



**МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«**ЮЖНО-УРАЛЬСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ГУМАНИТАРНО-
ПЕДАГОГИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ**»
(ФГБОУ ВО «ЮУрГУ») **ПРОФЕССИОНАЛЬНО-ПЕДАГОГИЧЕСКИЙ ИНСТИТУТ**

Кафедра экономики, управления и права

Лизинг как фактор экономического роста современного предприятия

Выпускная квалификационная работа

по направлению: 38.03.02 Менеджмент

Профильная направленность: «Управление человеческими ресурсами»

Проверка на объем заимствований:

18,1% % авторского текста

Работа рекомендована к защите

22 «июль» 2019 г.

Зав. кафедрой ЭУиП

 П.Г. Рябчук

Выполнил:

Студент группы 509-114-5-1 Ву
Богомолов Илья Владимирович

Научный руководитель:

Богачев А.Н. к.п.н., доцент

Челябинск, 2019

Оглавление

Введение	3
Глава 1. Современное состояние и перспективы развития лизинговой деятельности в РФ	6
1.1. Характеристика лизинга как инструмента производственных инвестиций.....	6
1.2. Классификация лизинговых сделок.....	19
1.3. Понятие эффективности лизинга и методы ее оценки.....	36
Выводы по первой главе	40
Глава 2. Анализ и разработка перспектив развития ООО «ТД Сияющий камень» с использованием лизинга	42
2.1. Анализ финансового состояния ООО «ТД Сияющий камень».....	42
2.2. Разработка мероприятий по повышению эффективности использования трудовых ресурсов с использованием лизинга в ООО «ТД Сияющий камень».....	68
Выводы по второй главе.....	83
Заключение	84
Список используемой литературы	89

Введение

Актуальность исследования. Продолжение экономического роста, тенденция которого появилась в 1999-2000 гг., может осуществляться только при условии повышенной инвестиционной активности. Увеличение объема капиталовложений будет способствовать экономическому росту при инвестировании в реальный сектор экономики и использоваться в целях обновления технической базы действующих предприятий и создания новых конкурентоспособных не только на внутреннем, но и на внешнем рынках производств. Очевидно, что в условиях ограниченных ресурсов инвестирование должно осуществляться только в эффективные проекты. Сегодня многие предприятия, особенно отрасли машиностроения, не имеют возможности приобрести в достаточном количестве основное имущество, особенно производственного назначения, за счет собственных средств. Другой источник инвестирования – государственный бюджет – сегодня находится в большой зависимости от цен на энергоносители и графика платежей по внешнему долгу. На этом фоне в течение последнего десятилетия стал динамично развиваться альтернативный указанным способам инвестирования лизинг. Лизинг следует рассматривать не как простую аренду основных производственных фондов, а как перспективную антикризисную технологию по обновлению иммобилизационных активов экономических субъектов.

Степень изученности темы исследования. В отечественной и зарубежной литературе можно изучить целый ряд методик к оценке эффективности лизинговых сделок. В числе их авторов российские специалисты в области лизинга Л.А. Баев, В.Д. Газман, В.И. Горемыкин, В.М. Джуха, М.И. Лещенко, С.А. Смоляк, Е.Н. Чекмарева, а так же известные зарубежные ученые М. Брейли, Ю. Бригхем, Л. Гапенски, С. Майерс, Х. Шпиттлер и другие. Методики указанных авторов имеют как групповые, так и индивидуальные сходства и различия и в определенной степени отражают специфику лизинга в Российской Федерации.

Актуальность предмета исследования и степень изученности предмета исследования послужили выбору **темы выпускной квалификационной работы «Лизинг, как фактор экономического роста современного предприятия».**

Цель исследования: является разработка рекомендаций по повышению эффективности деятельности предприятия с использованием лизинговых форм инвестирования.

Объект исследования: является финансово – хозяйственная деятельность предприятия.

Предмет исследования: является лизинговые формы инвестирования, как фактор экономического роста предприятия.

В рамках данной цели нами решаются следующие **задачи:**

1. Провести исследование по текущему состоянию лизинговой деятельности в РФ, перспективах ее развития.
2. Проанализировать финансово-экономическую деятельность предприятия.
3. Разработать предложения по технологическому перевооружению базы исследования с использованием лизинга.
4. Оценить экономическую эффективность мер по технологическому перевооружению.

Методологической базой исследования послужили труды отечественных и зарубежных ученых по экономике, финансовому и инвестиционному анализу, а также законодательные и нормативные акты РФ в области гражданского, налогового и валютного права, методические рекомендации Министерства экономики РФ в отношении лизинга: В рассмотренной литературе оценке эффективности решений по управлению процессами развития предприятий в целом посвятили труды известные зарубежные экономисты, в числе которых Р. Кантино (R.Contino), М. Миллер (M. Miller), Ф. Модильяни (F. Modigliani), П. Невитт (Nevitt P) и др., а так же видные отечественные ученые Л.И. Абалкин, И.А. Баев, М.И. Бухалков, П.Л.

Виленский, А.А. Голиков, В.Н. Гончаров, В.И. Горемыкин, Г.Л. Игольников, В.И. Крылов, В.Н. Лившиц, Д.С. Львов, В.В. Мыльник, К.Э. Минько, Г.С. Празднов, В.М. Семенов, В.Н. Смагин, С.А. Смоляк. А.К. Тащев, О.Г. Туровец, Т.С. Хачатуров, В.Д. Шапиро, В.И. Шеремет, А.Г. Шахназаров, И.Г. Шепелев и многие другие.

Другие ученые – специалисты в указанной области рассматривали эффективность лизинга с учетом его специфики. В числе их авторов известные зарубежные ученые М. Брейли, Ю. Бригхем, Л. Гапенски, С. Майерс, Х. Шпиттлер и другие, а так же российские специалисты в области лизинга Л.А. Баев, В.Д. Газман, В.И. Горемыкин, В.М. Джуха, М.И. Лещенко, С.А. Смоляк, Е.Н. Чекмарева. Методики указанных авторов имеют как групповые, так и индивидуальные сходства и различия и в определенной степени отражают специфику лизинга в Российской Федерации.

Практической значимостью выпускной квалификационной работы являются разработанные рекомендации по совершенствованию процесса инвестирования на этапе технико–экономического обоснования проекта.

Методы исследования. При выполнении исследовательской работы использовались следующие методы: изучение литературы, тестирование, анкетирование, наблюдение, анализ и синтез. При оценке инвестиционного проекта использовался метод моделирования денежных потоков.

База исследования. ООО «ТД Сияющий камень», город Верхний Уфалей, Челябинской области. Адрес: улица Ленин 25, г. Верхний Уфалей, Челябинской области.

Структура исследования: выпускная квалификационная работа состоит из введения, двух глав, заключения, списка используемой литературы

Глава 1. Современное состояние и перспективы развития лизинговой деятельности в РФ

1.1. Характеристика лизинга как инструмента производственных инвестиций

Сегодня большинство предприятий нуждается в реструктуризации и обновлении основных производственных фондов. Средний возраст основных фондов предприятий достиг в 2015 году 18,6 лет. Норма валового накопления упала в России с 27% в 1990 году до 6-7% в 2015 гг. Объем инвестиций в основной капитал в 2017 году составил немногим более 1/5 к уровню 1990 года. Наиболее быстрыми темпами сокращаются инвестиции производственного назначения. Однако, традиционные источники финансирования инвестиций - бюджетные средства и собственные средства предприятий весьма ограничены. Поэтому резко возрастает роль кредитных механизмов финансирования инвестиционного процесса и, особенно, такого нетрадиционного для России, как лизинг.

Лизинг следует рассматривать не как обычную аренду или продажу в рассрочку, а как современную перспективную антикризисную технологию, обеспечивающую активизацию отечественного производства в структурообразующих секторах машиностроения и обновлению изношенных и устаревших основных фондов в других отраслях экономики.

Альтернативой лизингу можно считать покупку производственных мощностей за счет банковского кредитования. Однако, развитию данной схемы финансирования препятствуют ряд причин: коммерческие банки в большинстве случаев неохотно идут на финансирование данных проектов, несмотря на то, что ставка рефинансирования Центрального Банка России снизилась к июлю 2017 года до 7,5%, а к июлю 2018 года до 6,75%, по – прежнему высокие процентные ставки усиливают недоступность кредитов для большинства предприятий.

В случае лизинговой схемы финансирования, недостаток модернизированных и усовершенствованных производственных мощностей восполняется более проще.

Лизинговая деятельность регламентируется следующими нормативно-правовыми актами:

- Гражданский Кодекс РФ;
- Федеральный закон о лизинге;

Согласно статье №2 закона «О лизинге» от 29 октября 1998 года - №164 ФЗ «Лизинг – вид инвестиционной деятельности по приобретению имущества и передаче его на основании договора лизинга физическим и юридическим лицам за определенную плату, на определенный срок и на определенных условиях, обусловленных договором, с правом выкупа имущества лизингополучателем».

Объектом лизингового соглашения может быть любое движимое и недвижимое имущество, относящееся в соответствии с действующей классификацией к основным средствам, кроме имущества, запрещенного к свободному обращению на рынке.

Лизингодатель – юридическое лицо, осуществляющее лизинговую деятельность, то есть передачу в лизинг по договору специально приобретенного для этого имущества, или гражданин, занимающийся предпринимательской деятельностью без образования юридического лица и зарегистрированный в качестве индивидуального предпринимателя. Лизинговые компании (фирмы) – это коммерческие организации, создаваемые в форме акционерного общества или других организационно правовых формах, выполняющие в соответствии с учредительными документами и лицензиями функции лизингодателей.

Хотелось бы отметить ряд преимуществ лизинга по сравнению с другими формами обновления основных производственных мощностей:

1. Лизинг предполагает 100-процентное финансирование и не требует быстрого возврата всей суммы долга;

2. Аренда обеспечивает финансирование арендатора в точном соответствии с потребностями в финансируемых активах. Это особенно выгодно мелким заемщикам, для которых просто невозможно столь удобное и гибкое финансирование посредством ссуды или возобновляемого кредита, какое получают более солидные компании. Лизинговое соглашение может быть разработано с учетом специфических особенностей арендаторов;

3. Многие арендаторы имеют долгосрочные финансовые планы в течение реализации которых их финансовые возможности в значительной степени ограничены. Лизинг позволяет преодолеть такие ограничения и тем самым способствует большей мобильности при инвестиционном и финансовом планировании;

4. При лизинге вопросы приобретения и финансирования активов решаются одновременно;

5. Приобретение активов посредством лизинга выполняет "золотое правило финансирования", согласно которому финансирование должно осуществляться в течение всего срока использования актива. Если при покупке актива используется заемный капитал, то обычно требуется более быстрое погашение ссуды, чем срок эксплуатации актива;

6. Лизинг повышает гибкость арендатора в принятии решений. В то время, как при покупке существует только альтернатива "не покупать", при лизинге арендатор имеет более широкий выбор. Из лизинговых контрактов с различными условиями арендатор может выбрать тот, который наиболее точно отвечает его потребностям и возможностям;

7. В виду того, что лизинговые платежи осуществляются по фиксированному графику, арендатор имеет больше возможности координировать затраты на финансирование капитальных вложений и поступления от реализации продукции, обеспечивая тем самым большую стабильность финансовых планов, чем это имеет место при покупке оборудования;

8. В виду того, что частью обеспечения возвратности инвестированных средств считается предмет лизинга, являющийся собственностью лизингодателя, проще получить контракт по лизингу, чем альтернативную ему ссуду на приобретение тех же активов;

9. При использовании лизинга, арендатор может использовать больше производственных мощностей, чем при покупке того же актива. Временно высвобожденные финансовые ресурсы арендатор может использовать на другие цели;

10. Так как лизинг долгое время служит средством реализации продукции производства, то государственная политика, как правило, направлена на поощрение и расширение лизинговых операций;

11. В случае низкой доходности арендатора последний может воспользоваться возвратным лизингом, дающим возможность получения льготного налогообложения прибыли;

12. Лизинг позволяет арендатору, не имеющему значительных финансовых ресурсов, начать крупный проект;

13. Возможность получения высокой ликвидационной стоимости предмета лизинга в конце контракта является во многих случаях определяющим для принятия лизинга арендаторами.

Лизинговые сделки были известны задолго до наступления нашей эры. Они имели место, еще в древнем государстве Шумер и датируются примерно 2000 годом до н. э. Первый зарегистрированный арендный договор персональной собственности появился в США в начале 18-го века, когда члены гильдии получили по нему в аренду лошадей, фургоны и коляски.

Лизинг в США является основным инвестиционным инструментом, на долю которого приходится более 30% инвестиций в оборудование.

Япония в настоящее время занимает второе после США место по объему лизинговых операций. Удельный вес инвестиций в форме лизинга оборудования в общем объеме инвестиций на протяжении последних лет колебался в диапазоне 8-10,5%.

Начало современного развития лизинговых операций на отечественном рынке можно отнести к 1988-1989 гг. Развитие сети коммерческих банков способствовало внедрению лизинговых операций в банковскую практику. В 1990 г. было создано четыре лизинговые компании: во Владивостоке - Дальневосточная акционерная лизинговая компания «Дальлизинг» (сфера деятельности - лизинг рыболовецких судов и шахтного оборудования); в Нижнем Новгороде - торгово-лизинговое объединение «РОССИЯ» (операции со станочным оборудованием, прокатными станами и электронными системами); в Ярославле - лизинговая компания «Ярославтехлизинг», а в Санкт-Петербурге - компания «Балтийский лизинг». В октябре 1994 г. была учреждена Российская ассоциация лизинговых компаний («Рослизинг»), которая является некоммерческой организацией; она призвана выражать и отстаивать интересы профессиональных участников лизингового рынка.

Эффективность лизинга, а следовательно, и его развитие, напрямую зависит от гибкости государственной амортизационной политики. В рамках общего курса на повышение роли амортизационных отчислений как одного из основных источников формирования инвестиций постановлением правительства российской федерации от 27 июня 1996 года № 752 «О государственной поддержке развития лизинговой деятельности в российской федерации» был установлен порядок, по которому ко всем видам движимого лизингового имущества, относящегося к активной части основных фондов, мог применяться коэффициент ускоренной амортизации с коэффициентом 3. указом президента РФ от 17 сентября 1994 года №1929 «О развитии финансового лизинга в инвестиционной деятельности» впервые было дано определение лизинга и его субъектов, установлена организационно – правовая форма создаваемых лизинговых компаний. С появлением данного нормативно – правового акта и других законом, лизинг получил правовую поддержку для своего развития на территории России. Это время ознаменовалось бурным ростом числа лизинговых фирм:

Месяц/Год	июн.97	авг.98	авг.99	фев.00
Число лизинговых фирм	324	620	937	1183

Однако, несмотря на то, что число зарегистрированных лизинговых фирм в феврале 2017 года составило 1183, по данным Регистрационной палаты, только 419 из них являются специализированными лизинговыми компаниями [34]. В дополнение к выше сказанному, можно утверждать, что только 30% из зарегистрированных лизинговых компаний фактически занимаются лизинговой деятельностью:

Таблица 1

Число зарегистрированных и действующих лизинговых фирм в городах России

Город	Зарегистрировано	Реально функционируют
Владивосток	12	2
Воронеж	6	3
Екатеринбург	27	7
Иркутск	4	3
Липецк	3	2
Пермь	9	2
Санкт - Петербург	40	10
Кемерово	7	1
Всего	108	30

Территориально большая часть лизинговых фирм располагается в западноевропейской части России с самой плотной концентрацией в Москве и пригородах (240 фирм):

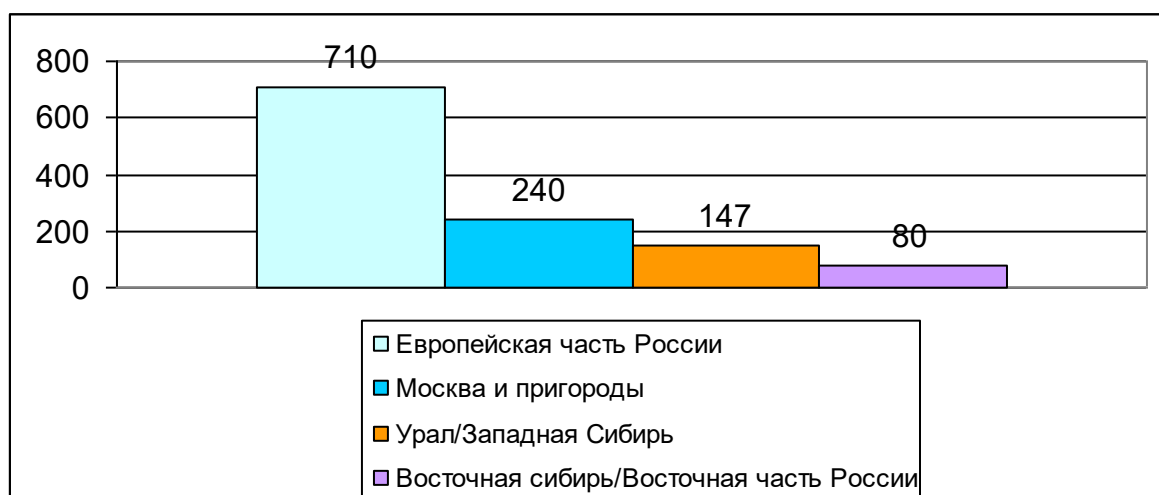


Рисунок 1. Территориальное распределение лизинговых компаний

Вместе с ростом численности лизинговых фирм за последние годы наблюдается и увеличение объема лизинговых операций. По оценкам Российской ассоциации лизинговых компаний, объем лизинговых операций компаний – членов Ассоциации в 2017 году составил 4 млрд. долл. США. По более консервативным оценкам МФК, в 2016 году на лизинг пришлось 3% от общего объема инвестиций, что составляет приблизительно 1,4 млрд. долл. США:

Таблица 2

Объемы лизинговых услуг в РФ

Показатель	Период		
	2015	2016	2017
1	2	3	4
ВВП (млрд. долл. США)	443	276,6	187,1
Инвестиции/ВВП (%)	18,80%	17,40%	15,20%
Общий объем валовых внутренних инвестиций (млрд. долл. США)	83,24	48,1	28,43
Доля лизинга в инвестициях	3%	3%	1,50%
Общий объем лизинговых операций (млрд. долл. США)	2,497	1,443	0,427

По объему лизингового бизнеса Россия занимала в 2000 году 28 позицию мировой таблице о рангах. Ближайшие соседи по рейтингу – Турция, Аргентина (у них несколько меньший показатель), Китай, Ирландия (у этих стран объемы чуть выше российских)[27]. Объем лизинговых услуг по оценке ГРЛ МФК за период 1997-2002 годы выражен на графике.

Несмотря на увеличение числа лизинговых компаний, в целом рынок финансовой аренды в России еще развит слабо. По сравнению со странами Европейского Сообщества, где на лизинг приходится 20-30% от общего объема инвестиций.

Уровень развитости лизинговых отношений во многом характеризуют сроки представления оборудования в лизинг. По данным ассоциации «Рослизинг», в 1999 году сроки заключаемых договоров лизинга были следующими: до 2 - х лет – 0,74%; от 2-х до 5 лет – 92,46%; от 5 до 10 лет – 0,44%; свыше 10 лет – 6,36%. В 2000 году удельный вес стоимости оборудования со сроками договоров от 2 до 5 лет составлял 57%.

Но по количеству заключенных договоров на этот период времени – 81%. Более 10 лет - 17%. Увеличение долгосрочных договоров обусловлено свидетельством наличия некоего прогресса, достигнутом российским лизингом за 6 лет. Дело в том, что в 1994 году 96,7% договоров на лизинг оборудования заключались на срок до 2-х лет.

