ДИПЛОМНАЯ РАБОТА

**Управление финансами организации**

2009

Содержание

Введение

. Сущность и значение финансов в деятельности современной организации

.1 Понятие и функции финансов организации

.2 Экономическая природа финансовых ресурсов

.3 Показатели, характеризующие эффективность управления Финансовыми ресурсами

. Анализ деятельности и управление финансами в ООО «Ваше право»

.1 Общая характеристика организации - ООО «Ваше право»

.2 Анализ деятельности и управления финансами в ООО «Ваше право»

.3 Оценка и анализ конкурентоспособности ООО «Ваше право»

. Мероприятия по совершенствованию управления финансами в ООО «Ваше право»

Заключение

Библиографический список

# Введение

Разработка и осуществление единой финансовой политики занимают существенное место в общем механизме управления. Роль управления финансами в управлении организации определяется тем, что она затрагивает все стороны ее экономической деятельности: практическую, аналитическую, научно-техническую, маркетинговую, материально-техническое обеспечение, и т.п., в концентрированном виде отражает влияние многочисленных внутренних и внешних факторов. В рамках единой финансовой политики, разрабатываемой на высшем уровне управления, определяются источники финансов и их распределение в рамках фирмы.

Реальная дифференциация организаций по видам и масштабам деятельности, организационно-правовым формам, условиям функционирования порождает огромное разнообразие организационных структур управления ими. При этом блок финансово-экономических и учётно-отчетных работ в организации может выполнять как небольшой отдел, так и сложный комплекс структурных подразделений, включающий управления, отделы, бюро, группы и т.п. Все возможные формы организации управления сегодня не могут быть строго формализованы, однако совокупность основных управленческих функций, осуществляемых аппаратом управления, остается неизменной при всем разнообразии организационных решений.

Чтобы обеспечивать выживаемость организации в современных условиях, управленческому персоналу необходимо прежде всего, уметь реально оценивать финансовые состояния как своей организации так и существующих потенциальных конкурентов. Финансовое положение - важнейшая характеристика экономической деятельности организации: она определяет конкурентоспособность, потенциал в деловом сотрудничестве, оценивает, в какой степени гарантированы экономические интересы самой организации и её партнёров в финансовом и производственном отношении. В этом одного умения реально оценивать финансовое положение недостаточно для успешного функционирования организации и достижения ей поставленной цели.

Финансовое положение организации характеризуется размещением и использованием финансовых средств. Эти сведения представляются в балансе организации. Основными факторами, определяющими финансовое положением, являются, во-первых, выполнение финансового плана и пополнение по мере возникновения потребности собственного оборота капитала за счет прибыли и, во-вторых, скорость оборачиваемости оборотных средств (активов). Сигнальным показателем, в котором проявляется финансовое положением, выступает платежеспособность организации, под которой подразумевают способность вовремя удовлетворять платежные требования, возвращать кредиты, производить оплату труда персонала, вносить платежи в бюджет.

Целью дипломной работы является исследование системы управления финансами, а также возможности ее совершенствования. Для выполнения данной цели были поставлены следующие задачи:

Определить сущность и значение финансов в деятельности современной организации;

Рассмотреть показатели, характеризующие эффективность управления финансовыми ресурсами;

Провести анализ деятельности и управление финансами в ООО «Ваше право»;

Дать оценку конкурентоспособности ООО «Ваше право»;

Предложить мероприятия по совершенствованию управления финансовыми ресурсами в ООО «Ваше право».

В первой главе рассматриваются теоретические основы управления финансами на современной организации. В частности здесь рассматриваются вопросы, раскрывающие сущность, цели и задачи управления финансами организации, экономическая природа финансовых ресурсов, а также показатели, характеризующие эффективность управления финансовыми ресурсами.

Во второй главе проводится анализ управления финансами в ООО «Ваше право». В этой части работы дается общая характеристика ООО «Ваше право» и проводится анализ с помощью показателей финансовой устойчивости, ликвидности, платежеспособности, деловой активности и рентабельности. Здесь проводится и анализ конкурентоспособности организации.

