н. Анализ финансовой устойчивости предприятия: методика расчетов// аудиторские ведомости, 2006. - №8. – С.73-75.
41. Стоянова Е.С. Финансовый менеджмент: российская практика. – М.: Финансы и статистика, 2007. – 118 с.
42. Стоянова Е.С., Штерн М.Г. Финансовый менеджмент для практиков. Перспектива, 2005. - 268 с.
43. Управление предприятием и анализ его деятельности / Под ред. В.Н. Волкова. – М.: Финансы и статистика, 2004. – 420 с.
44. Федотова М.А. Как оценить финансовую устойчивость предприятия. Финансы. – 2005. - №6. – С. 13-16.
45. Финансовая стратегия в управлении предприятием / Под ред. В.В. Титова, З.В. Коробковой. – Новосибирск, 2005. – 409 с.
46. Финансовое управление компанией / Под ред. Е.В. Кузнецовой. – М.: Фонд «Правовая культура», 2006. – 247 с.
47. Финансовое управление фирмой / Под ред. В.И. Терехина. – М.: Экономика, 2005. – 98 с.
48. Финансовый менеджмент / Под ред. Г.Б. Помека. – М.: Финансы – Юнити, 2006. – 378 с.
49. Финансы предприятий: Учебник / Под ред. Н.В. Колчиной. – М.: Финансы, ЮНИТИ, 2007. – 413 с.
50. Шеремет А.Д., Сайфулин Р.С. Финансы предприятий. – М.: ИНФРА-М, 2005. – 343 с.
1. Дружинин А.И., Дунаев О.Н. Управление финансовой устойчивостью. – Екатеринбург: ИПК УГТУ, 2006. – 113 с. [↑](#footnote-ref-1)
2. Ириков В.А. Ириков И.В. Технология финансово-экономического планирования на фирме. – М.: Финансы и статистика, 2005. – 248 с [↑](#footnote-ref-2)
3. Шеремет А.Д., Сайфулин Р.С. Финансы предприятий. – М.: ИНФРА-М, 2005. – 343 с. [↑](#footnote-ref-3)