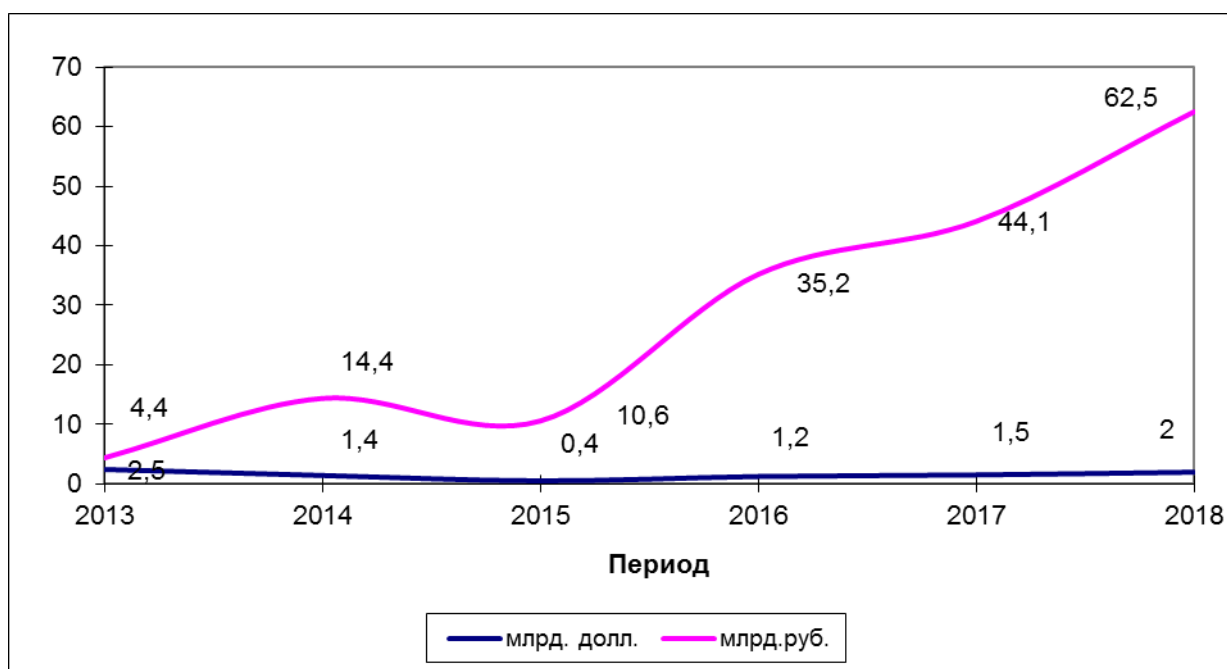


Рисунок 1.2. Динамика объемов лизинговых услуг в РФ в 2013-2018 гг.

При таком сроке договора (при отсутствии тогда коэффициента ускоренной амортизации) говорить о лизинге в полном смысле слова не приходилось, так как основная часть оборудования не успевала самортизироваться. Постепенно сроки договоров увеличивались, и сейчас самым распространенным является договор лизинга на три года. Это обусловлено возможностью полностью самортизировать большинство видов оборудования с учетом коэффициента ускоренной амортизации – 3.

На современное развитие лизингового бизнеса в России оказывает существенное воздействие взаимоотношения лизингодателей и изготовителей (продавцов) оборудования. В начале – середине девяностых в основном использовался порядок внесения покупателем оборудования стопроцентной предоплаты. В настоящее время ситуация стала меняться. Довольно значительная доля российских лизингодателей получают товарные кредиты на сроки от 3-х месяцев до 3-х лет, т.е. сроки, сопоставимые со значительной частью продолжительности лизинговых договоров или даже полностью им соответствующей. Причем ставки товарных кредитов составляют от 5 до 11% годовых, что значительно дешевле банковского кредитования. Наименьшие по стоимости ставки товарного кредитования получают лизинговые компании,

работающие с оборудованием для связи и телекоммуникаций, а так же с грузовиками. У некоторых ведущих лизингодателей товарные кредиты стали наиболее крупным направлением финансирования лизинговых операций (до 60%).

В конце девяностых годов определенные изменения претерпели требования по обеспечению лизинговых операций. Они постепенно меняются. В 2001 году в практике российских лизинговых компаний имели место немало случаев, когда объем обеспечения, соответствовал 25 – 30% от стоимости договора. Конечно, в каждом конкретном случае при проектировании сделки лизинговая компания важное значение отводит определению уровня ликвидности оборудования, передаваемого в лизинг. 64% договоров обеспечены залогом. Нередко, в качестве обеспечения используется неустойка (16,6%) и задаток (12,4%). Поручительство, удержания и банковская гарантия имеют соответственно 5, 1,3 и 0,7% в общей структуре обеспечения обязательств.

По данным исследования рынка финансовой аренды за 2015-2016 годы, все российские лизинговые компании условно можно разделить на четыре категории в соответствии с их учредителями или акционерами. А именно: лизинговые компании, учрежденные 1) коммерческими банками, 2) муниципальными и правительственными структурами, 3) финансово-промышленными группами, 4) иностранными компаниями либо с участием иностранного капитала.

На сегодняшний день разделение лизинговых компаний на такие категории остается неизменным. В дополнение к уже существующим видам лизинговых компаний можно перечислить еще две новые категории: 1) компании, созданные для индивидуальных сделок (сдача в лизинг специальных транспортных средств) и 2) малые лизинговые компании, учредителями которых, в основном, выступают частные лица, и которые осуществляют лизинговые сделки небольших объемов.

Состав и доля учредителей лизинговых компаний

Организации учредители	Июль 2015 г.		Август 2016 г.	
	Число компаний	%	Число компаний	%
Юридические лица или совместно действующие юридические и физические лица (в том числе и компании, учрежденные федеральными и правительственными структурами)	240	39	384	41
Коммерческие банки	135	22	193	21
Региональная администрация	114	18	188	20
Частные лица	111	18	140	15
Иностранные инвесторы	20	3	32	3

Так же большое значение имеет структура оборудования, передаваемого в лизинг.

Российские лизинговые компании передают в лизинг самый широкий спектр оборудования. По видам оборудования, сдаваемого в лизинг, среди общих тенденций выделяются лизинговые компании, работающие с малыми и средними предприятиями. В посткризисный период в российской экономике наблюдается рост производительности труда в тех секторах, где до кризиса преобладал импорт. В основном речь идет о малых и средних производителях, которым все больше и больше требуется доступ к финансированию для наращивания и модернизации производства. Это соответственно повлияло на структуру активов, передаваемых в лизинг компаниями, работающими с малыми и средними предприятиями. В качестве примера приведем состав оборудования, передаваемого в лизинг Московской лизинговой компанией.

Важное значение сегодня приобретает проблема источников финансирования операций по покупке оборудования, передаваемого в лизинг лизингодателем. В настоящее время региональные банки постепенно начинают активно кредитовать лизинговые компании. 27% лизинговых компаний финансируются за счет банковского кредитования (в данном случае имеются в

виду коммерческие банки, не участвующие в учреждении лизинговых компаний), 14% компаний располагают средствами своих банков – учредителей. В то же время многие лизинговые компании используют нестандартные схемы финансирования лизинговых сделок, такие как зачеты взаимных требований, бартер, векселя.

Таким образом, доля банковского капитала в финансировании покупки лизингового имущества составляет 55%.

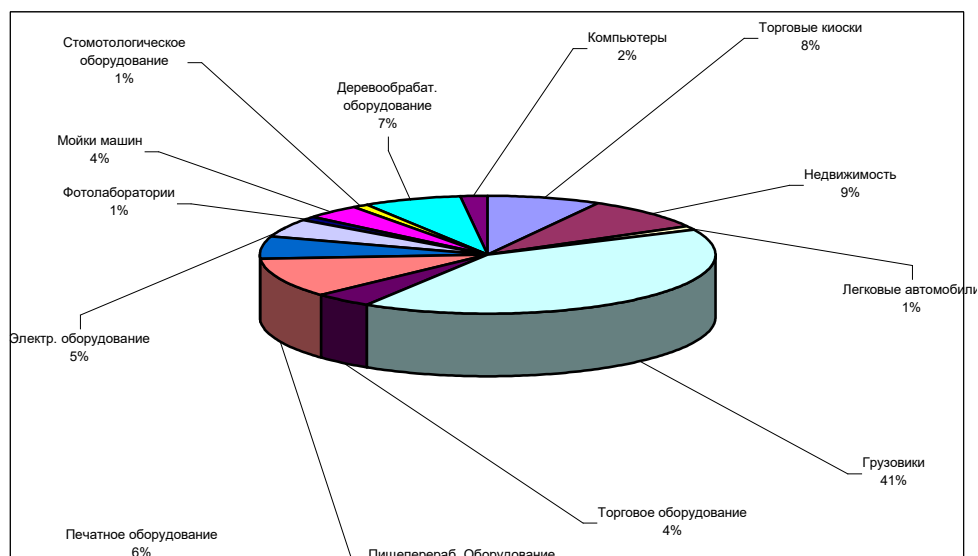


Рисунок 4. Портфель Московской лизинговой компании.

Это позволяет утверждать, что главным источником в финансировании является банковская система. В этом случае, дальнейшее развитие лизингового бизнеса в Российской Федерации будет обусловлено только наличием качественных преимуществ лизинговой формы финансирования по сравнению с банковским кредитом.

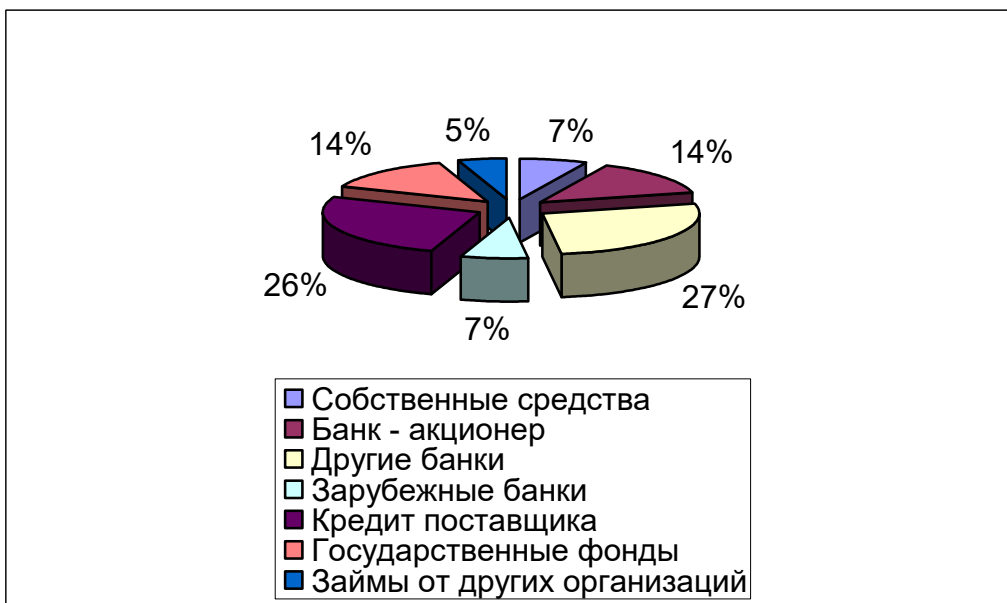


Рисунок 5. Структура средств финансирования лизингодателей в 2001 году.

1.2. Классификация лизинговых сделок

Классификация видов лизинга получила достаточно серьезное обоснование, как в зарубежной, так и в отечественной теории и практике. В основу настоящей классификации положено описание лизинга, сделанное в работах последних лет. Сегодня все еще нет единогласного мнения по поводу унификации классификации лизинговых сделок. Большой вклад в разработку классификационных основ лизинга внесли такие российские и зарубежные ученые как В.Д. Газман, Е.Н. Четыркина Л.Н. Прилуцкого, И. Итмана (Eiteman J). С целью обобщения материала и учета изменений последнего времени, составлена настоящая классификация. Как и в ранее имеющихся классификациях, основанием будет "аренда" и "лизинг". При определении видов лизинга будем исходить из признаков классификации. Условия конкретного лизингового соглашения определяет тип лизинга.

В общепринятой практике в качестве признаков, которые позволяют выделить виды лизинговых отношений выступают:

- Количество участников сделки;
- Тип имущества;
- Сектор рынка;
- Форма лизинговых платежей;
- Объем обслуживания;
- Срок использования имущества и связанные с ним условия амортизации.
- и др.

Так, в зависимости от участников сделки, лизинг бывает прямым либо косвенным. В первом случае собственник имущества, он же поставщик, сам сдает объект договора в лизинг.

Данный вид лизинга является лишь формой сбыта продукции. В данном случае, схематично это можно выразить следующим образом:

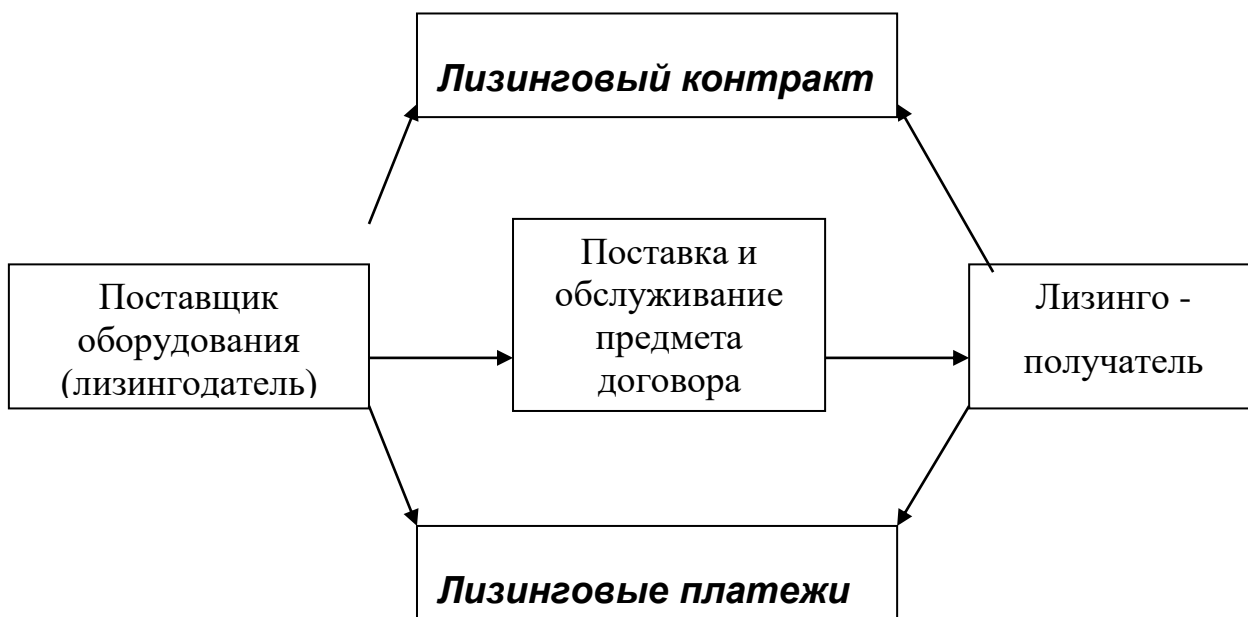


Рисунок 6. Схема прямого лизинга

Частным случаем прямого лизинга можно считать возвратный лизинг (sale and leaseback). В данном случае поставщик и лизингополучатель являются одним и тем же лицом.

Важным преимуществом возвратного лизинга является использование уже находящегося в эксплуатации оборудования в качестве источника финансирования строящихся новых объектов с вытекающей из этого возможностью использовать налоговые льготы, предоставляемые для участников лизингового механизма. Возвратный лизинг дает возможность рефинансировать капитальные вложения с меньшими затратами, чем при привлечении банковских ссуд, особенно если платежеспособность предприятия ставится кредитуемыми организациями под сомнения в виду неблагоприятного соотношения между его собственным и заемным капиталом.

Как и при других схемах лизингового финансирования капиталовложений, арендная плата устанавливается как сумма платежей достаточной для полного возмещения инвестору всей суммы затрат при покупке предмета лизингового соглашения, и плюс к этому комиссионное вознаграждение лизинговой компании.

Третий вид прямого лизинга представляет собой случай, как и в вышеуказанных видах, продавец имущества является одновременно и его арендатором, но в условия лизингового контракта в обязательном порядке оговаривается безвинно лизингополучателя сдавать лизинговое имущество в субаренду. При такой схеме (схема) поставщик сразу получает от лизинговой компании полную стоимость лизингового имущества, а затем сдает его в аренду другим арендаторам. При этом лизингополучатель оставляет за собой право на остаточную стоимость.

При использовании двустороннего лизинга легко применяется недорогой и эффективный способ распределения рисков. Общая сумма лизинговых платежей, уплачиваемых лизингополучателем лизинговой компании, естественно, так же станет меньше. Иными словами, лизингополучатель становится лицом, финансирующим сделку по покупке предмета лизингового договора.

Изучив три вида прямого лизинга можно сказать, что наибольший дисконт при выкупе имущества лизинговой компанией будет при схеме возвратного лизинга, а наименьший – при схеме лизинга с условиями субаренды. В первом случае риск лизингодателя будет выше из – за того, что оборудование в большинстве случаев уже находилось в пользовании, величина его ликвидности, как правило, становится низкой.

В последнем случае оборудование, как правило, новое, и уже имеется субарендатор, имеющий заинтересованность в продолжении пользовании оборудования, кроме того, лизингополучатель (поставщик) специализируется на сбыте данного вида имущества. Все эти факторы становятся причиной генерации невысокого уровня риска лизингодателя.

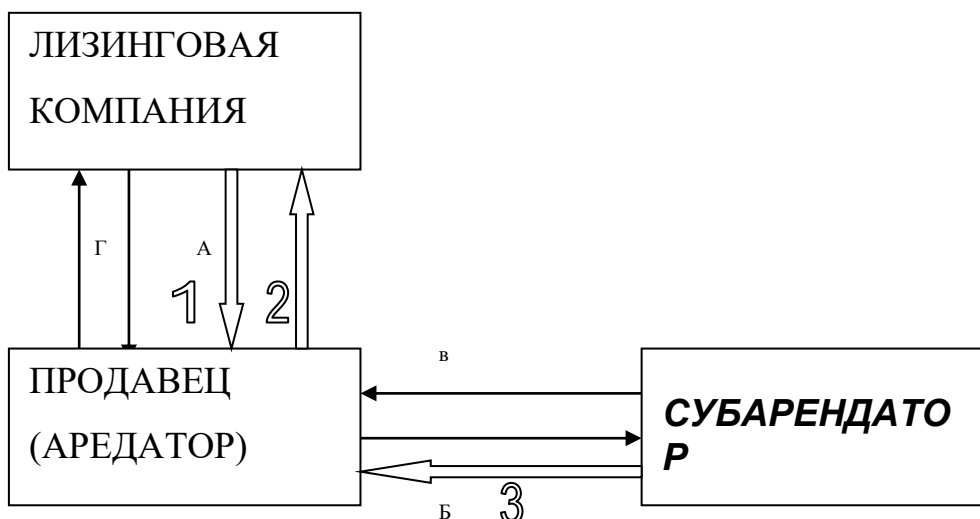


Рисунок 7. Схема лизинга со сдачей оборудования продавцу

- 1 Договор купле - продажи лизингового имущества
- 2 Лизинговый договор
- 3 Договор субаренды

А Оплата стоимости имущества

Б Поставка имущества субарендатору

В Арендные платежи субарендатора

Г Лизинговые платежи

Такой вид лизинга можно назвать «суррогатным» лизингом. Настоящий лизинг это совокупность договора купли-продажи и кредитного договора. К суррогатному лизингу можно отнести и лизинговые компании – дочерние хозяйствующие структуры кредитных учреждений. Мотив коммерческого банка единственный - получение прибыли от кредитования лизинговых сделок. К данному виду фирм можно причислить и дочерние лизинговые фирмы крупных промышленных организаций.