В третьей главе рассматриваются мероприятия по совершенствованию управления финансовыми ресурсами, предложены рекомендации по совершенствованию финансовой политики в ООО «Ваше право».

В последние годы в системе управления финансово-хозяйственной деятельностью организаций все большую актуальность приобретают вопросы организации денежных потоков, поскольку только эффективно организованные денежные потоки могут обеспечить реализацию целей финансового развития организации, а любой значительный сбой в осуществлении платежей нарушает ритмичность работы хозяйствующего субъекта. Именно этому и посвящена третья глава дипломной работы, где совершенствование управления денежными средствами организации рассматривается как фактор повышения эффективности финансовой политики.

# 1. Сущность и значение финансов в деятельности современной организации

# .1 Понятие и функции финансов организации

Финансы организации - это система денежных отношений, возникающих в результате её хозяйственной деятельности.

Финансы организации с материальной точки зрения представляют собой денежные накопления организации или финансовые ресурсы. Финансовая наука изучает не ресурсы как таковые, а отношения, возникающие на основе образования и использования этих ресурсов.

Первоначальное формирование финансов происходит в момент учреждения организации, когда образуется уставный фонд. Его источниками в зависимости от организационно-правовых форм хозяйствования выступают: уставный капитал (акционерный капитал), паевые взносы членов кооперативов, отраслевые финансовые ресурсы (при сохранении отраслевых структур), долгосрочный кредит, бюджетные средства. Величина уставного фонда показывает размер тех денежных средств - основных и оборотных - которые инвестированы в процесс развития организации.

Основным источником финансов в действующих организациях выступает стоимость оказанных услуг (реализованной продукции), различные части которых в процессе распределения выручки принимают форму денежных доходов и накоплений. Финансовые ресурсы формируются главным образом за счет прибыли (от основной и дополнительных видов деятельности).

Сферы проявления финансовых отношений:

1. Отношения между организациями по реализации услуг, продукции поставки сырья, материалов, комплектующих изделий.
2. Отношения между организациями и банками, возникающие при получении и погашении кредита, при покупке и продаже валюты, по расчётам за банковские услуги.
3. Отношения со страховыми компаниями и организациями по страхованию имущества, коммерческих и финансовых рисков.
4. Отношения с товарными, сырьевыми, фондовыми биржами по операциям с производственными активами.
5. Отношения с инвестиционными фондами и компаниями по размещению инвестиций, приватизации.
6. Отношения с филиалами и дочерними фирмами.
7. Отношения с персоналом по перераспределению прибыли между участниками, выплате з/п, дивидендов, с акционерами, если они не являются членами трудового коллектива.
8. Отношения с налоговой службой при уплате налогов, с аудиторскими фирмами, с внебюджетными организациями.

Общим элементом перечисленных денежных отношений является то, что они:

. Выражаются в денежной форме.

. Представляют собой совокупность платежей и поступлений.

Функции финансов:

1. Воспроизводственная.
2. Распределительная.
3. Контрольная.

Воспроизводственная функция состоит в обслуживании денежными ресурсами кругооборота основного и оборотного капитала в процессе коммерческой деятельности организации на основе формирования и использования денежных доходов и накоплений.

Распределительная функция - суть этой функции заключается в том, чтобы обеспечить оптимальные пропорции распределения прибыли (дохода) между организацией, государством, и различными фондами.

Контрольная функция - это финансовый контроль за хозяйственной деятельностью организации с точки зрения потребления и расходов внутренних ресурсов организации, а также контроля взаимоотношений организации с банками, государством и другими организациями.

Организация выступает юридическим лицом, что определяется совокупностью признаков: обособленностью имущества, ответственностью по обязательствам этим имуществом, наличием расчетного счета в банке, выступлением от своего имени. Обособленность имущества выражается наличием самостоятельного бухгалтерского баланса, на котором числится имущество организации.

Финансовые отношения организации возникают тогда, когда на денежной основе происходит формирование собственных средств организации, её доходов, привлечение заемных источников финансирования хозяйственной деятельности, распределение доходов, образующихся в результате этой деятельности, их использование на цели развития организации.