В случае косвенного лизинга, новым участником лизинговой сделки стает лизингодатель, выступающий в роли посредника в данном механизме. В этом случае схема лизингового механизма выглядит так:

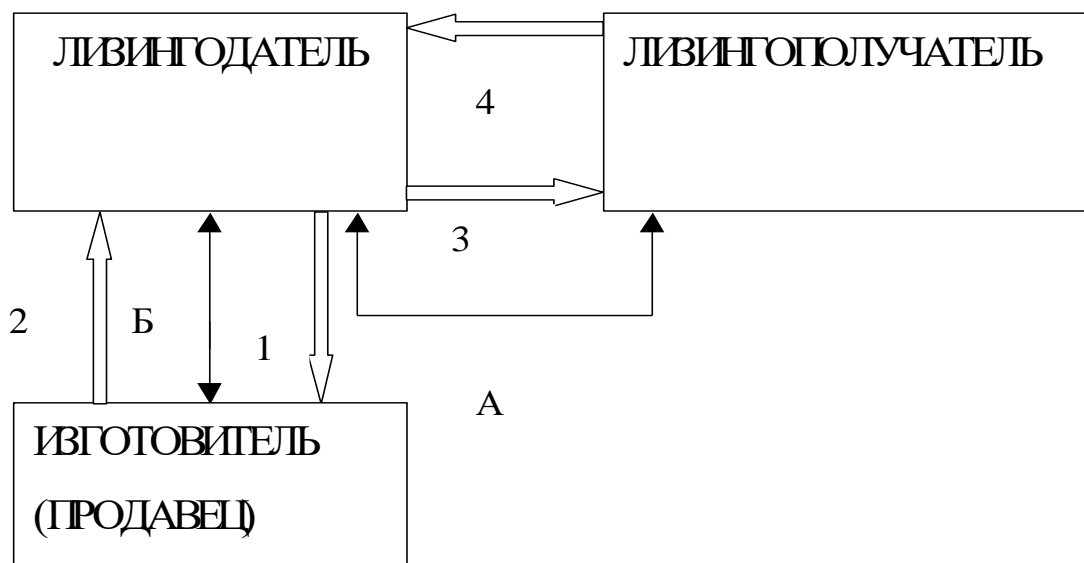


Рисунок 8. Схема товарно-денежных потоков при косвенном лизинге

- 1 Оплата лизингодателем лизингового оборудования
- 2 Поставка оборудования лизинговой компании
- 3 Передача оборудования лизингополучателю
- 4 Лизинговые платежи

- А Договор лизинга
- Б Договор купли-продажи

В отечественной практике лизинговой компании не хватает собственных средств для финансирования приобретения объекта лизингового соглашения, то она их может привлекать. Источником привлечения данных средств может стать коммерческий банк или финансовая группа. Такая операция получила название лизинга с дополнительным привлечением средств.

При реализации данного вида лизинга, происходят следующие движения товарно-денежных потоков:

- 1 Договор лизинга
- 2 Договор кредитования
- 3 Договор купли-продажи
- А Поступление кредита на счета лизингодателя
- Б Оплата оборудования

В Поставка оборудования лизингодателю

Г Передача оборудования лизингополучателю

Д Лизинговые платежи

Е Погашение лизингодателем основной суммы кредита и процентов по нему.

В российской практике наиболее часто имеет место лизинг с полным набором его участников. В данном случае к предыдущему типу лизингового соглашения добавляется еще один участник – страховая компания. На плечи последней возложено гарантирование реализации всего лизингового договора. Такой тип лизингового соглашения в отечественной литературе получил название многосторонний. Основными предметами многостороннего лизинга являются:

- оборудование, транспортные средства (авианесущая техника, морские и речные суда, железнодорожная техника);
- объекты, сдаваемые генподрядчиком «под ключ»;

При использовании данного вида лизингового соглашения заемщик – лизингодатель может и не нести полной ответственности за возврат ссуды, которая в таком случае возмещается за счет лизинговых платежей напрямую заимодавцам. С позиции лизингодателя, привлекающего финансовые ресурсы кредитных учреждений для приобретения инвестиционного актива, в зарубежной практике эту сделку называют «левередж – лизинг» - финансовый

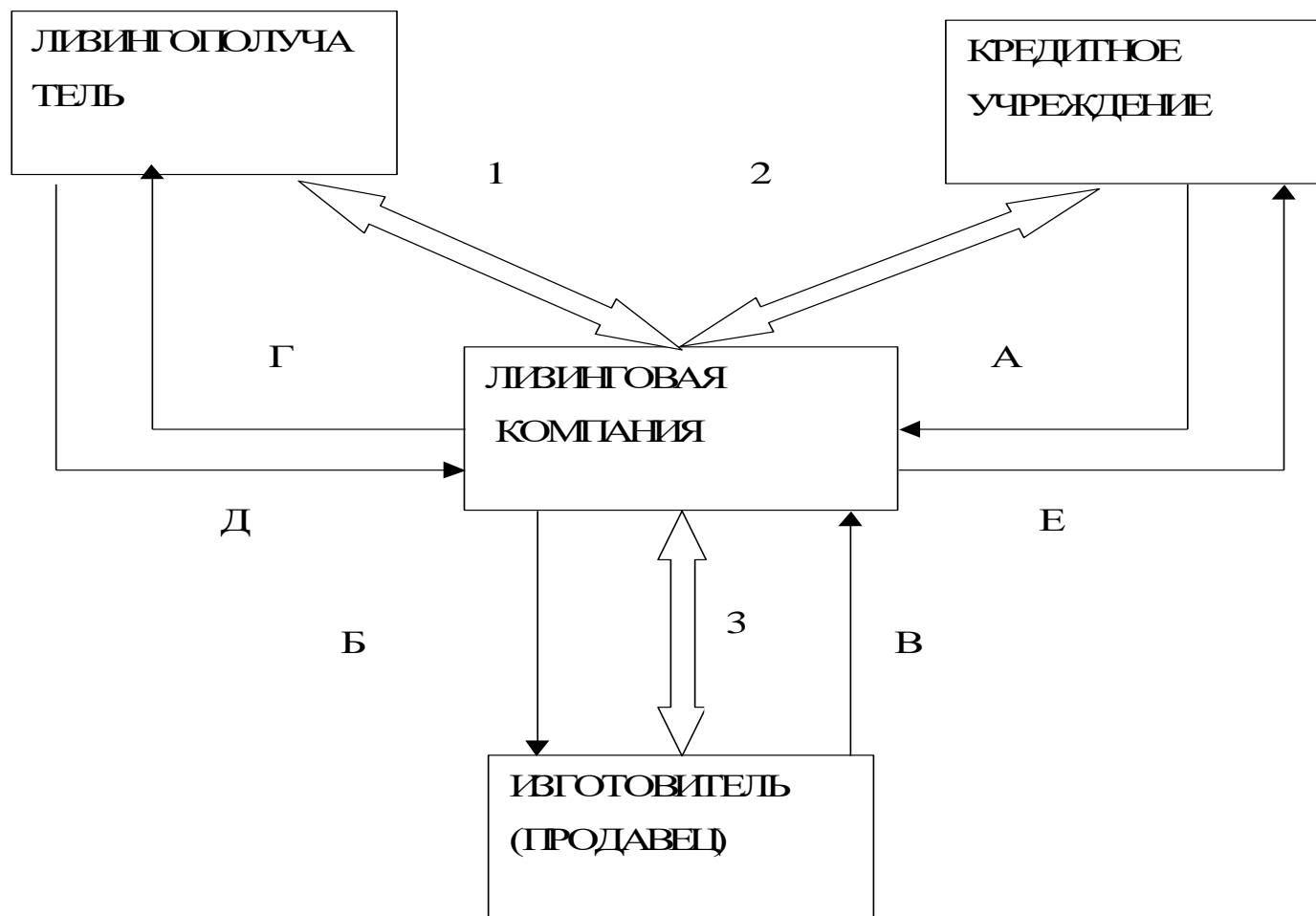


Рисунок 9. Схема лизинга с дополнительным финансированием

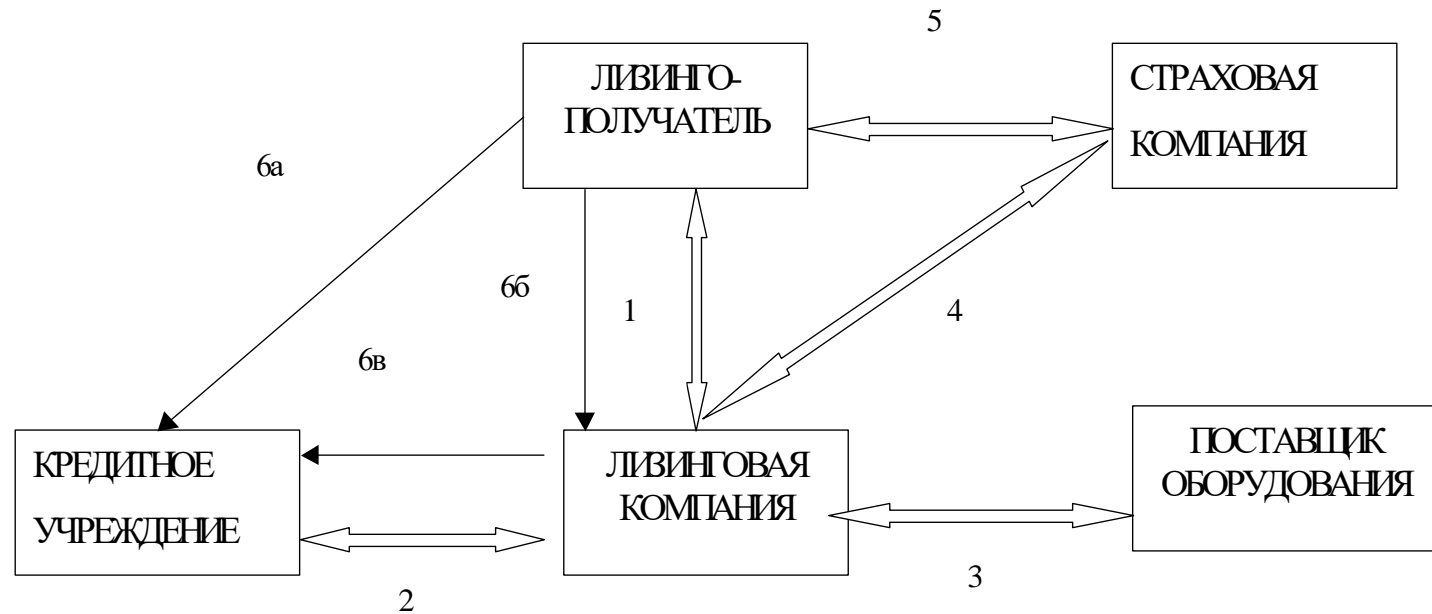


Рисунок 10. Схема документооборота лизинга с полным набором участников

1,2,3 то же, что и при схеме лизинга с дополнительным финансированием

4 договор страхования сделки лизинговой компанией

5 договор страхования сделки лизингополучателем

6а договор залога активов лизингополучателя банку

6б договор залога активов лизингополучателя лизингодателю

6в договор залога объекта лизинга банку и/или гарантии третьих лиц по возврату кредита

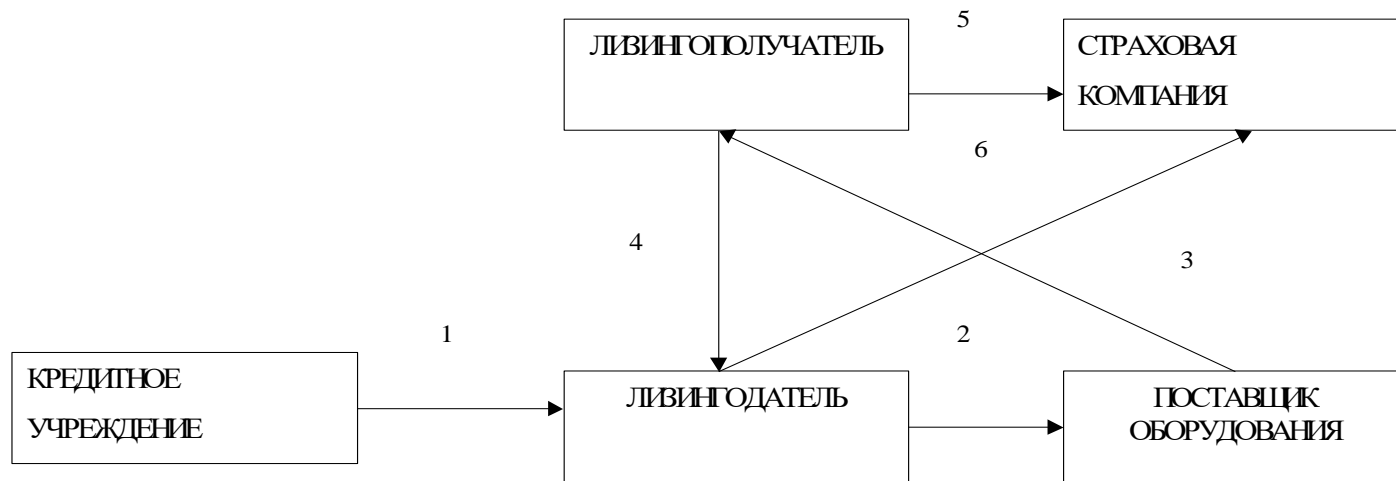


Рисунок 11. Материальные и финансовые потоки при лизинге с полным набором участников

- 1 Перечисление суммы кредита на счета лизинговой компании
- 2 Оплата лизингодателем стоимости оборудования
- 3 Поставка оборудования лизингополучателю
- 4 Лизинговые платежи
- 5 Страховые платежи лизингополучателя страховой компании
- 6 страховые платежи лизингодателя страховой компании

рычаг, повышающий экономический эффект собственных средств, задействованных в сделке.

Российская действительность сегодня такова, что лизинговые компании не располагают достаточным количеством денежных средств для финансирования приобретения оборудования. Лизинговые компании приобретают лизинговое имущество с помощью услуг коммерческого банка, при этом последний финансирует до 75-80% от стоимости оборудования.

По типу имущества различают:

- Лизинг движимого имущества (рабочие машины, оборудование для хозяйствующих субъектов различного рода деятельности, средства вычислительной техники, транспортные средства и т.п.), в том числе новой и бывшей в использовании;
- Лизинг недвижимого имущества (производственные здания, сооружения).

В свою очередь, недвижимое имущество так же делится на:

- Имущество производственного назначения;
- Имущество непромышленного назначения.

В зависимости от сектора рынка различают:

- Внутренний лизинг.

При реализации данного вида лизинга, лизингодатель и лизингополучатель являются резидентами одного государства;

- Внешний (международный) лизинг.

К внешнему лизингу относятся сделки, в которых хотя бы одна из сторон или все участники принадлежат разным странам.

Внешний лизинг в свою очередь может быть экспортным, импортным и транзитным. В международном лизинге лизингополучатель участвует в импортном лизинге, а лизингодатель в экспортном.

Транзитный (косвенный) международный лизинг определяется страной месторасположения лизингодателя и лизингополучателя. При импортном

лизинге, когда лизингодатель одной страны берет кредит в банке на финансирование покупки лизингового имущества в другой стране и поставляет его реципиенту, находящемуся в другой стране (Рис. 1.12.) .

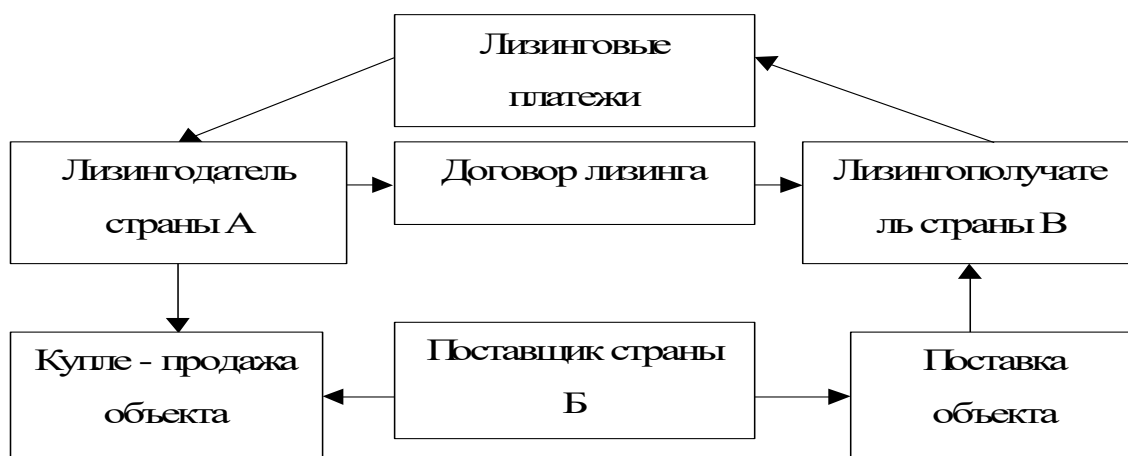


Рисунок 12. Схема упрощенной модели транзитного международного лизинга

По степени окупаемости имущества выделяют:

- Лизинг с полной окупаемостью.

В данном случае, в течении срока действия одного договора происходит полная выплата лизинговой компании стоимости арендуемого имущества;

- Лизинг с неполной окупаемостью.

При реализации этого типа договора лизинга в течении всего срока действия одного договора окупается только часть стоимости арендуемого имущества[57, 115].

В зависимости от условий амортизации различают:

- Лизинг с полной амортизацией и соответственно с полной выплатой стоимости объекта лизинга;
- Лизинг с неполной амортизацией, а значит с частичной выплатой стоимости;

Данный вид лизинга допускает частичную выплату стоимости объекта по своему содержанию приближается к параметрам оперативного лизинга, о котором мы поговорим ниже.

В соответствии с приведенными выше двумя признаками классификациями (по степени окупаемости объекта лизинга и условиям его амортизации), которые, как справедливо отмечено в литературе, неразрывно связаны между собой, выделяют, так называемый, оперативный и финансовый лизинг.

Оперативный (операционный) лизинг представляет собой операцию по специальному приобретению имущества в собственность и последующей отдачей его во временное владение и пользование на срок, который меньше нормативного срока службы имущества. Лизингодатель вынужден его сдавать во временное пользование несколько раз и для него возрастает риск по возмещению остаточной стоимости объекта лизинга при отсутствии спроса на него. Немаловажен фактор и морального устаревания объекта основных фондов.

Оперативный лизинг широко используется на транспорте, строительстве, сельском хозяйстве и других отраслях промышленности. Таким образом, по нашему мнению, оперативный лизинг есть хорошо всем известная аренда.

Финансовый лизинг (finance lease) представляет из себя операцию по специальному приобретению имущества в собственность и последующей передаче его во временное пользование на срок, приближающийся по продолжительности к сроку его эксплуатации и амортизации всей или большей части стоимости имущества [120]. В течении срока договора лизингодатель за счет лизинговых платежей возвращает себе всю стоимость имущества и получает прибыль от лизинговой сделки.

По объему обслуживания передаваемого в лизинг имущества выделяют:

- Чистый лизинг.

Если все обслуживание передаваемого имущества берет на себя лизингополучатель. При этом лизингополучатель переводит лизингополучателю чистые, или нетто платежи.