Организация хозяйственной деятельности требует соответствующего финансового обеспечения, т.е. первоначального капитала, который образуется из вкладов учредителей организации и принимает форму уставного капитала. Это важнейший источник формирования имущества любой организации. Конкретные способы образования уставного капитала зависят от организационно-правовой формы организации.

При создании организации уставный капитал направляется на приобретение основных средств (фондов), программного обеспечения и формирование оборотных средств в размерах, необходимых для ведения нормальной хозяйственной деятельности, вкладывается в приобретение лицензий, патентов, ноу-хау, использование которых является важным доходообразующим фактором. Таким образом, первоначальный капитал инвестируется в непосредственную деятельность организации, в процессе которой создается стоимость, выражаемая ценой реализованных услуг. После реализации услуг она принимает денежную форму - форму выручки от реализации выполнения услуг, которая поступает на расчетный счет организации.

Выручка - это еще не доход, но источник возмещения затраченных на выполнение услуг средств и формирования денежных фондов и финансовых резервов организации. В результате использования выручки из нее выделяются качественно разные составные части созданной стоимости.

Поскольку основу выполняемой услуги составляют в основном текущие расходы как то затраты на оплату рекламы, текущего обслуживания программного обеспечения, налогов и обязательных платежей, выплаты заработной платы работников составляют издержки организации по выполнению услуг, принимающие форму себестоимости. До поступления выручки эти издержки финансируются за счет оборотных средств организации, которые не расходуются, а авансируются. После поступления выручки от реализации товаров оборотные средства восстанавливаются, а понесенные организациям издержки по выполнению услуг возмещаются.

Обособление издержек в виде себестоимости дает возможность сопоставить полученную от реализации выполненных услуг выручку и организационные расходы. Смысл инвестирования средств в осуществление деятельности организации состоит в получении чистого дохода, и если выручка превышает себестоимость, то организация получает его в виде прибыли.

Прибыль являются результатом кругооборота средств, вложенных в деятельность организации, и относятся к собственным финансовым ресурсам организации, которыми она распоряжается самостоятельно. Оптимальное использование прибыли по целевому назначению позволяет увеличить сферу деятельности на расширенной основе.

Прибыль, остающаяся в распоряжении организации - это многоцелевой источник финансирования её потребностей, но основные направления её использования можно определить как накопление и потребление. Пропорции распределения прибыли на накопление, и потребление определяют перспективы развития организации.

Часть прибыли, направляемая на накопление, составляют денежные ресурсы организации, используемые на её профессиональное и научно-техническое развитие, формирование финансовых активов - приобретение ценных бумаг, вклады в уставной капитал других организаций и т.п. Другая часть прибыли, используемая на накопление, направляется на социальное развитие организации. Часть прибыли используется на потребление, в результате чего возникают финансовые отношения между организациям и лицами, как занятыми, так и не занятыми на организации.

Поскольку финансы организации как отношения являются частью экономических отношений, возникающих в процессе хозяйственной деятельности, принципы их организации определяются основами хозяйственной деятельности организации. Исходя их этого, принципы организации финансов можно сформулировать следующим образом: самостоятельность в области финансовой деятельности, самофинансирование, заинтересованность в итогах финансово-хозяйственной деятельности, ответственность за ее результаты, контроль за финансово-хозяйственной деятельностью организации.

Самофинансирование - обязательное условие успешной хозяйственной деятельности организации в условиях рыночной экономики. Этот принцип базируется на полной окупаемости затрат по осуществлению деятельности и расширению профессионально-технической базы организации, он означает, что каждая организация покрывает свои текущие и капитальные затраты за счет собственных источников. При временной недостаточности в средствах потребность в них может обеспечиваться за счет краткосрочных ссуд банка и коммерческого кредита, если речь идет о текущих затратах, и долгосрочных банковских кредитов, используемых на капитальные вложения.

Хозяйственная деятельность организации неразрывно связана с её финансовой деятельностью. Организация самостоятельно финансирует все направления своих расходов в соответствии с производственными планами, распоряжается имеющимися финансовыми ресурсами, вкладывая их в целях получении прибыли.

В процессе создания своих целевых денежных накоплений руководство организации должно ориентироваться на следующие принципы:

Жёсткая централизация финансов обеспечивает быструю манёвренность финансов и их концентрацию на приоритетных направления развития организации.

Финансовое планирование - это распределение денежных доходов организации на перспективу по основным направлениям их расходования.

Формирование финансовых резервов, обеспечивающих финансовую устойчивость организации и смягчающих риск в условиях колебания рыночной конъюнктуры.

Безусловное выполнение финансовых обязательств перед государством и партнёрами.

Достижение самоокупаемости самофинансирования.

Самоокупаемость - это способность организации покрывать свои расходы (затраты) результатами собственной деятельности. В процессе достижения самоокупаемости решаются 2 проблемы:

. Борьба с убыточностью

. Повышение прибыльности.

Самофинансирование - это способность организации из заработанных средств не только возмещать свои затраты, но и финансировать расширение сфер деятельности, профессионального роста и решения социальных задач. Источником самофинансирования является остаточная (чистая) прибыль.

Эти принципы являются основой финансовой стратегиии организации и воплощаются в финансовом менеджменте.

Выделяют 3 основных источника финансовых средств организации:

1. Источники собственных и приравненных к ним средств:

Прибыль:

От основной деятельности

От дополнительных видов деятельности

От финансовых и посреднических операций

Другие виды доходов.

Поступления:

Выручка от выполненных услуг (работ)

Выручка от реализации программных продуктов

Целевые поступления

Другие виды поступлений.

2. Средства, мобилизуемые на финансовом рынке:

- Продажа собственных акций, облигаций и других видов ценных бумаг

Кредиты и инвестиции третьих лиц.

3. Средства, поступающие в порядке распределения:

- Страховое возмещение рисков

Финансовые ресурсы, поступающие от концернов, ассоциаций, холдингов

Финансовые ресурсы, формируемые на паевых началах

Дивиденды и % по ценным бумагам других организаций

Бюджетные субсидии

Другие виды ресурсов.

Итак, финансовые ресурсы возникают и функционируют на второй стадии - стадии распределения. Вместе с тем первоначальной сферой их образования являются процессы первичного распределения, когда стоимость распадается на составляющие её элементы и, соответственно, возникают различные формы дохода - как у самой организации, так и у других субъектов хозяйствования и государства. Речь идет о том, что при образовании выручки формируются отчисления на заработную плату работающих, прибыль организации, отчисления на государственные социальные нужды, происходят платежи по страхованию, банковской сфере. Все остальные отношения носят перераспределительный характер, так как затрагивают распределение образовавшихся вышеназванных доходов. Это отчисления из прибыли государству, налоги на доходы физических лиц, распределение прибыли на организации и т.д.

Так происходит образование финансов на уровне первичного звена экономики - организации. Положение системы финансов организаций в общегосударственной системе финансов обусловлено их приоритетной ролью в создании новой стоимости, которая затем "питает" все другие системы финансовых ресурсов, а значит, выступает базисом последующих распределительных отношений и даже существования государства как института, организующего и упорядочивающего их. Финансовые ресурсы в виде прямых и обратных потоков поступают в ту или иную систему финансовых ресурсов.

Итак, финансы - это отношения, связанные с распределением созданной стоимости. Они представляют собой инструмент, как распределения (перераспределения) ВНП, так и формирования и использования образовавшихся при их участии финансов субъектов хозяйствования и государства.

Итак, каково же назначение финансов на организации? Поскольку обеспечение (посредством распределительного механизма, действующего в сфере финансов организаций) всех сфер деятельности организации определяется необходимой для этого величиной стоимости, то, надо полагать, основными функциями являются следующие:

) производственная - основная функция, реализующая назначение финансов в организации. Заключается в том, что они выступают средством обеспечения её деятельности. Данное положение основано на том, что основная цель организации - производство материальных благ, услуг для удовлетворения общественных подробностей. За счет финансов в организации образуется имущество, пополняются оборотные средства. Приоритетность данной функции обусловлена тем, что от эффективности и непрерывности деятельности организации зависит поступление собственных финансовых ресурсов, являющихся основой её деятельности, а значит, и темпы экономического развития хозяйствующего субъекта, и социальное благополучие работающих;