- Лизинг с полным набором услуг.

При реализации данного лизингового договора полное обслуживание имущества возлагается на лизингодателя.

Данный вид лизингового соглашения еще называется «мокрым лизингом» (wet leasing). По стоимости полный (мокрый) лизинг один из самых дорогих. В России данный тип лизинга не получил большого распространения.

- Лизинг с частичным набором услуг.

В данном случае на лизингодателя возлагаются лишь отдельные функции по обслуживанию имущества.

По отношению к налоговым и амортизационным льготам различают:

- Фиктивный лизинг.

Данный вид лизинга имеет спекулятивный характер и рассчитан на получение прибыли за счет действующих в стране налоговых и других льгот. По российскому законодательству, эта притворная сделка, совершаемая для вида, для прикрытия другой операции купли – продажи в рассрочку, которую хотели бы осуществить стороны на самом деле.

- Действительный лизинг.

При проведении этого типа сделки, указанная выше цель не является основной и определяющей.

По типу финансирования лизинг делится на:

- Срочный, когда имеет место одноразовая аренда имущества;
- Возобновляемый (револьверный).

При указанном типе лизинга после истечения первого срока договор лизинга продлевается на следующий период. Лизингополучатель принимает на себя все расходы по замене оборудования.

По способу финансирования различают следующие виды лизинга:

- Лизинг, финансирующийся за счет собственных средств лизингодателя.
- Лизинг, финансирующийся за счет привлеченных средств (средств инвесторов).



Рисунок 13. Схема последовательности действий участников с использованием модели лизинга с полным набором услуг

Раздельно финансирующийся лизинг, частично финансирующийся лизингодателем.

В зависимости от сроков лизинг делится на:

- Краткосрочный лизинг, сроком до 1 года.
- Среднесрочный лизинг, сроком от 1 до 3 лет.
- Долгосрочный лизинг, сроком более 3 лет.

В зависимости от того, на чем балансе состоит лизинговое имущество, лизинг делится на:

- Капитализируемый;
- Некапитализируемый.

В первом случае износ на лизинговое имущество начисляется лизингополучателем. Во – втором случае стоимость лизингового имущества состоит на балансе лизингодателя. Таким образом, лизинговая компания уплачивает налог на данное имущество, который, в конечном итоге, включается в состав лизингового платежа.

Лизинг различают по платежам:

Все производящиеся в ходе проведения лизинговой операции можно разделить на собственно лизинговые платежи и нелизинговые (второстепенные) платежи. Лизинговые платежи - платежи, совершаемые арендатором в пользу лизингодателя за арендуемое имущество. Все лизинговые платежи можно классифицировать по 4 признакам.

1. В зависимости от применяемого метода начисления лизинговых платежей различают:

- платежи с фиксированной общей суммой.

Арендная плата в этом случае включает амортизационные отчисления от стоимости арендуемого оборудования, плату за пользование заемными средствами, сумму комиссионного вознаграждения лизингодателю за организацию лизинговой операции и плату за предоставленные им дополнительные услуги, связанные с техническим обслуживанием предмета лизинга.

- платежи с авансом (депозитом).

При данном случае арендатор сначала предоставляет лизингодателю аванс, до момента или в момент подписания лизингового соглашения, в установленном размере, а затем, выплачивает, общую сумму лизингового платежа за вычетом суммы аванса (депозита).

- минимальные лизинговые платежи.

Данные платежи представляют собой сумму всех лизинговых платежей, которые должен произвести Арендатор за весь период лизинга.

- неопределенные платежи.

Расчет платежей базируется на некотором уровне установленной в соглашении процентной ставки определенной, на каком либо основании.

2. По периодичности выплат выделяют:

- периодические платежи (ежегодные, ежеквартальные, ежемесячные).

Лизинговые платежи уплачиваются по согласованному сторонами графику, который прилагается к лизинговому соглашению.

- единовременные платежи.

Данные платежи начисляются в сочетании с периодическими взносами, в случае если предусмотрена выплата лизингодателю аванса.

3. По способу уплаты лизинговых платежей различают:

- платежи с равными долями.

Данный тип лизингового соглашения предусматривает одинаковые по размерам платежи арендатора лизингодателю, в течение всего срока лизинговой операции.

- платежи с увеличивающимися размерами.

Начисление данных лизинговых платежей производится в основном лизингодателями, с устойчивым финансовым положением, когда на начальном этапе лизинга арендатору удобнее вносить арендную плату небольшими взносами;

- платежи с уменьшающимися размерами (ускоренные платежи), используемые арендаторами с устойчивым финансовым положением.

При этом виде лизинга в начальный период лизинга арендатор предпочитает погасить большую часть своей задолженности.

4. По характеру лизинговых платежей различают:

- Лизинг с денежным платежом, если все платежи производятся в денежной форме;

- Лизинг с компенсационным платежом, когда платежи осуществляются в форме поставки товаров, произведенных на данном оборудовании;

- Лизинг со смешанным платежом, когда сочетаются перечисленные в первых двух случаях формы оплаты.

1.3. Понятие эффективности лизинга и методы ее оценки

В экономической литературе имеется много различных трактовок понятия эффективности. Так, под эффективностью инвестиций профессор Мыльник В.В. понимает сопоставление результатов от реализации инвестиций (эффекта) с величиной их затрат на пути к поставленной цели.

Как уже отмечалось, различают экономическую и социальную (включая и природоохранную) эффективность капитальных вложений. В практике рыночных отношений чаще всего встречается такая классификация эффективности:

экономическая (может определяться на уровне предприятия, отрасли, народного хозяйства), учитывающая затраты и результаты, связанные с осуществлением инвестиционного проекта, показатели которой выходят за пределы прямых финансовых интересов его участников и допускают их денежную оценку;

коммерческая (финансовая), учитывающие финансовые последствия осуществления проекта для его непосредственных участников;

бюджетная эффективность отражает влияние результатов осуществления проекта на доходы и расходы соответствующего (федерального, регионального и местного) бюджета.

Показатели экономической эффективности на уровне предприятия позволяют учитывать производственные результаты — выручку от реализации продукции (работ) за вычетом той ее части, которая израсходована на собственные нужды, прибыль (доход) или снижение текущих издержек производства (себестоимости); и социальные, относящиеся к работникам предприятий и членам их семей.

При организации совместных предприятий (проектов) с участием иностранных инвесторов (предпринимателей, бизнесменов) затраты на все виды продукции, товаров и услуг рекомендуется определять по мировым ценам.

В затраты включают текущие и единовременные расходы без повторного счета, а именно: затраты предприятий-потребителей некоторой продукции на приобретение ее у изготовителей, других участников проекта; амортизационные отчисления по основным средствам, созданным одними участниками проекта и используемым; все виды платежей предприятий-участников в доход государственного бюджета (налоговые платежи, пошлины); проценты по кредитам банков, включенным в число участников реализации проекта. Штрафы и другие санкции за невыполнение, учитываются только в случае, если они не выделены особо в составе природоохранных и других затрат или не включены в состав результатов.

Социальные, экологические, политические и иные результаты и затраты, поддающиеся стоимостной оценке, рассматриваются как дополнительные показатели соответствующего уровня эффективности и учитываются в процессе принятия решения о реализации проекта и (или) о его государственной поддержке.

Коммерческая эффективность (или финансовое обоснование) — это эффективность, определяемая соотношением финансовых затрат и результатов, обеспечивающих требуемую норму доходности. Рассчитывается она как для проекта в целом, так и для каждого его участника (с учетом его вклада). В каждом конкретном периоде времени в качестве эффекта выступает поток реальных денег (сальдо притока и оттока или сальдо приведенных затрат и поступлений).

Создание и реализация любого инвестиционного проекта должно базироваться на решении двух задач. Первая задача состоит в оценке выгодности реализуемого проекта. Вторая задача заключается в сравнении нескольких вариантов проектов и выбора из них наилучшего.

Первая задача решается посредством показателей эффективности инвестиционных проектов. Методы оценки (рис. 1.14.) позволяют судить об экономической привлекательности инвестиционных проектов и экономических преимуществах одного проекта перед другим. По виду обобщающего

показателя, который выступает в качестве критерия эффективности проекта, показатели делятся на абсолютные, относительные и временные. С помощью абсолютных показателей определяется разность между стоимостными оценками результатов и затрат, связанных с реализацией проектов. Относительные показатели определяются как отношение стоимостных оценок результатов проектов к совокупным затратам на их реализацию. Временные показатели используются для оценки срока окупаемости инвестиционных ресурсов.

По виду сопоставления затрат и результатов показатели делятся на статические и динамические. Статические показатели отражают денежные потоки, которые возникают в разные моменты времени и оцениваются как равномерные. При применении динамических показателей денежные потоки, которые вызваны реализацией проектов, приводятся к единому моменту времени с помощью метода дисконтирования, обеспечивая сопоставимость разновременных затрат и результатов.

На этапе, когда возникает вопрос о финансировании проекта инвестиционными ресурсами, задача оценки коммерческой эффективности эксплуатации актива уже решена, причем с положительным результатом. Данное обстоятельство дает основания для следующих исходных допущений:

- 1) коммерческая эффективность проекта при «общепринятой» ставке дисконта или усредненной величине стоимости инвестиционного капитала, имеющей место на рынке является положительной величиной;
- 2) определено имущество его изготовитель (продавец), которое предстоит приобрести, используя лизинговую схему финансирования.

Для повышения эффективности индивидуального труда важное значение приобретает отслеживание влияния реализации инвестиционных проектов на динамику первых.

В качестве данных показателей нами принимается:

- производительность труда;

- трудоемкость труда;
- фондовооруженность;
- энерговооруженность;



Рисунок 14. Методы оценки эффективности

Выводы по первой главе

Проведенный анализ позволяет утверждать, что лизинг является эффективным и потому динамично развивающимся видом бизнеса за рубежом. Зародившись в 50-е годы в США, лизинг очень быстро распространился в странах Западной Европы, а затем и в Азии. В последние годы наблюдается известное развитие этого явления в странах переходной экономики, прежде всего в Китае и бывших странах социалистического содружества.

В Российской Федерации в настоящее время практически создана необходимая правовая база, дающая старт развитию лизинговых операций. Лизинговым бизнесом в России занимаются как коммерческие банки, так и некоторые специализированные лизинговые компании. Неблагоприятный макроэкономический фон во многом лимитирует процесс развития лизинга в России, не позволяя использовать эту перспективную форму бизнеса с максимальной эффективностью. Анализ развития лизинга в России и за рубежом позволяет утверждать, что лизинг является весьма тонким экономическим явлением, которое возникает не благодаря законодательной инициативе властей (хотя и её не стоит сбрасывать со счета), а во многом спонтанно, благодаря стечению целого ряда обстоятельств, которые обеспечивают старт в развитии этому весьма перспективному делу. В России даже в условиях экономической нестабильности лизинг может развиваться весьма эффективно и, что самое главное с пользой для страны в целом, если будет осуществлен целый ряд макроэкономических мероприятий, обеспечивающих создание необходимого благоприятного поля развития арендных отношений вообще и лизинга в частности.

На наш взгляд, прежде всего, необходимо реализовать в реальности целый ряд, очевидных мер общеэкономического характера, направленных на достижение финансовой стабилизации хозяйственной системы.

Так, международный опыт показывает, что развитие лизинга невозможно без наличия устойчиво функционирующих финансовых институтов, способных аккумулировать свободные денежные средства или имеющих доступ к ним. Среди этих институтов могут быть выделены коммерческие банки, финансовые и страховые компании, пенсионные фонды и т. д. После кризиса 17 августа 1998 г. состояние этих структур в Российской экономике явно неудовлетворительно. Потеря ликвидности, отсутствие ясно сформулированной программы реструктуризации кредитной системы, неурегулированности долговых обязательств правительства порождает недоверие населения и предпринимательских фирм к денежно - кредитным и финансовым учреждениям и ведет к росту налично-денежного оборота. Свободные денежные средства становятся все менее доступными для финансовых институтов.

С другой стороны, коммерческие банки и другие финансовые организации за последние годы, увлекшись получением инфляционных доходов в финансовом секторе, так и не смогли (или не захотели) наработать необходимый опыт и связи для работы в реальном секторе экономики. Поэтому они расценивают вложения в промышленное производство и сельское хозяйство как чрезвычайно рискованные и не стремятся вкладывать даже те немногие средства, которыми располагают в долговременные проекты, в том числе и в лизинг. В таком состоянии банки рискуют прозевать начало экономического роста в России. Поэтому можно считать, что санация и реструктуризация денежно - кредитной системы вместе с изменением приоритетов кредитной политики коммерческих банков является непременным условием экономической стабилизации, без которой немислимо наладить устойчиво функционирующие лизинговые отношения.

Глава 2. Анализ и разработка перспектив развития ООО «ТД Сияющий камень» с использованием лизинга

2.1. Анализ исследуемого хозяйствующего субъекта

Базой исследования выпускной квалификационной работы послужило ООО «ТД Сияющий камень», город Верхний Уфалей, Челябинской области. Адрес: улица Ленин 25, г. Верхний Уфалей, Челябинской области. Для Челябинской области пищевая отрасль промышленности – одна из основных. Одним из крупных представителей дистрибьюторов продукции пищевой индустрии является ООО «ТД Сияющий камень». Основными поставщиками товаров для перепродажи являются молочные завод городов Челябинск, Чебаркуль, Магнитогорск и прочие. География поставок молочной продукции это Челябинская область и ближние регионы Республики Башкирия и Свердловской области.

Согласно уставу, общество с ограниченной ответственностью «ТД Сияющий камень» является самостоятельным субъектом, осуществляющим хозяйственную деятельность в соответствии с законодательством РФ в целях удовлетворения общественных потребностей и получения прибыли.

Общество является юридическим лицом и имеет в собственности обособленное имущество, учитываемое на его самостоятельном балансе, может от своего имени приобретать и осуществлять имущественные и личные неимущественные права, нести обязанности, быть истцом и ответчиком в суде.

Согласно уставу, целями деятельности Общества являются:

1. наполнение рынка товарами, работами, услугами;
2. извлечение прибыли.

Основными видами деятельности Общества являются:

1. продажа молочной продукции производителей в челябинской области;
2. коммерческая, посредническая деятельность;

3. розничная и оптовая торговля;
4. внешнеэкономическая деятельность;
5. оказание бытовых услуг;
6. оказание транспортных и экспедиционных услуг;
7. оказание консультационных, информационных, рекламных услуг, а также услуг в области маркетинга, консалтинга и инжиниринга;
8. организация и проведение выставок-продаж, семинаров, ярмарок, аукционов и других мероприятий.

Для достижения своих целей Общество вправе осуществлять иные виды деятельности, незапрещенные законодательством РФ.

В случаях, предусмотренных законодательством РФ, для занятия отдельными видами деятельности Общество получает соответствующие лицензии.

Осуществляя свою деятельность, Общество соблюдает требования законодательства о гражданской обороне, мобилизационной подготовке, правила охраны труда и техники безопасности.

Стратегия фирмы: организовывать свою деятельность таким образом, чтобы не зависеть от поведения конкурентов.

Исходя из целей, задач и направлений деятельности ООО «ТД Сияющий камень» можно сделать вывод о том, что организация следует современным рыночным требованиям, обеспечивающим конкурентоспособность организации.

Структура организации – это система структурных подразделений и должностных лиц, обеспечивающая реализацию стратегических и текущих целей, задач и функций, стоящих перед организациями в современных рыночных условиях.

ООО «ТД Сияющий камень» имеет линейно-функциональную структуру управления.

Исполнительным органом Общества, осуществляющим руководство его текущей деятельностью, является Генеральный директор - единоличный

орган. К компетенции Генерального директора Общества относятся все вопросы руководства текущей деятельностью Общества.

Генеральный директор без доверенности действует от имени Общества, в том числе предоставляет его интересы, совершает сделки от имени Общества, утверждает штаты, издает приказы и дает указания, обязательные для исполнения всеми работниками Общества, открывает банковские счета Общества, совершает иные действия в пределах своей компетенции, установленной законодательством РФ, настоящим Уставом или внутренними документами Общества.

В подчинении у генерального директора находятся:

- Заместитель генерального директора;
- Исполнительный директор, в подчинении которого находится технический директор;
- Административно-управленческий персонал (отдел кадров; отдел маркетинга; бухгалтерия; отдел снабжения);

Функции отделов и исполнительных лиц:

- Исполнительный директор осуществляет руководство финансово-хозяйственной деятельностью предприятия в области материально-технического обеспечения, заготовки и хранения сырья, сбыта продукции на рынке; организует участие подчиненных ему служб и структурных подразделений в составлении перспективных и текущих планов производства и реализации продукции, определении долгосрочной стратегии коммерческой деятельности и финансовых планов предприятия; принимает меры по своевременному заключению договоров с поставщиками и потребителями; осуществляет контроль за реализацией продукции, правильным расходованием оборотных средств, обеспечением своевременной выплаты заработной платы и др.;
- Главный инженер организует эксплуатацию и своевременный ремонт энергетического оборудования и энергосистем, бесперебойное обеспечение электроэнергией; обеспечивает контроль за

рациональным расходом энергетических ресурсов; руководит организацией работы энергетических цехов и хозяйств; разрабатывает мероприятия по снижению норм расхода энергоресурсов и др.;

- Отдел кадров занимается разработкой стратегии работы с персоналом, подбором персонала, подготовкой и обучением персонала, ведением делопроизводства;

- Отдел маркетинга занимается выполнением работ по продвижению и маркетингу, в том числе PR-работой, анализом спроса на продукцию, продвижением молочной продукции;

- Отдел снабжения занимается заключением и ведением договоров с поставщиками, закупкой и хранением, управлением складскими запасами.

Таким образом, организационную структуру в ООО «ТД Сияющий камень» можно охарактеризовать как систему управления по функциям.

Линейно-функциональная структура управления имеет свои достоинства и недостатки.

К достоинствам можно отнести:

- Сокращение принципа единоначалия путем развития иерархии уровней управления, при которой нижестоящий уровень контролируется вышестоящим и подчиняется ему;

- Четкое разделение труда привело к появлению высококвалифицированных специалистов в своей области (ведущий экономист, ведущий инженер, главный бухгалтер, инженер по работе с персоналом), что в свою очередь освободило руководителя от решения ряда проблем в подготовке проекта решения;

- Наличие взаимоувязанной системы формальных правил и стандартов, обеспечивающей однородность выполнения сотрудниками своих обязанностей и скоординированность различных задач.

К недостаткам же относится:

- Чрезмерная централизация, бюрократизм, связанный с преувеличением значимости стандартизированных правил, процедур и норм

обеспечивает ненадлежащее выполнение сотрудниками своих задач и запросов других отделов, что приводит к утрате гибкости поведения организации;

- Строгое соблюдение установленных правил порождает проблемы в ходе взаимодействия, обмена информацией и координации деятельности различных частей организации, что приводит к отсутствию тесных контактов между подразделениями по горизонтали.

В связи с тем, что во время прохождения автором преддипломной практики. Бухгалтерская отчетность сформирована только за 2018 год, анализ будет проводиться за период 2016 - 2018 гг.

Основными аналитическими процедурами финансового анализа являются уплотненный и сравнительный аналитический баланс, горизонтальный и вертикальный анализ финансовой отчетности.

Уплотненный баланс предприятия ООО «ТД Сияющий камень» представлен в таблице 4. Для составления используется Форма - 1 за три года.

Из проведенного анализа видно, что валюта баланса в целом за период анализа (2016 - 2018 гг.) выросла и достигла величины 895133 тыс. руб. Однако, в 2017 году данный показатель был выше и составлял 943581 тыс. руб. Такое падение в 2018 году валюты баланса объясняется тем, что в данный период резко сократились показатели товаров для перепродажи и долгосрочных финансовых вложений.