) непроизводственная функция обусловлена тем, что не все финансовые ресурсы обслуживают сферу деятельности организации, ведь поскольку речь идет о воспроизводственном процессе, то у организации имеются определенные обязательства перед финансово-кредитной системой, работниками. Ресурсы этой сферы: резервный капитал, фонд накопления, потребления и т.д. Возникновение функции обусловлено обязательствами организации, необходимостью расширения своей деятельности. Роль ее не менее важна, так как от того, насколько своевременно и в полном объеме будут выполняться обязательства организации, зависит и её деятельность.

Развитие рыночных отношений привело к тому, что сегодня любой хозяйствующий субъект заинтересован в прибыльном использовании имеющихся ресурсов, поэтому часть финансовых ресурсов, обслуживающих непроизводственную сферу организации направляют на расширенное воспроизводство, то есть они выполняют инвестиционную подфункцию, которая реализуется посредством прибыльных краткосрочных и долгосрочных финансовых вложений. Стремление субъектов хозяйствования к её реализации подчеркивает ранее обоснованную капиталистическую природу финансовых ресурсов. Данная функция не обязательно связана с созданием (в классическом понимании) прибавочной стоимости и вполне может быть реализована (в том числе на финансовых рынках) посредством спекулятивных операций.

Другую часть финансов организация для обеспечения ликвидности нужно держать в налично-денежной форме или же в фондах и резервах, не приносящих дохода. Эта часть ресурсов выполняет потребительную подфункцию, которая, в отличие от инвестиционной, не увеличивает стоимость имеющихся финансов.

Необходимо подчеркнуть важность оптимального соотношения ресурсов, находящихся в организации, приносящих доход или потребляемых, что позволит, с одной стороны, обеспечить поступательное развитие организации, а с другой - в полном объеме выполнять внешние и внутренние обязательства, не забывая о ликвидности и прибыльном использовании имеющихся ресурсов. Следует отметить, что чем больше ресурсов участвует в прибыльном обороте, тем эффективнее вся хозяйственная деятельность организации, а, следовательно, реализуется механизм воспроизводства экономического роста.

# .2 Экономическая природа финансов

Одна из потребностей человека в современном мире - обладать финансовыми ресурсами как аккумулированными экономическими возможностями, а способность финансов удовлетворять ее характеризует их как благо. Данная потребность заставляет предпринимателей работать, а обладание как можно большей частью стоимости и возможностью её распределять является целью многих сфер бизнеса.

Финансовые ресурсы являются экономическим (то есть редким) благом. Прибыльные операции со стоимостью характеризуют финансовые ресурсы как продукт труда. Способность ресурсов удовлетворять потребности людей свидетельствует о наличии потребительной стоимости, а возможность быть обмененными - меновой стоимости. Подобные характеристики позволяют сделать заключение о том, что финансовые ресурсы - это товар. С позиций товара для финансов употребимы понятия полезности и субъективной ценности.

Согласно трудовой теории стоимости цена товара определяется общественно необходимыми затратами труда на его производство. Иными словами, речь идет о том, сколько в среднем в обществе на данный момент стоит производство единицы финансовых ресурсов. Вместе с тем в процессе обмена на рынке происходит сопоставление стоимости товаров и возможного отклонения конечной цены от той, которая определена заранее в зависимости от предпочтений покупателя и его мнения о ценности данного товара. Поэтому конечная стоимость товара определяется на рынке и зависит от его ценности и полезности для покупателя. Например, для организации ценность финансов может значительно различаться в зависимости от особенности организации производства, сезонных и других факторов. Кстати, целевое назначение требуемого организациям кредита заставляет банки использовать индивидуальный подход при выдаче ссуды, в её цене учитываются всевозможные аспекты кредитуемого мероприятия. В таком случае стоимость из объективного свойства товара (поскольку она создается при его производстве, а следовательно, изначально присуща ему) превращается в субъективное, так как измеряется на рынке. В каждом конкретном случае при выработке финансовых решений нужно решать эту дилемму и соизмерять как затраты труда на единицу ресурса, так и его полезность.

Часто субъективную ценность связывают с редкостью блага и именно поэтому выделяют два вида полезности: а) абстрактную, то есть способность блага удовлетворять потребность; б) конкретную (субъективную), относящуюся к определенной единице блага. Субъективная оценка зависит от имеющегося запаса блага, а также от степени насыщения потребности им.

Согласно закону убывающей предельной полезности по мере удовлетворения потребности в финансовых ресурсах степень насыщения растет, а величина полезности каждой дополнительной их единицы уменьшается. Ценность блага определяется полезностью его предельной единицы, удовлетворяющей наименее настоятельную потребность. И действительно, при потребности в 100 единиц финансовых ресурсов, из которых 99 уже получены, так ли велика потребность в последней (наименее настоятельной)? Полезность последней единицы блага, то есть той единицы, которая удовлетворяет наименее настоятельную потребность в нем, и есть предельная полезность. Различают общую полезность всей совокупности блага и предельную полезность его единицы.

Именно поэтому стоимость кредитных финансов в относительном выражении на единицу выше для незначительной суммы, а с насыщением потребности в ресурсах все меньшее количество субъектов хозяйствования готово оплачивать их каждую дополнительную единицу, что оказывает общее понижающее влияние на цену.

Влияние оказывает также бюджетное ограничение - невозможность заплатить большую сумму. Оно приводит к тому, что покупатель ресурсов должен сделать выбор в пользу определенной комбинации их приобретений, максимизируя полезность в заданных бюджетных рамках. Условие потребительского равновесия наступает при равенстве отношений предельной полезности товаров к их ценам.

Факторным доходом на капитал служит процент, и именно поэтому результирующим показателем деятельности любого хозяйствующего субъекта служит показатель эффективности использования его активов, что подчеркивает тождественность финансов и капитала.

Так как при помощи капитала можно выполнить больший объём работ, то он обладает производительностью. И если любой другой фактор деятельности организации создается вне экономической системы, то капитальные блага предстают как фактор, производимый самой экономической системой. Чистая производительность капитала - это разница между суммой потребительских благ, произведенных с помощью капитала, и той их суммой, которой пришлось пожертвовать для создания капитала. В относительном выражении этот показатель представляет собой пересчитанный в процентах доход на капитал, или естественную норму процента (напомним, что приносить доход - естественное свойство капитала). Понятие "чистой производительности капитала" связано с понятиями "доходности капиталовложений" и "спроса на капитал".

Субъекты хозяйствования сегодняшние блага оценивают выше будущих благ: такое их поведение получило название временного предпочтения. Процент есть средство урегулирования противоречий покупателя и продавца ресурсов. Ставка процента (норма процента) представляет собой отношение дохода на капитал, предоставленный в ссуду, к размеру ссужаемого капитала, выраженное в процентах. Так мы подошли к понятию кредита - финансовой категории, ставшей на сегодня вполне самостоятельной и определенной.

Существование альтернативных возможностей комбинации различных факторов деятельности организации предполагает, что одна и та же величина выполнения заказа может быть достигнута их различным сочетанием. Увеличение вложения одного фактора при неизменности остальных приводит к убывающей отдаче от этого фактора деятельности. Например, увеличение количества используемых организациям финансовых средств и неизменности других составляющих процесса деятельности будет сопровождаться понижающейся отдачей от наращиваемого фактора. Привлекая в свой оборот дополнительные финансовые ресурсы, необходимо следить за тем, чтобы их цена не оказалась выше их предельной производительности. Таким образом, предельная производительность финансов является мерой вклада в выполнение заказа, и, следовательно, любой хозяйствующий субъект в рыночной экономике должен сравнивать свои предельные доходы и предельные издержки. Универсальность и оперативность трансформации этого вида ресурсов определяют перспективные возможности по его использованию в сравнении с другими факторами.