Чистая прибыль, как конечный показатель эффективности деятельности в данный период колеблется. В 2017 году данный показатель был равен отрицательному значению, что скажется при анализе показателей рентабельности и составлял 5 580 тыс. руб.

С помощью горизонтального (временного) анализа можно оценить характер изменения отдельных статей. За базу принят 2018 год.

Например, в 2016 году стоимость основных средств составляла 356246 тыс. руб., в 2017 году 359538 тыс. руб., что на 0,92 % больше. В 2018 году

данный показатель составлял 355 586 тыс. руб. Это уже на 0,19 % меньше чем в базовом году (2016 году). Данный факт свидетельствует о снижении стоимости основных производственных фондов на исследуемом предприятии.

На ООО «ТД Сияющий камень» величина оборотных активов (товаров для перепродажи, НДС) в 2017 году выросли на 29,41% и составили 508275 тыс. руб.

Данное изменение произошло за счет быстрого роста запасов на 43,62 % и дебиторской задолженности 48,56 %.

Однако, в 2017 году денежные средства на счетах завода сократились на 88,69 % и составили 455 тыс. руб. против 4024 тыс. руб. в 2016 году.

Практически не изменились долгосрочные финансовые вложения (банковские депозиты, поевые инвестиционные фонды) в 2017 году, однако данный показатель значительно упал в 2002 году. Данный тип вложений составил только 0,82 % от значения в 2017 году.

Прочие оборотные активы, в структуре которых занимает большую долю задолженность покупателей за отгруженную продукцию в 2016 году составляли 41410 тыс. руб. Однако, в 2018 году данная категория активов сократилась до нуля.

Отрицательным моментом можно считать довольно быстрый рост величины дебиторской задолженности в период 2016-2018 гг. Данный вид активов ООО «ТД Сияющий камень» в 2017 году вырос на 48,56% по сравнению с 2016 годом, а в 2018 году на 70,02% по сравнению с базовым периодом.

Уставный капитал, как часть собственного капитала в 2017 году не менялся, однако в следующий год его рост составил 405,8%.

Это положительный факт деятельности данного хозяйствующего субъекта. Фонд социальной сферы в 2017 году сократился на 0,21%, а в 2018 году данный показатель упал до нулевого значения.

Кредиторская задолженность в 2017 году увеличилась на 57,31% по сравнению с 2016 годом. В 2017 году данный показатель вырос на 89,7%. С одной стороны это положительная тенденция. С другой стороны данный факт говорит о росте зависимости предприятия от внешних заимствований.

Для составления вертикального баланса используется расчет (Таблица 4):

$$\frac{\text{значение.каждой.статьи.баланса.}}{\text{итог баланса.}} \times 100\% \quad (8)$$

В 2016 году величина запасов на ООО «ТД Сияющий камень» составила 73423 тыс. руб., в 2017 году 105447 тыс. руб., а в 2018 году 10829 тыс. руб. Данные показатели имели следующую долю в структуре валюты баланса: 8,94%, 11,18% и 1,21% соответственно по годам 2016, 2017 и 2018 гг.

Проведя анализ по периоду 2016 - 2018 гг. можно сказать, что доля оборотных активов неуклонно возрастала с 47,81% в 2017 году до 58,48% в 2018 гг. (Таблица 4). Это является положительной тенденцией.

Доля собственного капитала в структуре источников формирования имущественного комплекса предприятия неуклонно снижается с 55,94% в 2016 году до 42,8% в 2018 году, что говорит об их нехватке и свидетельствует о высокой зависимости ООО «ТД Сияющий камень» от внешних заимствований.

Данный факт может подтвердить и постоянно возрастающая доля кредиторской задолженности в структуре пассивов предприятия. Данный показатель вырос с 25,31% в 2017 году до 44,06% в 2018 году.

Доля как и кредиторской задолженности и дебиторской задолженности сильно растет в период анализа. При этом кредиторская задолженность выше дебиторской, что в определенном аспекте можно положительно оценивать.

Из рисунка 5 видно, что мобильные активы и внеоборотные активы приблизительно в равных долях формируют имущественный комплекс ООО «ТД Сияющий камень», однако внеоборотные активы доминируют.

Таблица 3

Агрегированный баланс ООО ТД Сияющий камень» (тыс. руб.)

Актив	На конец 2016 год.	На конец 2017 год.	На конец 2018 год.	Пассив	На конец 2016 год.	На конец 2017 год.	На конец 2018 год.
1. Внеоборотные активы.				3. Капитал и резервы			
1.1. Нематериальные активы	74	0	0	3.1. Уставный капитал	138	138	560
1.2. Основные средства	356446	359538	355586	3.2. Добавочный капитал	143223	135724	381666
1.3. Незавершенное строительство	34121	37536	15741	3.3. Фонд социальной сферы	280068	279480	0
1.4. Долгосрочные финансовые вложения	38223	38232	314	3.4. Прибыль (убытки)	36099	-5580	58
Итого по разделу 1.	428664	435306	371641	Итого по разделу 3	459528	409762	382284
2. Оборотные активы				4. Долгосрочные пассивы	54006	49483	108030
2.1. Запасы	73423	105447	10829	5. Краткосрочные пассивы			
2.2. НДС	9511	10882	6838	5.1. Заемные средства	100000	91600	10465
2.3. Дебиторская задолженность	237231	352434	403343	5.2. Кредиторская задолженность	207886	392736	394354
2.4. Крат. фин. вложения	27157	9254	4693	Итого по разделу 5	307886	484336	404819
2.5. Денежные средства	4024	455	324				
2.6. Прочие мобильные активы	41410	29803					
Итого по разделу 2	392756	508275	523492				
Баланс	821420	943581	895133	Баланс	821420	943581	895133

Таблица 4

Горизонтальный анализ баланса ООО «ТД Сияющий камень»

Показатели	На конец 2016 года		На конец 2017 года		На конец 2018 года	
	тыс. руб.	Темп роста к 2016 г.%	тыс. руб.	Темп роста к 2016 г.%	тыс. руб.	Темп роста к 2016 г.%
Актив						
1. Внеоборотные активы						
1.1. Нематериальные активы	74	100	0	0,0	0	0,00
1.2. Основные средства	356246	100	359538	100,92	355586	99,81
1.3. Незав-е строительство	34121	100	37536	110,01	15741	46,13
1.4. Долг. фин. влож.	38223	100	38232	100,02	314	0,82
Итого по разделу 1.	428664	100	435306	101,55	371641	86,70
2. Оборотные активы						
2.1. Запасы	73423	100	105447	143,62	10829	14,75
2.2. НДС	9511	100	10882	114,41	6838	71,90
2.3. Дебиторская задолженность	237231	100	352434	148,56	403343	170,02
2.4. Денежные средства	4024	100	455	11,31	324	8,05
2.5. Прочие мобильные активы	41410	100	29803	71,97	0	0,00
Итого по разделу 2.	392756	100	508275	129,41	523492	133,29
БАЛАНС	821420	100	943581	114,87	895133	108,97
Пассив						
3. Капитал и резервы						
3.1. Уставный капитал	138	100	138	100,00	560	405,80
3.2. Добавочный капитал	143223	100	135724	94,76	381666	266,48
3.3. Фонд социальной сферы	280068	100	279480	99,79	0	0,00
3.4. Прибыль (Убытки)	36099		-5580	-15,46	58	0,16
Итого по разделу 3.	459528	100	409762	89,17	0	0,00
4. Долгосрочные пассивы	54006	100	49483	91,63	108030	200,03
5. Краткосрочные пассивы						
5.1. Заемные средства	100000	100	91600	91,60	10465	10,47
5.2. Кредиторская задолженность	207886	100	392736	188,92	394354	189,70
Итого по разделу 5.	307886	100	484336	157,31	404819	131,48
БАЛАНС	821420	100	943581	114,87	895133	108,97

Таблица 5

Вертикальный анализ активов ООО «ТД Сияющий камень»

Показатель	Удельный вес, %			Показатель	Удельный вес, %		
	На конец 2016	На конец 2017	На конец 2018		На конец 2016	На конец 2017	На конец 2018
1. Внеоборотные активы.				3. Капитал и резервы			
1.1. Нематериальные активы	0,01	0,00	0,00	3.1. Уставный капитал	0,02	0,01	0,06
1.2. Основные средства	43,37	38,10	39,72	3.2. Добавочный капитал	17,44	14,38	42,64
1.3. Незав - е строительство	4,15	3,98	1,76	3.3. Фонд социальной сферы	34,10	29,62	0,00
1.4. Долг. фин. вложения.	4,65	4,05	0,04	3.4. Прибыль (убытки)	4,39	-0,59	0,01
Итого по разделу 1.	52,19	46,13	41,52	Итого по разделу 3.	55,94	43,43	42,80
2. Оборотные активы				4. Долгосрочные пассивы	6,57	5,24	12,07
2.1. Запасы	8,94	11,18	1,21	5. Краткосрочные пассивы			
2.2. НДС	1,16	1,15	0,76	5.1. Заемные средства	12,17	9,71	1,17
2.3. Дебиторская задолженность	28,88	37,35	45,06	5.2. Кредиторская задолженность	25,31	41,62	44,06
2.4. Крат. фин. влож.	3,31	0,98	0,52	Итого по разделу 5.	37,48	51,33	45,22
2.5. Денежные средства	0,49	0,05	0,04				
2.6. Прочие оборотные активы.	5,04	3,16	0,00				
Итого по разделу 2.	47,81	53,87	58,48				
Баланс	100	100	100	Баланс	100	100	100

Таблица 6

Комплексный аналитический баланс ООО «ТД Сияющий камень»

Показатели	Период			Удельный вес %			Абс. откл.		Относ. откл.	
	На конец 2016	На конец 2017	На конец 2018	На конец 2016	На конец 2017	На конец 2018	09-08	09-08	09/08	10/09
Актив										
1. Внеоборотные активы	428664	435306	371641	52,19	46,13	41,52	6642	-63665	101,55	85,37
2. Оборотные активы:	392756	508275	523492	47,81	53,87	58,48	115519	15217	129,41	102,99
Запасы	73423	105447	10829	8,94	11,18	1,21	32024	-94618	143,62	10,27
дебит. задолженность	237231	352434	403343	28,88	37,35	45,06	115203	50909	148,56	114,44
Денежные средства	4024	455	324	0,49	0,05	0,04	-3569	-131	11,31	71,21
БАЛАНС	821420	943581	895133	100,00	100,00	100,00	122161	-48448	114,87	94,87
Пассив										
1. Собственный капитал	459528	409762	382284	55,94	43,43	42,71	-49766	-27478	89,17	93,29%
2. Заемный капитал:	307886	484336	404819	37,48	51,33	45,22	176450	-79517	157,31	83,58
кредиты и займы	100000	91600	10465	12,17	9,71	1,17	-8400	-81135	91,60	11,42
Кредит. задолженность	207886	392736	394354	25,31	41,62	44,06	184850	1618	188,92	100,41
БАЛАНС	821420	943581	895133	100,00	100,00	100,00	122161	-48448	114,87	94,87

Выводы по анализу статей баланса ООО «ТД Сияющий камень»:

За три года, валюта баланса возрастает, что свидетельствует о улучшении финансово-хозяйственной деятельности исследуемого экономического субъекта;

Доля оборотных активов в период 2016 - 2018 гг. возрастает, что свидетельствует о положительных тенденциях в развитии предприятия;

В данный период доля собственных средств несмотря на резкое увеличение в 2018 году значения уставного капитала, падает. Это негативный фактор, говорящий о большой зависимости ООО «ТД Сияющий камень» от внешних заимствований.

Величина нераспределенной прибыли в целом за период резко сократилась и в 2018 году составила только 58тыс. руб. В 2016 году данный показатель составлял 36099 тыс. руб.

По степени ликвидности, то есть по способности активов превращаться в денежные средства, различают следующие группы: А1, А2, А3 и А4. Баланс предприятия считается абсолютно ликвидным, если выполняется следующее соотношение:

$$A1 > П1; A2 > П2; A3 > П3; A4 < П4$$

Судя по расчетам, ликвидность баланса исследуемого предприятия далека от идеальной. Анализ итогов первой группы активов и пассивов на протяжении всего исследуемого периода показывает, что в 2016 году дефицит наиболее ликвидного имущества составляет 176605 тыс. руб., в 2017 году это значение выросло до 383027 тыс. руб., а в 2018 году данное соотношение было 389337 тыс. руб. Однако, соотношение итогов 2-й и 3-й группы активов считается удовлетворительным. А отношение А4 и П4 только в 2017 году не соответствует норме.

При этом, исходя из данных аналитического баланса (таблица 3), можно заключить, что причиной снижения ликвидности явилось то, что краткосрочная задолженность увеличилась более высокими темпами, чем денежные средства.

Посмотрим динамику ликвидности соответствующих групп активов за период 2016 – 2018 годы (Таблица 7).

Кроме абсолютных показателей ликвидности рассчитывают относительные показатели ликвидности активов ООО ТД «Сияющий камень».

Коэффициент абсолютной ликвидности:

$$K_{абс.ликв.} = \frac{A1}{П1 + П2} \rangle 0,2; \quad (9)$$

Таблица 7

Группировка статей баланса по ликвидности и срочности

Показатель	Период			Показатель	Период			Излишек или недостаток (+/-)		
	На конец 2016	На конец 2017	На конец 2018		Пассив	На конец 2016	На конец 2017			
Актив										
1. Наиболее ликвидные активы (А1)	31181	9709	5017	1. Наиболее срочные пассивы (П1)	207886	392736	394354	-176705	-383027	-389337
2. Быстрореализуемые активы (А2)	278641	382237	403343	2. Краткосрочные пассивы (П2)	100000	91600	10465	178641	290637	392878
3. Медленнореализуемые активы (А3)	82934	95800	115132	3. Долгосрочные пассивы (П3)	54006	49483	108030	28928	46317	7102
4. Труднореализуемые активы (А4)	428664	455835	371641	4. Устойчивые пассивы (П4)	459528	409762	382284	30864	-46073	10643
Итого	821420	943581	895133	Итого	821420	943581	895133	-	-	-

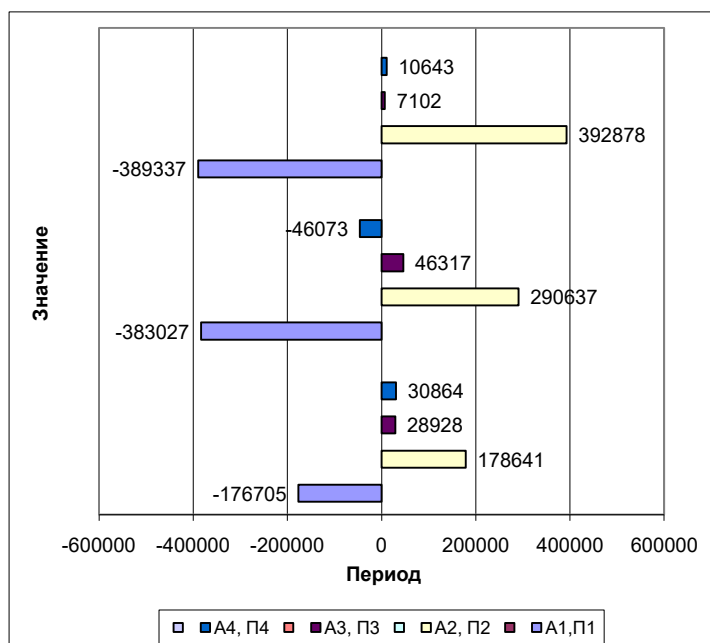


Рисунок 5. Соотношение показателей ликвидности активов и срочности платежей в 2016, 2017 и в 2018 годах, тыс. руб.

Данный показатель варьируется от 10,1% в 2016 году до 1,2% в 2018 году, что говорит о том, что исследуемое предприятие в последние два года не сможет погасить кратчайшие обязательства за счет имеющихся средств на счетах.

Коэффициент быстрой ликвидности:

$$K_{\text{быст.ликв.}} = \frac{A1 + A2}{P1 + P2} > 0,75; \quad (10)$$

Коэффициент текущей ликвидности:

$$K_{\text{т.л.}} = \frac{A1 + A2 + A3}{P1 + P2} > 2,0; \quad (11)$$

Коэффициент критической оценки:

$$K_{\text{крит.оц.}} = \frac{\text{Оборотные активы} - \text{Запасы}}{P1 + P2}; \quad (12)$$

По сделанным расчетам построим таблицу (Таблица 8)

Таблица 8

**Динамика относительных показателей ликвидности имущества
компании ООО «ТД Сияющий камень» 2016-2018 гг.**

Показатель	Период			Индекс	
	На конец 2016	На конец 2017	На конец 2018	2017-08	2018-09
Коэффициент быстрой ликвидности (норматив 0,5)	0,106	0,809	1,008	7,632	1,246
Коэффициент текущей ликвидности (норматив 2)	1,276	1,007	1,052	0,789	1,045
Коэффициент абсолютной ликвидности (норматив 0,1)	0,101	0,02	0,0012	0,198	0,06
Коэффициент критической оценки (норматив 1,5)	1,037	0,832	1,266	0,802	1,522

Вывод по расчету ликвидности имущественного комплекса ООО ТД Сияющий камень»:

В целом по показателю абсолютной ликвидности можно сказать, что активы данного предприятия имеют ликвидный характер.

Коэффициент быстрой ликвидности в целом по периоду возрастает и достиг в 2018 году значения 1,008;

Коэффициент текущей ликвидности имеет неплохие значения и соответствует нормативному значению, что позволяет говорить о ликвидности большей части имущества и способности предприятия погасить свои текущие обязательства за счет активов;

Коэффициент критической оценки так же возрастает в 2018 году до значения 1,266, что подтверждает наши суждения.

При анализе финансовой устойчивости предприятия используют методики нахождения абсолютных и относительных показателей. В первом

случае рассчитывают соотношения запасов и источников их финансирования. Для абсолютной финансовой устойчивости необходимо, чтобы выполнялось условие:

$$\text{Запасы} < \text{СОС} + \text{К}; \quad (13)$$

где запасы = запасы + НДС по приобретенным ценностям;

СОС = Капитал и резервы - Внеоборотные активы;

К = долгосрочные кредиты, то есть стр.590 (заемные средства);

Для нормального типа финансовой устойчивости характерно следующее соотношение:

$$\text{Запасы} < \text{СОС} + \text{К}; \quad (14)$$

При неустойчивом финансовом положении имеет место следующее отношение:

$$\text{Запасы} < \text{СОС} + \text{К} + \text{КТ} \quad (15)$$

КТ – краткосрочные кредиты

в случае кризисной финансовой устойчивости:

$$\text{Запасы} > \text{СОС} + \text{К}. \quad (16)$$

Рассчитаем данные финансовые показатели.

Таблица 9

Показатели оценки финансовой устойчивости ООО «ТД Сияющий камень», тыс. руб.

Период	Запасы	СОС	К
2016	73423	10643	382284
2017	105447	25544	409762
2018	10829	30864	459528

Вывод: Финансовая устойчивость ООО «ТД Сияющий камень» характеризуется как нормальная. Среднегодовая величина запасов формируется за счет собственных оборотных средств и собственных источников формирования имущественного комплекса предприятия.

Кроме абсолютных показателей финансовой устойчивости рассчитывают относительные показатели.

Коэффициент автономии (К.а.) Формула:

$$K_{\text{авт.}} = \frac{\text{Собственный капитал}}{\text{Итого Баланс}} > 0,5; \quad (17)$$

Данный коэффициент весь исследуемый период падает, что говорит о сокращении доли собственного капитала в структуре имущественного комплекса ООО «ТД Сияющий камень».

Коэффициент финансовой напряженности:

$$K_{\text{фин.напряж.}} = \frac{\text{Заемные средства}}{\text{Собств.капитал}} < 1,0; \quad (18)$$

Приведенный показатель финансовой устойчивости говорит о том, что величина заимствований на 1 рубль собственного капитала неуклонно возрастает и достигает в 2018 году значения 1 рубль 34 копейки.

Коэффициент соотношения длинных и коротких заимствований:

$$K_{\text{соотн.д/к.заимств.}} = \frac{Д / \text{с.займы}}{К / \text{с.займы}} > 1,0; \quad (19)$$

Рассчитанный показатель говорит о том, что данное соотношение в период 2016 – 2018 годы растет. Это положительный момент финансовой устойчивости ООО «ТД Сияющий камень».

Кроме указанных коэффициентов большую информативность для анализа финансовой устойчивости носят следующие показатели:

Коэффициент обеспеченности собственными средствами (К_о) - показывает наличие у предприятия собственных средств, необходимых для его финансовой устойчивости (критерий для определения неплатежеспособности (банкротства) предприятия. Минимальное значение данного коэффициента 0,1. Чем выше показатель, тем лучше финансовое состояние предприятия, тем больше у него возможности проведения независимой финансовой политики. Рассчитывается по следующей формуле:

$$K_{\text{о.}} = \frac{\text{Собственный оборотные средства}}{\text{Оборотный капитал}}; \quad (20)$$

В 2016 году коэффициент имеет значение 0,078; в 2018 году - 0,02. Ниже критического значения (0,4 - 0,6) в 2018 году составило 0,180, что свидетельствует о не достаточности собственных средств, необходимых для финансовой устойчивости.

Коэффициент финансовой независимости (К-фин.нез.) - показывает удельный вес собственных средств в общей сумме источников финансирования, т.е. отражает степень независимости данного предприятия от заемных источников. В большинстве стран принято считать финансово независимой фирму с удельным весом собственного капитала в общей его величине в размере 50% (критическая точка) и более. Установление критической точки на уровне 50% достаточно условно и является итогом следующих рассуждений: если в определенный момент банк, кредиторы предъявят все долги к взысканию, то организация сможет их погасить, реализовав половину своего имущества, сформированного за счет собственных источников, даже если вторая половина имущества окажется по каким-либо причинам неликвидной.

$$K_{\text{фин.нез}} = \frac{\text{Собственный капитал}}{\text{Баланс}}; \quad (21)$$

Значение коэффициента финансовой независимости ниже критического значения, что свидетельствует о неблагоприятной ситуации, т.е. собственникам принадлежит 42,7% стоимости имущественного комплекса предприятия.

Коэффициент финансирования (Кф) – показывает, какая часть деятельности финансируется за счет собственных средств, а какая за счет кредитных ресурсов. Нормативное значение данного коэффициента - больше 1,0. Для расчета применяют формулу:

$$K_{\text{ф}} = \frac{\text{Собственный капитал}}{\text{Заемный капитал}}; \quad (22)$$

Деятельность предприятия финансируется за счет собственных средств, так как на один рубль заемных средств в 2018 году приходится 2,342 рубля собственных источников.

Коэффициент финансовой устойчивости (Кфин.уст). Определяется как:

$$K_{фин.уст.} = \frac{\text{Перманентный капитал}}{\text{Баланс}} > 0,75; \quad (23)$$

Расчет показал, что в 2017 году 54,7% актива финансируется за счет устойчивых источников.

Коэффициент финансовой маневренности (К м.) - показывает, способность предприятия поддерживать уровень собственного капитала и пополнять оборотные средства за счет собственных источников. Значение данного коэффициента от 0,2 до 0,5. Рассчитывается данный показатель по формуле:

$$K_{м.} = \frac{\text{Собственный оборотный капитал}}{\text{Собственный капитал}}; \quad (24)$$

Значение показателя ниже нормативного: в 2016 году - на 0,053; в 2017 году - на 0,059; в 2018 году - 0,028. Данное отклонение говорит о том, что у ООО «ТД Сияющий камень» нет реальной способности поддерживать уровень собственного капитала. На основе полученных результатов составим таблицу показателей финансовой устойчивости ООО «ТД Сияющий камень» (Таблица 10)

Таблица 10

Коэффициенты финансовой устойчивости ООО «ТД Сияющий камень» в период 2016 -2018, %

Показатель	Период		
	На конец 2016	На конец 2017	На конец 2018
Коэффициент автономии	55,9	43,4	42,7
Коэффициент финансовой напряженности	78,7	130,3	134,2
Коэффициент соотношения д/к займов	17,5	10,2	26,7

Коэффициент обеспеченности собст. средствами	7,8	-5	2
коэффициент финансовой независимости	55,9	43,4	42,7
Коэффициент финансирования	178,7	230,3	234,2
Коэффициент финансовой устойчивости	62,5	48,6	54,7
Коэффициент маневренности	5,3	5,9	2,8

Из анализа видно, что в целом финансовая устойчивость не повышается. Присутствует перекредитованность бизнеса. Экспансия на рынки пищевых продуктов области и соседних регионов привела к большой кредитной нагрузке. Увеличение кредитной нагрузки ведет к увеличению уплаты процентов за пользования финансовыми ресурсами.

Показатели рентабельности ООО «ТД Сияющий камень» имеют следующий расчет:

Рентабельность продаж.

$$R_{\text{продаж}} = \frac{\text{Прибыль}}{\text{Выручка}}; \quad (25)$$

Рентабельность основной деятельности.

$$R_{\text{осн.деят.}} = \frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{себестоимость}}; \quad (26)$$

Рентабельность активов по балансовой прибыли.

$$R_{\text{активно}} = \frac{\text{Чистая.прибыль}}{\text{Активы}}; \quad (27)$$

Рентабельность собственного капитала по балансовой прибыли.

$$R_{\text{с.к.}} = \frac{\text{Чистая.прибыль}}{\text{Собственный.капитал}}; \quad (28)$$

Рентабельность перманентного капитала по балансовой прибыли

$$R_{\text{п.к.}} = \frac{\text{Чистая.прибыль}}{\text{Перманентный.капитал}}; \quad (29)$$

Результаты расчетов показателей эффективности представим в виде таблицы (Таблица 11)

Таблица 11

**Показатели рентабельности деятельности ООО «ТД Сияющий
камень», %**

Показатель	На конец 2017	На конец 2018
Рентабельность основной деятельности	-2,7	0,24
Рентабельность активов	-0,59	0,065
Рентабельность собственного капитала	-1,3	0,015
Рентабельность перманентного капитала	-1,2	0,012

Вывод: Рентабельность продаж, основной деятельности и другие показатели рентабельности ООО «ТД Сияющий камень» составляют предельно малые величины, а в 2018 году данный показатель был меньше нуля. Данный факт говорит о нерентабельном производств и о существовании проблем, не терпящих отлагательного решения.

На величину выручки от реализации молочной продукции и прочих продуктов питания и величины прибыли прямо влияет и доля рынка, занимаемого предприятием, качество продаваемой продукции и ее конкурентоспособность. На последние факторы оказывает влияние материально – техническое обеспечение процесса реализации продукции. В данном аспекте важное место занимает анализ степени изношенности основных производственных фондов и соотношение коэффициентов обновления и выбытия иммобилизационных активов.

ООО «ТД Сияющий камень» для увеличения продаж арендует у ООО «Первая экспедиционная компания» (ПЭК) 7 термобудок на базе ГАЗель для доставки продукции по торговым точкам малых городов Челябинской области. Стоимость аренды одной машины составляет более 2000 рублей за час эксплуатации актива с водителем.

Таблица 12

Показатели фондовооруженности труда персонала ООО «ТД Сияющий камень»

в 2017 - 2018 гг..

Показатели	2017	2018
Среднегодовая стоимость ОПФ, тыс. руб.	19101	19270
Коэффициент выбытия ОПФ	1,59	1,42
Коэффициент обновления ОПФ	1,68	1,15
Коэффициент износа ОПФ, %	69,6	75,4

В таблице 12 представлена динамика показателей использования ОС ООО «ТД Сияющий камень» в период исследования. Из рис. 2.9. видно, что один из ключевых показателей использования основных фондов в период анализа снижается. Данный факт свидетельствует о необходимости обновления основных фондов предприятия. Это подтверждает и степень износа основных фондов, достигшая 75,4% в 2018 году.

Видно, что основную часть занимает собственный автотранспорт. Однако его доля за период анализа существенно снижается, что так же ставит проблему необходимости увеличения парка собственных машин для доставки молочной продукции розничным точкам продаж.

Данный факт в очередной раз свидетельствует о необходимости активного инвестирования средств в основные производственные с целью решения следующих оперативных задач:

1. Реализация высокотехнологичной продукции с учетом санитарных требований и потребительских предпочтений.

2. Повышение качества и конкурентноспособности оказываемых услуг по дистрибьюции пищевой продукции.

3. Расширение зоны сбыта продукции за пределы Челябинской области. Заключение договоров с предприятиями Свердловской и Пермской областями.

4. Увеличение объема продаж молочной продукции.

2.2. Разработка мероприятий по повышению эффективности использования трудовых ресурсов с использованием лизинга в ООО «ТД Сияющий камень»

Нами уже указывалось, но тот момент, что основные фонды исследуемого малого предприятия, нуждаются в обновлении. Так, для активизации сбыта продукции, дальнейшего увеличения выручки от реализации необходима дистрибьюции продукции молочных заводов за пределы Челябинской области. Молочная продукция является скоропортящимся продуктом с весьма ограниченным сроком хранения. Хранение и перевозка данной продукции ставит перед компанией проблему приобретения транспортной автотехники с термическими будками либо их аренда с водителем у транспортных компаний.

Для увеличения продаж и доли рынка в малых городах Челябинской области, Башкирии и Свердловской области нами предлагается приобрести с использованием либо кредитной либо иной доступной схемой финансирования 6 автофургонов «Ford» с термобудкой стоимостью 1,1 млн. руб.

Среди источников финансирования данных мероприятий можно выделить собственные и заемные. Для комплекса мер по техническому перевооружению необходимо оборудование на сумму 5,5 млн. руб. Величина чистой прибыли, образованной по итогам 2018 года составила 2007 тыс. руб., то есть меньшую величину чем необходимую на техническое перевооружение. Таким образом, среди источников финансирования приоритет отдается заемным, лизингу в частности.

Руководство ООО «ТД Сияющий камень» решило воспользоваться услугами лизинговой компании «Дельта – Лизинг» г. Екатеринбург с целью организации и реализации комплекса мер по техническому расширению производства.

Представим условия лизинговой сделки, заключение которой предполагается на май 2012 года.

1. Лизингополучателем в сделке ООО.

2. Объект лизинговой сделки – автотранспортная техника с холодильным оборудованием.
3. Лизингодателем является Уральский филиал лизинговой компании «Дельта – Лизинг»;
4. Стоимость лизингового договора составляет 6600 тыс. руб. без учета первоначального взноса рублей. С учетом первоначального взноса сумма лизингового контракта составляет 5500 тыс. руб.
5. Величина авансового платежа составляет 30% от стоимости лизингового оборудования - автотехники;
6. Кредитным учреждением является АКБ «Уральский банк реконструкции и развития» г. Екатеринбург.
7. Стоимость кредитных ресурсов составляет 13% годовых с ежемесячным начислением процентов (периодичность капитализации равна 12 раз в год);
8. Маржа лизинговой компании составляет 2,5% в год от объема сделки;
9. Норма амортизации оборудования – 10%, ускоренная амортизация в обычных условиях не предусматривается.
10. Величина остаточной стоимости объекта лизинговой сделки составляет 10% от первоначальной стоимости;
11. График выплат предусматривает погашение долга равными долями с уплатой процентов на остаточную стоимость без льготного периода;
12. Лизинговая компания уплачивает страховые платежи в размере 3% в год от стоимости лизингового оборудования;
13. Срок лизингового договора составляет 5 лет;
14. Оборудование учитывается на балансе ООО ТД Сияющий камень», т.е. имеет место лизинг с капитализацией;
15. Организационные расходы по осуществлению лизинговой сделки, приведены бухгалтерией ООО ТД Сияющий камень» составляют 18200 рублей;

Для оценки эффективности лизинговой схемы финансирования по сравнению с кредитной с позиции предприятия реципиента, условия которой сводятся к следующим:

- величина кредита равна стоимости лизингового имущества;
- стоимость кредитных ресурсов составляют величину равную 25%, рассчитанным по сложным процентам;
- период действия кредитного договора равен 5 лет;
- организационные расходы кредитной сделки генерируются из государственной пошлины для регистрации залогового имущества в размере 1,5%. Инвестиционные расходы по смете (переезды, командировочные расходы, представительские расходы и ретро – бонусы), составленной бухгалтерией ООО – реципиента составляют 173175 рублей.

Расчеты по оценке эффективности данной сделки проводились с помощью пакета прикладных программ «MathCAD 2000 Professional» и Microsoft Excel.

Результаты расчетов выглядят следующим образом:

- дисконтированные денежные потоки при лизинге ($ДДП_{liz}$) – 12510 тыс. рублей;
- дисконтированные денежные потоки при кредите ($ДДП_{cr}$) – 13260 тыс. рублей.

Таким образом, отрицательный эффект лизингополучателя (ООО ТД Сияющий камень») составляет 750 тыс. рублей. В качестве вывода можно сказать следующее:

- использование лизинговой схемы финансирования, на условиях описанных выше, приводит к отрицательной разнице между потоками денежных средств при лизинге и кредите;
- следует обратить внимание на то, что при управлении условиями лизинговой сделки в период согласования условий можно добиться «попадания» эффекта лизингополучателя в «зону» приемлемости перед кредитом.

- при нахождении всех участников лизинговой сделки в одинаковом налоговом режиме приводит к тому, что возникает угроза получения убытков одним из них. Как правило, данное явление характерно для конечного участника лизинга – лизингополучателя.

- в следующем параграфе дипломной работы нами будут разработаны мероприятия по рационализации условий лизинговых сделок с целью максимизации эффекта лизингополучателя – ООО «ТД Сияющий камень».

Моделирование условий лизинговой сделки на основе анализа чувствительности к условиям лизинговой сделки

По отношению к описанному выше лизинговому проекту проведем оценку значений эффекта ООО «ТД Сияющий камень» от участия в лизинговой сделке при различных вариантах ее условий.

При большом многообразии методик к оценке чувствительности, нами будет проведен сравнительный анализ с эталонными значениями альтернативных схем финансирования основных производственных фондов.

Для дальнейших действий перечислим следующие допущения:

- При изменении одного из варьируемых показателей, остальные условия сделки не изменяются;
- Значения условий кредитной и лизинговой сделок остаются теми же, что и использовались нами ранее.

В качестве варьируемых условий лизинговой сделки выступят следующие параметры:

1. Величина маржи лизинговой компании;
2. Место учета лизингового оборудования – предмета сделки;
3. Значение коэффициента ускоренной амортизации;
4. Доля авансового платежа;
5. Продолжительность лизингового договора.

Проанализируем чувствительность эффективности лизинговой схемы к изменениям маржи лизинговой компании. Маржа лизинговой компании представляет собой процентную надбавку к плате за пользование кредитными ресурсами. Данная надбавка является основным доходом лизинговой компании в случае чистого лизинга и элементом расходов для лизингополучателя.

Важно при этом отметить, что размер лизинговой маржи будет ниже в лизинговых компаниях – дочерних организациях кредитных учреждений и организациях, выпускающих дорогостоящую технику и оборудование, т. е. в случаях «суррогатного» лизинга. В специализированных лизинговых компаниях размер маржи справедливо является более высокой величиной.

Размер лизинговой маржи в компаниях г. Челябинска и региона на май 2019 года определяется на договорной основе и не носит фиксированный характер для сделок. В этом отношении ставится актуальный вопрос о её величине. На размер маржи лизинговой компании влияет множество факторов, однако прямое детерминированное значение имеет место учета лизингового имущества, т. е. на чьём балансе числится оборудование, поставленное по договору лизинга. В случае лизинга без капитализации, возможность начислять амортизацию с учетом коэффициента ускорения достается лизинговой компании, и в таком случае размер лизинговой маржи становится не значительным и доступным. В случае лизинга с капитализацией, когда арендуемое оборудование числится на балансе предприятия – реципиента, лизинговая компания несет дополнительную налоговую нагрузку, что, в конечном счете, сказывается и на величине маржи лизинговой компании, и как следствие, на затратах лизингополучателя.

Результаты расчетов по исследованию чувствительности представлены в таблице 13.

из таблицы 13 видно, что величина эффекта лизинговой компании в текущих условиях имеет отрицательное значение. Это объясняется предполагаемым применением коэффициента ускоренной амортизации, чье использование регламентируется учетной политикой организации.

На рисунке 6 представлена динамика эффекта ООО ТД «Сияющий камень» от использования лизинга в целях обновления основных производственных фондов. На данном рисунке видно, что при условии принятия к учету коэффициента ускоренной амортизации равного 1,0, эффект предприятия будет отрицательным.

Таблица 13

Зависимость эффекта лизингополучателя от величины маржи лизинговой компании

Экономический показатель	Коэффициент ускоренной амортизации 1,0					
	Величина маржи лизинговой компании. %					
	1	1,5	2	2,5	3	3,5
ДДП liz	13040	12860	12690	12160	12340	12510
ДДП cr	13260	13260	13260	13260	13260	13260
Эффект лизингополучателя	-220,7	-395,7	-570,7	-750	-920,8	-1096
Экономический показатель	Коэффициент ускоренной амортизации 3,0					
	Величина маржи лизинговой компании. %					
	1	1,5	2	2,5	3	3,5
ДДП liz	13790	13610	11440	13264	13090	12910
ДДП cr	13260	13260	13260	13260	13260	13260
Эффект лизингополучателя	529,3	316,8	179,3	4,3	-208,2	-345,7

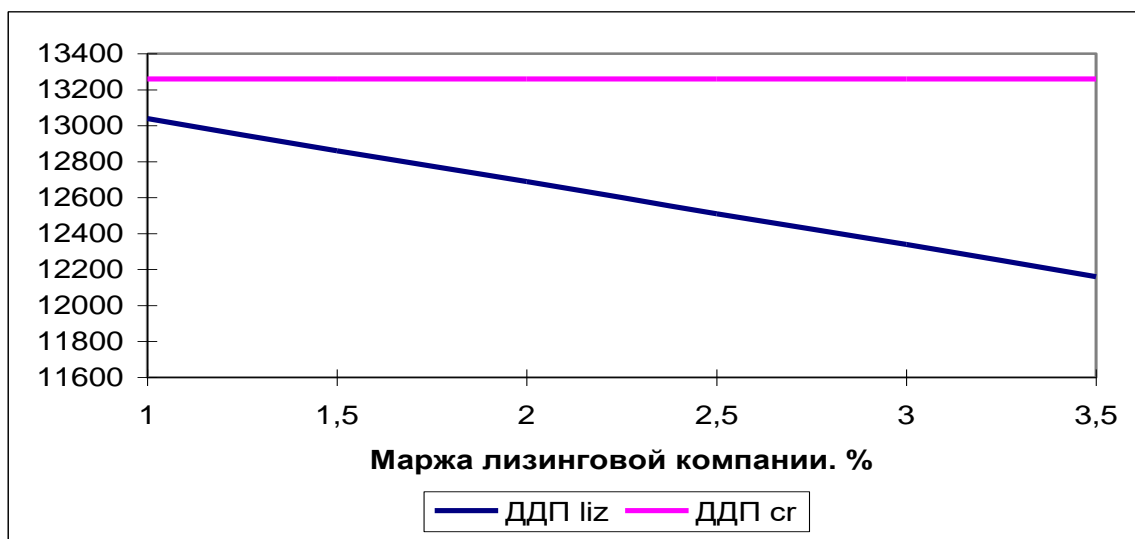


Рисунок 6. Дисконтированные денежные потоки при лизинге и кредите в зависимости от маржи лизинговой компании при $K_{уск} = 1,0$

Представим графически зависимость эффекта лизингополучателя от маржи лизинговой компании при использовании коэффициента ускоренной амортизации равного 3,0.

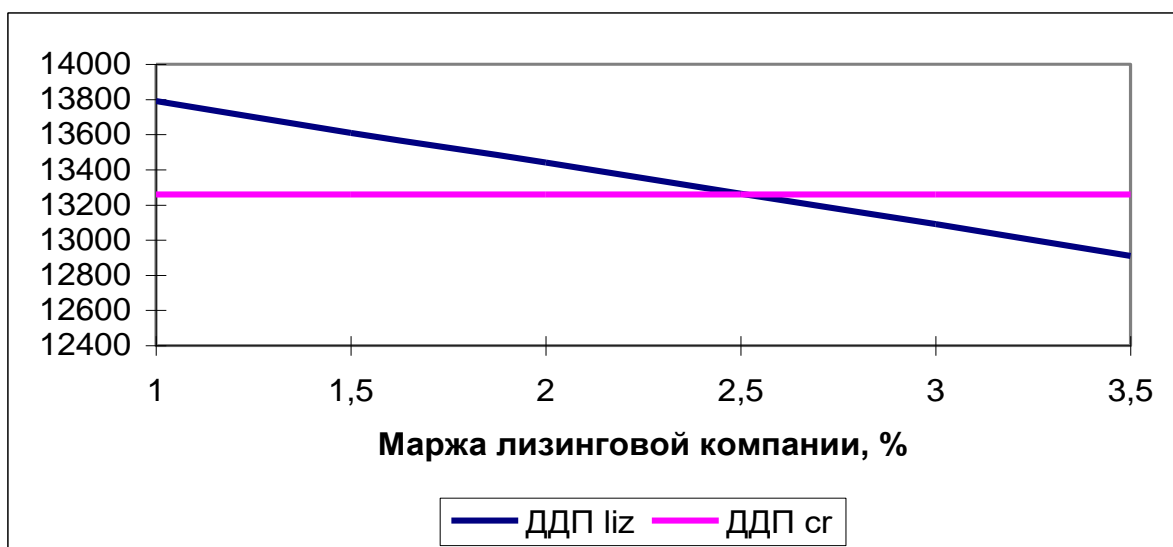


Рисунок 7. Дисконтированные денежные потоки при лизинге и кредите в зависимости от маржи лизинговой компании при $K_{уск} = 3,0$, тыс. руб.

Из рисунка 7 видно, что при условии принятия к учету коэффициента ускоренной амортизации равного 3,0, максимальное значение маржи лизинговой компании, при которой эффективность лизинговой схемы финансирования будет положительной является 2,5%.

Проведем исследование чувствительности значения эффекта лизингополучателя к динамике продолжительности лизингового договора. Значение продолжительности данного соглашения согласно нормативно-правовым актам, регламентирующим лизинговую деятельность на территории Российской Федерации должен составлять величину не менее трёх лет.

Результаты расчетов по исследованию чувствительности эффекта лизингополучателя к изменению продолжительности лизингового договора можно представить графически (рисунок 8)

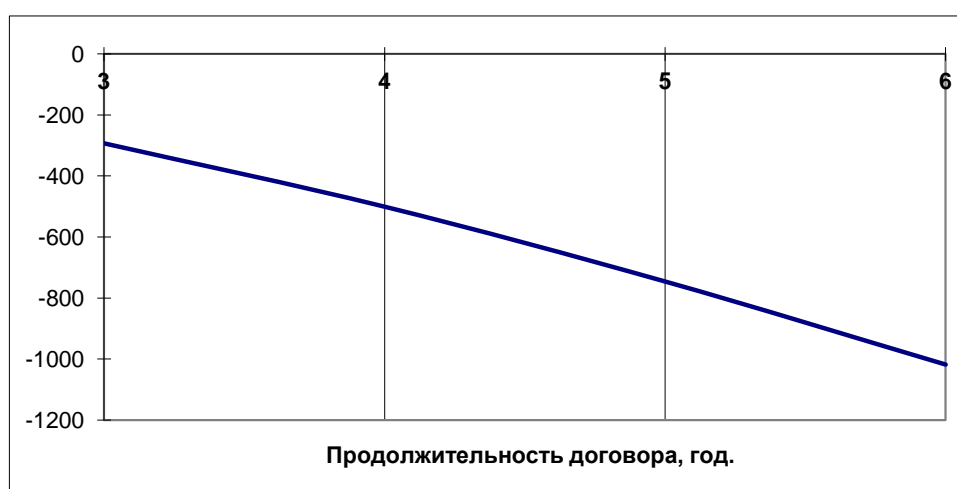


Рисунок 8. Чувствительность эффекта лизингополучателя к сроку договора лизинга, тыс. руб.

Для заключения лизинговой сделки следует принять срок действия лизингового договора равного 3 года. При данном значении генерируется максимальный эффект от реализации актива.

Значение коэффициента ускоренной амортизации прямо влияет на эффект балансодержателя. При использовании максимально значения коэффициента ускоренной амортизации по группам основных средств. Предусмотренных законодательством РФ приводит к увеличению амортизационных отчислений, снижению остаточной стоимости и, как следствие, уменьшению налога на лизинговое имущество. Это является

наиболее эффективным инструментом управления результатами участия в лизинговой сделке.

Зависимость эффекта ООО «ТД Сияющий камень» от величины коэффициента ускоренной амортизации при текущих условиях представлена на рисунок 9.

Не менее важное значение приобретает и величина авансового платежа, уплачиваемого при заключении лизинговой сделки. Поскольку все затратные величины образуются на остаточную задолженность, данный показатель оказывает значительное влияние на целевую функцию (рисунок 9).

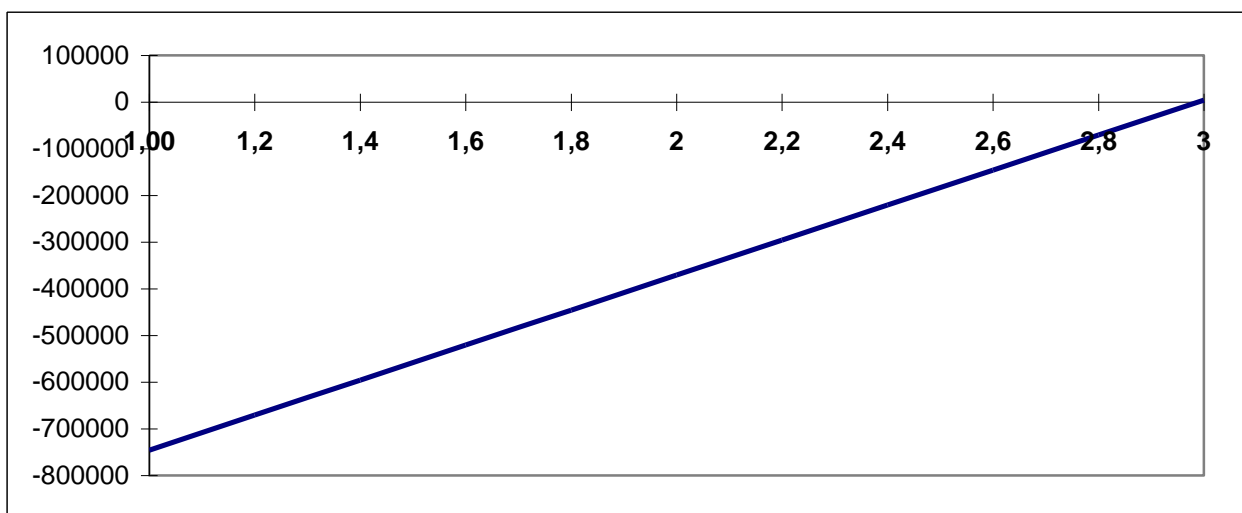


Рисунок 9. Динамика эффекта лизингополучателя при вариации коэффициента ускоренной амортизации, руб.

Место учета лизингового имущества так же является важным параметром при заключении всей лизинговой сделки, влияющая на ее эффективность. В зависимости от того, на чьем балансе учитывается оборудованию, передаваемое по лизингу, зависит и возможность начислять ускоренную амортизацию. При лизинге с капитализацией, т.е. когда лизинговое имущество находится на балансе предприятия – реципиента, больше при лизинге без таковой на 12,9%.

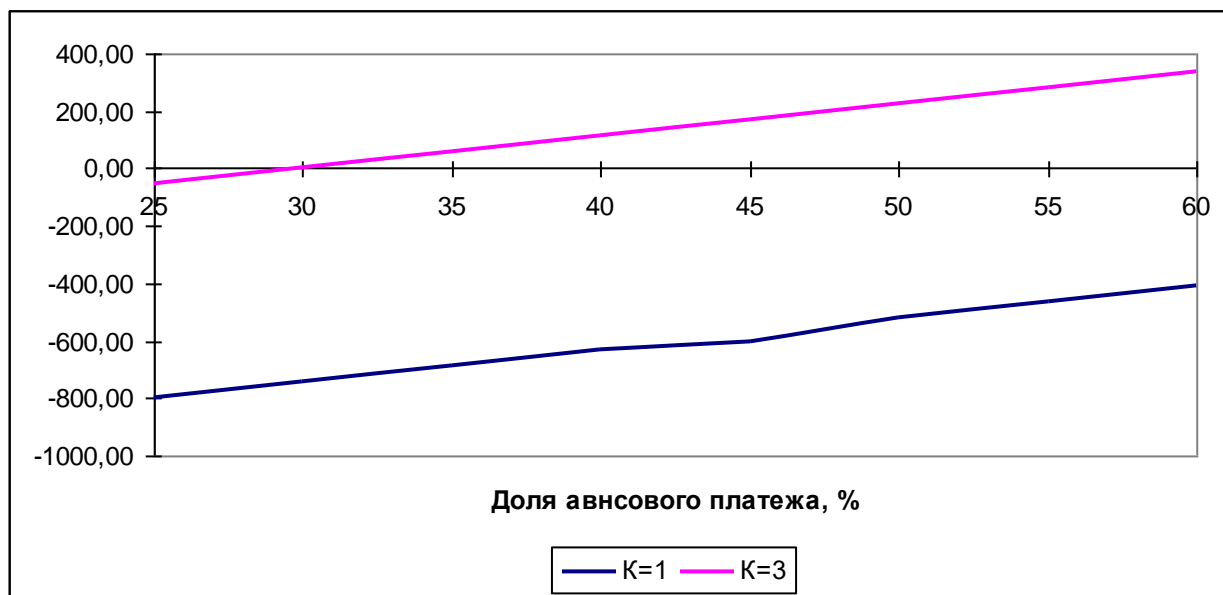


Рисунок 10. Динамика эффекта ООО «ТД Сияющий камень» от участия в лизинге в зависимости от доли авансового платежа, тыс. руб.

Расчет данных показателей основывается на взаимодействии: затраты – объем продаж – прибыль.

Затраты учитываются без налога на добавленную стоимость.

$$Tб. = \frac{TF}{P - ATV} \quad (3.8.)$$

где: Тб – точка безубыточности;

TF – постоянные затраты на программу;

P – цена (без НДС);

ATV – переменные затраты на единицу продукции.

Расчёт точки безубыточности представлен на рисунке 11.

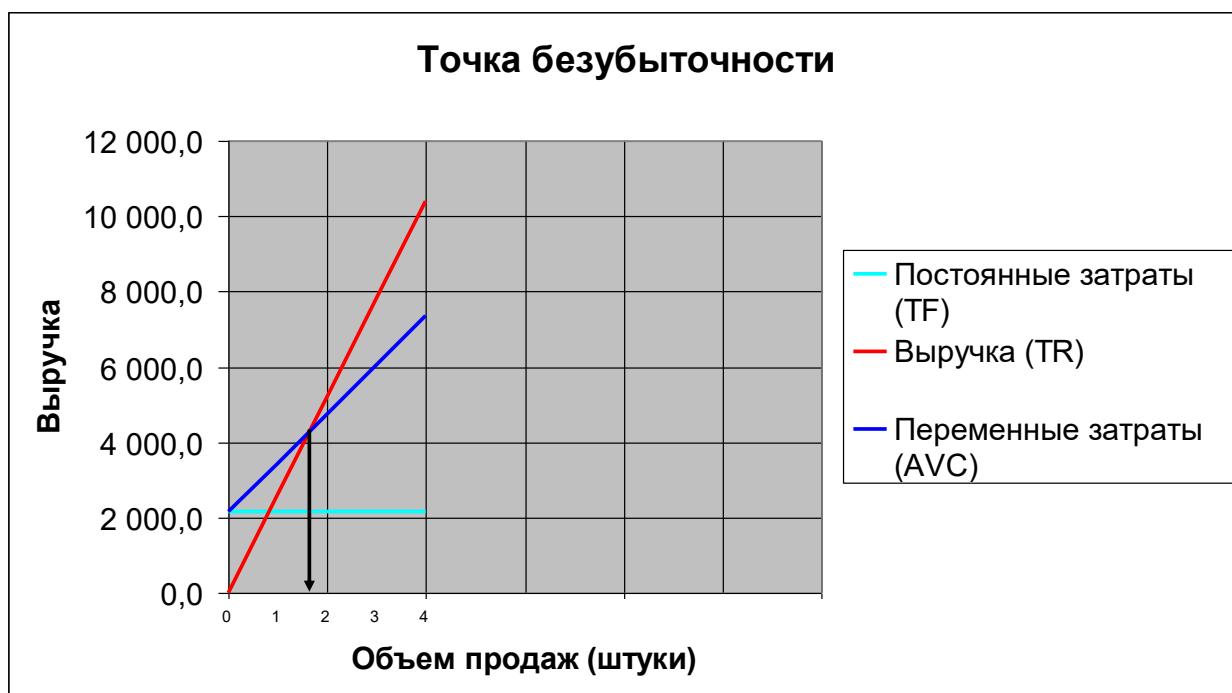


Рисунок 11. Расчёт точки безубыточности

Т безубыточности, ед. = 1 ед.

Т безубыточности, % = 41 %

После проведения анализа можно установить, при каком объеме реализации предприятие получит прибыль, и при каком ее не будет.

Точка в которой затраты будут равны выручке от реализации продукции составит 1 ед. – точка безубыточного объема реализации или порога рентабельности. Эта точка расположена на уровне 41%.

Проведенные исследования и расчеты показателей эффективности проекта подтверждают устойчивость, эффективность и реализуемость проекта в целом.

Следовательно, проект следует принять.

Составим план отчета о прибылях и убытках на 2017 год

Коэффициент производственной себестоимости в 2016 году на предприятии составил: $43082/57142 = 0,754$. В 2016 году предполагается такой же уровень производственной себестоимости. Коммерческие и управленческие расходы остаются на уровне 2015 года.

Таблица 14.

**Отчет о финансовых результатах ТД Сияющий камень на 2019 год
без учета внедрения проекта, тыс. руб.**

Наименование показателя	Код стр.	Проект на 2018 г.	Отчет 2016 г.
1	2	3	4
Доходы и расходы по обычным видам деятельности			
Выручка (нетто) от продажи товаров, продукции, работ, услуг (за минусом НДС, акцизов и аналогичных обязательных платежей)	10	60000	57142
Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг	20	45240	43082
Валовая прибыль	29	14760	14060
Коммерческие расходы	30	30	28
Управленческие расходы	40	7600	7540
Прибыль (убыток) от продаж	50	7130	6492
Прочие доходы и расходы			
Проценты к уплате	70	226	226
Прочие операционные доходы	90	12850	12850
Прочие операционные расходы	100	16803	16803
Внереализационные доходы	120	2286	2286
Внереализационные расходы	130	4016	4016
Прибыль (убыток) до налогообложения	140	1221	583
Текущий налог на прибыль	150	293	431
Чистая прибыль (убыток) отчетного периода	190	928	106

Рассмотрим влияние данного проекта на финансовые результаты и эффективность деятельности предприятия.

По расчету проекта предполагается, что предприятие ООО «ТД СИЯЮЩИЙ КАМЕНЬ» в 2019 году приобретёт технику для перевозки продуктов питания в точки продаж.

Производственная себестоимость без коммерческих расходов согласно калькуляции на 1 авто составляет 1834,645 тыс. руб., на 4 – $1834,645 \cdot 4 = 7340,00$ тыс. руб.

Коммерческие расходы составляют 0,3% от производственной себестоимости и равны 5,5 тыс. руб. на 1 новый автомобиль, на 4 – $5,5 \cdot 4 = 22$ тыс. руб.

Управленческие расходы остаются на прежнем уровне.

Проценты к уплате за кредит составят 275,45 тыс. руб.

Так как налог на имущество организаций включается в состав операционных расходов (счет 91.2), то они возрастут на величину годового налога на имущество, а именно на 22,06 тыс. руб. Доходы от операционной деятельности не изменятся.

Исходя из данных таблицы, можно сделать следующие выводы:

1) После введения нового оборудования чистая прибыль ООО «ТДСИЯЮЩИЙ КАМЕНЬ» увеличится в 4 раза и составит 3011 тыс. руб.

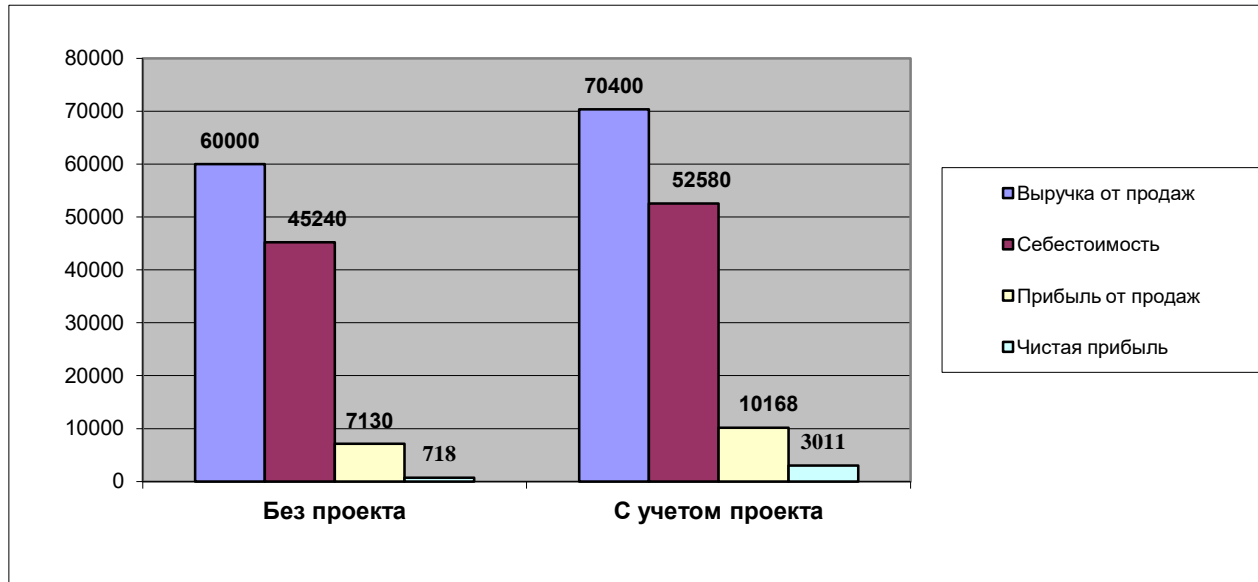


Рисунок 12. Финансовые результаты до внедрения проекта и после внедрения проекта

2) Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг увеличится не значительно с 45240 до 52580 тыс. руб., что говорит о положительной тенденции.

После внедрения проекта рассчитаем, на сколько изменятся показатели рентабельности предприятия.

Показатели рентабельности после внедрения проекта.

1) Рентабельность от продаж:

$$R_{\text{пр.}} = 10168/70400 = 14,44\%$$

2) Рентабельность от продаж по чистой прибыли

$$R_{\text{чист.}} = 3011/70400 = 4,30\%$$

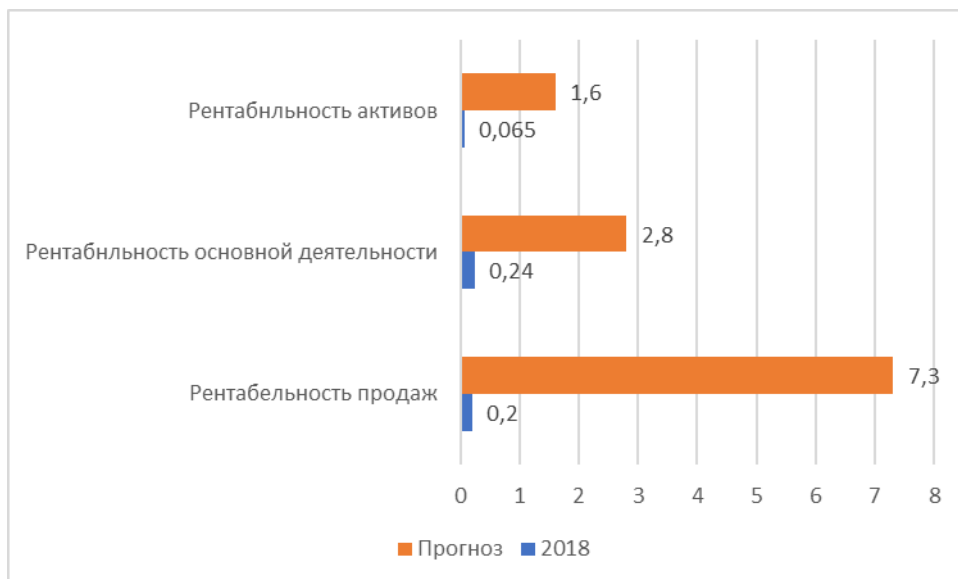


Рисунок 12. Изменение показателей рентабельности после внедрения проекта

Таблица 15.

Прогнозное значение показателей банкротства ООО «ТД Сияющий камень» в результате реализации мероприятий

Показатель	2018 год	Прогноз
Модель Альмана	2,584	1,87
Модель Лиса	0,077	0,084
Модель Таффлера	0,816	0,414

Из таблицы 15 видно, что ключевые индикаторы банкротства несколько увеличились. Конечно, предлагаемый проект не является панацеей и не сможет решить весь комплекс проблем, накопившихся на предприятии, однако внедрение нового оборудования, появление новых видов изделий и выход на новые рынки сбыта приводят к тому, что растет возможность выхода исследуемого предприятия из кризиса.

С целью улучшения финансовых результатов и финансового состояния предприятия в работе разработан инвестиционный проект по введению нового транспорта в ООО «ТД Сияющий камень».

В инвестиционном проекте определены объемы продаж согласно изучения спроса и заключенных договоров, определены основные конкуренты.

Проведен расчет экономической эффективности инвестиционного проекта с шагом расчета в квартал. Горизонт расчета два года.

ЧДД=3508,83 тыс. руб.

ИД=3,33

Значение ЧДД положительное, а индекс доходности равен (>1), что служит важным признаком эффективности предлагаемого проекта.

Дисконтированный срок окупаемости на приобретение оборотных средств и приобретение транспорта равен 8,6 месяца при экономически оправданным периодом окупаемости инвестиций, равным двум годам.

Введение нового оборудования ООО «ТД Сияющий камень» значительно улучшит финансовые результаты его деятельности, социальный и бюджетный эффект.

Выводы по второй главе

Таким образом нами предложены следующие рекомендации:

Источником финансирования технической модернизации и расширения парка автомобилей считать лизинговый механизм.

Для заключения лизинговой сделки следует принять срок действия лизингового договора равного 3 года. При данном значении генерируется максимальный эффект от реализации актива.

Заключать договор на условиях «Лизинг с капитализацией», т.е. когда лизинговое имущество находится на балансе предприятия – реципиента, больше при лизинге без таковой на 12,9%.

Максимальное значение маржи лизинговой компании должно стать 2,5%.

Авансовый платеж не менее 30%.

Данные рекомендации позволят снизить оттоки денежных средств по сравнению с кредитной схемой финансирования на 36 тыс. руб.

Заключение

В ходе выполнения выпускной квалификационной работы, мною выполнена ее цель – дача рекомендаций по рационализации инвестиционных мероприятий по обновлению основного имущества предприятия. В первой главе работы нами рассмотрены понятия малых предприятия. Проведен анализ инвестиционной деятельностью, проводимой, в том числе субъектами малого предпринимательства. Рассмотрены методические аспекты оценки эффективности инвестиций. Вторая глава дипломной работы посвящена апробации методики анализа финансового состояния данных ООО «ТД Сияющий камень». Третья глава представляет собой перечень практических рекомендаций по рационализации инвестирования технического перевооружения субъекта малого предпринимательства – дистрибьютора молочной продукции в регионе.

В ходе анализа финансового состояния по итогам деятельности в 2016 - 2018 гг. нами выяснено:

- Исследуемое предприятие переживает финансовые трудности на протяжении трех лет. Данное заключение было сделано при проведении анализа финансового состояния по данным баланса. Величина чистой прибыли в 2017 году составила отрицательное значение. В остальные годы данное значение является чрезвычайно малым для такого предприятия (в 2018 году – 58 тыс. руб.);
- Доля оборотных активов в структуре имущественного комплекса предприятия в период 2016 -2018 гг. неуклонно возрастает с 47,71% в 2017 году до 58,48% в 2018 году. Это положительная тенденция;
- Падает доля собственных средств с 55,94% в 2017 году до 42,8% в 2018 году. Это негативное явление, следствием которого является снижение финансовой независимости;

- Коэффициент текущей ликвидности в период исследования снижается с 1,276 в 2017 году до 1,052 в 2018 году. Это говорит о низкой способности предприятия погасить во время основные обязательства;

- Анализ абсолютных показателей финансовой устойчивости показал, что ООО «ТД Сияющий камень» имеет нормальную устойчивость и его запасы формируются за счет собственных оборотных средств;

- Коэффициент автономии, как относительный показатель финансовой устойчивости в 2017 году составлял 0,559. а в 2018 году 0,427. На лицо снижение.

- Коэффициент финансовой напряженности повышается с 0,787 в 2017 году до 1,342 в 2018 году, что является негативным фактором;

- Коэффициент финансовой независимости снижается с 0,559 до 0,427 в 2018 году;

- Неутешительными являются и показатели рентабельности производства. В 2017 году все они являются отрицательными величинами. В остальные периоды данные показатели близки нулю.

Проблема снижения эффективности использования основных фондов, повышения качества реализуемой продукции, расширения сети сбыта молочной продукции и рост эффективности труда, находит свое решение в технической перевооруженности дистрибьюции. При возможности использования заемного капитала прослеживается нехватка собственных средств. Предлагаемый проект финансирования 80% потребности в основных фондов за счет кредитных ресурсов дал возможность провести альтернативный анализ источников финансирования. В работе проведено исследование лизинговой сделки с позиций ее эффективности на предполагаемых условиях лизинговой компании «Дельта – Лизинг» г. Екатеринбург. Результаты расчетов указали на отрицательную эффективность лизинга по сравнению с банковским кредитом. Значение убытка при использовании лизинга является величина 750000 рублей.

В ходе анализа чувствительности эффекта предприятия – реципиента разработаны рекомендации по максимизации эффекта лизингополучателя в зависимости от ключевых параметров лизинговой сделки:

- Для заключения лизинговой сделки следует принять срок действия лизингового договора равного 3 года. При данном значении генерируется максимальный эффект от реализации актива.

- Заключать договор на условиях «Лизинг с капитализацией», т.е. когда лизинговое имущество находится на балансе предприятия – реципиента, больше при лизинге без таковой на 12,9%.

- Максимальное значение маржи лизинговой компании должно стать 2,5%.

- Авансовый платеж не менее 30%.

Эффект разработанных рекомендаций выводит лизинговую формы инвестирования в положительные границы эффективности по сравнению с кредитной на 36080 рублей.

Таким образом, рекомендации по укреплению материальной базы малого предприятия ООО «ТД Сияющий камень» и его финансового положения за счет привлечения заемного капитала дает положительный экономический, социальный и бюджетный эффект.

Список используемой литературы

1. Гражданский кодекс РФ, ч. 2.
2. Налоговый кодекс РФ, ч. 2.
3. Закон РФ от 29 января 2002 г. №10 «О финансовой аренде (лизинге)».
4. ФЗ «О малых предприятиях» Обн. ГГ. 84/24 Сентябрь 1999, изм. ГГ. 80/3 Октябрь 2000, изм. ГГ. 92/10 Ноябрь 2000, доп. ГГ. 42/27 Апрель 2001, изм. ГГ. 28/19 Март 2002, изм. ГГ. 64/23 Июль 2004, изм. ГГ. 34/25 Апрель 2006
5. Методические рекомендации по расчету лизинговых платежей. – М.: Министерство экономики РФ, 2015.
6. Аксаков А. Налоговый кодекс: приняты «лизинговые» поправки. // лизинг ревью. – 2011. - №2.
7. Андрианова Я.А. О внесении изменений в Федеральный закон "О лизинге" // Пром. вестник. - 2015. - N 10 (35). - С.29.
8. Андриасова И.В. Практические аспекты финансирования лизинга в условиях рынка // Финансы. - 1997. - N 12. - С.23-26; 2014. - N 1. - С.18-20.
9. Аренда и лизинг. / Авт. И.К. Талье, И.К. Абашина. – М.: Филин, 2016.
10. Бекларян Л.А., Сотский С.В. Анализ инвестиционной привлекательности проекта с учётом региональной инвестиционно - финансовой политики. АН, Центр. эконом. - мат. ин-т. – М.: Изд-во ЦЭМИ, 2017. – 57с.
11. Белоус А.П. Лизинг: мировой опыт, уроки для России / Ин-т миров. экон. и междунар. отношений РАН. - М., 2018. - 170 с. - Библиогр.: 197 назв.
12. Бердникова Т.Б. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: Учебное пособие. – М.: Инфра – М, 2011.
13. Бердышев О. Крестьянину лизинговая компания нужна богатая // Технологии лизинга и инвестиций. - 2019. - N 2. - С.30-34.

14. Беренс В., Хавранек П.М. Руководство по оценке эффективности инвестиций: Пер. с англ. – М. ИНФРА, 2015. – 527 с.
15. Бирман Г., Шмидт С. Экономический анализ инвестиционных проектов. / Пер. с англ. Под ред. Л.П. Белых. – М.: Банки и биржи: ЮНИТИ, 2017. - 187с.
16. Бланк И.А. Инвестиционный менеджмент, - Киев: «Итем» ЛТД, 2004. – 446с.
17. Блум Д.А. Горизонты лизинга оборудования в России // Финансовый бизнес. - 2016. - N 7. - С.19-23.
18. Богатин Ю.В., Швандар В.А. Оценка бизнеса и инвестиций: Учебное пособие для вузов. – М.: Финансы, ЮНИТИ – ДАНА, 2017.
19. Бочаров В.В. Инвестиционный менеджмент: Учеб. пособие. – СПб.: Питер, 2004. – 151с.
20. Брейли Р., Майерс С. Принципы корпоративных финансов.
21. Бригхем Ю., Гапенски Л. Финансовый менеджмент: Полный курс: в 2-х томах / Пер. с англ. Под ред. В.В. Ковалева. – СПб.: Экономическая школа, 2018. – Т.2 – 669.
22. Бутенина Н. История развития лизинговых отношений в Соединенных Штатах Америки // Лизинг ревю. – 2014. - №9/10.
23. Бухгалтерский, валютный и инвестиционный аспекты лизинга. - М.: ТОО "ИСТ-сервис", 2014. - 84 с.
24. Вахитов Д.Р. Лизинг: зарубежный опыт и российская практика – Казань. Тагмимат. 2015.
25. Виленский П.Л., Лившиц В.Н., Орлова Е.Р., Смоляк С.А. Оценка эффективности инвестиционных проектов. Серия «Оценочная деятельность». Учебно-практическое пособие. – М.: Дело, 2018.
26. Витрянский В.В. Договор аренды и его виды: прокат, фрахтование на время, аренда зданий, сооружений и предприятий, лизинг. - М.: Статут, 2015. - 299 с.

27. Витрянский В.В. Договор аренды и его виды: прокат, фрахтование на время, аренда зданий, сооружений и предприятий, лизинг. - М.: Статут, 2014. - 2-е изд., испр. - 300 с. - (Договорное право).
28. Воронов К.И. Коммерческая оценка инвестиционных проектов. – Сб.: ИКФ «Альт», 2013. – 63с.
29. Газман В.Д. Лизинг в России // Финансы. - 2017. - N 8. - С.16-18.
30. Газман В.Д. Лизинг: теория, практика, комментарий. - М.: Фонд "Правовая культура", 2017. - 416 с.
31. Герасимов А. Основные заблуждения в отношении лизинга // Оборудование: рынок, предложение, цены. - 2015. - N 11. - С.28-30.
32. Голиков Р.П. Бремя лизинга // ЭКО. - 2007. - N 11. - С.84-97.
33. Голощапов В. Развитие лизинга в России: реальность и перспективы // Финансовый бизнес. - 2016. - N 7. - С.7-9.
34. Горемыкин В.А. Бухгалтерский учет лизинговых операций // Достижения науки и техники АПК. - 2019. - N 7. - С.44-45.
35. Горемыкин В.А. Лизинг: Учебник. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2014.
36. Горемыкин В.А. Управление лизинговым процессом // Достижения науки и техники АПК. - 2016. - N 6. - С.43-45.
37. Гоцман Б. Лизинг решает проблему капиталовложений // Совместные предприятия. - 2015. - N 9-10. - С.33.
38. Джуха В.М. Лизинг. Серия "Учебники, учебные пособия". - Ростов-на-Дону: "Феникс", 1999. - 320 с. - Библиогр.: 15 назв.
39. Джуха В.М. Лизинговая форма инвестирования: анализ и оценка: Монография / Рост. гос. экон. акад. - Ростов-на-Дону, 1999. - 179 с. - Библиогр.: 80 назв.
40. Джуха В.М., Федотова Т.М. Налоговые аспекты регулирования лизинга // Проблемы федеральной и региональной экономики. - Ростов н/Д, 2018. - С.108-112. - (Уч. зап. / Ростов. гос. экон. акад.; Вып.4).

41. Ивасенко А.Г. Лизинг: Экономическая сущность и перспективы развития: Учебное пособие. - Новосибирск: НГАЭиУ, 2006. - 42 с.
42. Иоффе О. Лизинг как механизм обновления основных фондов // Директор: Уральский деловой журнал. – 2001. - №9.
43. Кныш М.И. и др. Стратегическое планирование инвестиционной деятельности: Учеб. пособие / СПб ГУЭиФ; М.И. Кныш, Б.А. Перекатов, Ю.П. Тютиков. – СПб: Дом «Бизнес-пресса», 1998. – 314с.
44. Коберг П. Лизинг в экономике западных стран // Финансовый бизнес. - 2014. - N 7. - С.24.
45. Комаров В.Ф. аренда. Лизинг. Фирменный сервис / В.Ф. комаров, Е.В. Колуга, А.Т. Юсупова. – Новосибирск: наука. Сиб. отд – ние, 1991.
46. Красева Т. Влияние амортизации и процентной ставки на динамику лизинговых платежей // Экономист. - 2001. - N 12. - С.56-59.
47. Крылов Э.И., Власова В.М., Журавкова И.В. Анализ эффективности инвестиционной и инновационной деятельности предприятия: Учебное пособие. – 2-е изд. перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика, 2003.
48. Кузьменко И.П. Эффективность лизинговых поставок сельскохозяйственной техники // Вестник Ставроп. ун-та. - 1998. - Вып.1,2. - С.196-197.
49. Кузьминова А.Л. Оценка и управление эффективностью лизинга как инструмента производственных инвестиций: Автореф. дис. ... канд. экон. наук / Южно-Урал. гос. ун-т. - Челябинск, 2000. - 21 с.
50. Кузьминова А.Л. Текущее состояние и перспективы развития лизинга в России // Автоматизация и прогрессивные технологии: Тр. II межвуз. отрасл. науч.-техн. конф. Ч.1. - Новоуральск, 1999. - С.166-168.
51. Куликов А.Г. Лизинг в России: стоит ли убивать курицу, несущую золотые яйца? // Деньги и кредит. - 1998. - N 6. - С.35-44.
52. Лелецкий Д. Обзор методик лизинга и альтернативный подход в расчете лизинговых платежей // Лизинг-ревю. - 2011. - N 5. - С.28-31.

53. Лещенко М.И. Основы лизинга: Учеб. пособие для вузов. - М.: Финансы и статистика, 2015. - 334 с.
54. Лизинг и коммерческий кредит. - М.: ИСТ-сервис, 2014. - 100 с.
55. Лизинговые и факторинговые операции: Метод. разработки. - М.: Диамонд, 2015. - 54 с.
56. Логинов В. Условия инновационного развития экономики. / Экономист, 2014. - № 3. - С. 21-27
57. Лукасевич И.Я. Анализ эффективности лизинговых операций // Финансы. - 2017. - N 10. - С.57-59.
58. Малафеева М.В. Методология оценки эффективности лизинговых операций. // Финансы и кредит. – 2003. - №2-3.
59. Макеева В.Г. Лизинг: Учебное пособие. - М.: Изд-во МНЭПУ, 2018. - 56 с. - Библиогр.: 16 назв.
60. Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов: (Вторая редакция) / М-во экон. РФ, М-во фин. РФГК по стр-ву, архит. и жил. политике; рук. авт. кол.: Коссов В.В., Лившиц В.Н. Шахназаров А.Г. – М.: ОАО НПО Изд-во «Экономика», 2017. 421с. (с.149-158).
61. Методические рекомендации по расчету лизинговых платежей // Закон. - 2015. - N 8. - С.50-54.
62. Самохвалова Ю.Н. Лизинг в России: правовые основы, бухучет, налогообложение. - М.: ИИЦ "Рассиана", 2017.
63. Сацкая З. Лизинг пробьет себе дорогу // Оборудование: рынок, предложение, цены. - 2017. - N 11. - С.32-33.
64. Севостьянов А.Н. Особая сфера предпринимательской деятельности - лизинг (российский и зарубежный опыт) // Дайджест - Финансы. - 2017. - N 6 (66). - С.13-30.
65. Серегин В.П., Халевинская Е.Д. Лизинг как форма инвестиционной деятельности. - М.: Галанис, 2016. - 127 с.

66. Чекмарева Е.Н. Лизинговый бизнес: Практическое пособие по организации и проведению лизинговых операций. - М.: Экономика, 2014. - 125 с.

67. Фальцман В.К. Оценка эффективности инвестиционных проектов и предприятий / Академия народного хозяйства при Правительстве РФ. Российская высшая школа управления. – М.: ТЕИС, 2014.

68. Четыркин Е.М. Финансовая математика: Учебник для вузов. 2 – е издание. М.: Дело, 2014.