Существует и оптимальный уровень интенсивности использования (эксплуатации) фактора деятельности, при котором отдача от его применения не превышает темпов его восстановления. Например, финансовые возможности любой организации ограничены темпами роста и накопления собственных финансовых ресурсов, в противном случае возможна потеря финансовой устойчивости.

Оптимальное же сочетание факторов деятельности устанавливается на основе равенства отношений их предельных продуктов и цен. Замещение одного фактора деятельности другим целесообразно проводить до тех пор, пока объем продукта фактора деятельности не окажется пропорциональным цене данного фактора. Рациональное экономическое поведение субъекта хозяйствования предполагает, что более дорогой фактор деятельности будет замещаться более дешевым.

Следует помнить, что любая организация обладает уже упоминавшимся бюджетным ограничением, то есть приобретение факторов за счет финансов ограничено, как правило, собственными финансовыми возможностями, в рамках которых и устанавливается желаемое и возможное сочетание факторов с учетом издержек их приобретения.

Именно таким образом происходят первичное распределение имеющихся у организации финансов (на факторы деятельности), последующая специализация деятельности, отраслевая принадлежность. Данный механизм распределения финансов во многом объясняет формирование показателей материало- или капиталоемкости продукции, а также и невозможности быстрой смены специализации и занимаемой рыночной ниши.

Следовательно, алгоритм максимизации дохода будет выглядеть: разработка (приобретение) и использование наиболее дешевого фактора деятельности (первая выгода), осуществление деятельности, пользующейся спросом (вторая выгода), превышение темпов роста развития организации над темпами накопления (третья выгода). Данный алгоритм применим на всех уровнях хозяйствования.

Однако существует граница, когда предельная производительность совокупности факторов деятельности начинает уменьшаться. Поэтому логичнее вести речь не об увеличении сфер деятельности организации, а об их экономической обоснованности и целесообразности. Экономическая целесообразность предполагает, что деятельность должна осуществляться прибыльно. Итак, экономическая целесообразность становится, по существу, основой расширенного воспроизводства ресурсов и экономического роста. Добавим, что существует и финансовый рост, представляющий собой непрерывное расширенное воспроизводство финансов организации. В конечном итоге именно наличие большей величины финансов после каждого цикла воспроизводства означает прибыльную деятельность организации и возможности для их последующего применения. Учитывая аспекты применимости финансов и универсальность последних, заметим, что современная экономическая экспансия осуществляется в виде захвата сфер наиболее выгодного приложения финансов в той или иной стране (регионе).

# 1.3 Показатели, характеризующие эффективность управления финансовыми ресурсами

Система ресурсов хозяйствующего субъекта любой организационно-правовой формы, будучи управляемой, должна быть формализованной - именно такое требование характерно для науки в силу того, что оно позволяет с наибольшей эффективностью применять разработанные алгоритмы и методики управления в практике.

Возможность исчисления аналитических показателей, денежный характер их измерения позволяют охарактеризовать систему финансов как вероятностную (стохастическую), поскольку знание подобных значений ее переменных в данный момент позволяет только предсказать вероятность их состояния в последующие моменты.

Процедура анализа оптимально соответствует системному исследованию, ибо представляет собой в исходном понимании расчленение, разложение изучаемого объекта на отдельные составляющие части и элементы.

В качестве аналитических используются как показатели в абсолютном выражении, так и рассчитываемые на их основе относительные (отношение абсолютных величин). При умножении относительного показателя на 100 мы получим его процентное выражение, что более наглядно охарактеризует расчетную величину. Кроме того, использование относительных показателей позволяет минимизировать влияние инфляции на результаты расчета.

Показатели позволяют оценить произошедшие в системе финансов изменения, установить ее состояние, положение по отношению к внешней среде, а используемые при этом критерии - предупредить нежелательные изменения или даже разрушение системы. Согласно логике системного исследования финансов обоснованным является отображение следующих важнейших аспектов существования и развития системы через группы показателей:

) структурные показатели системы;

) показатели функционирования и внешних взаимосвязей системы;

) показатели эффективности функционирования системы.

. Структурные показатели системы

 Собственные ресурсы

. Концентрация собственных ресурсов = -------------------. (1)

 Всего ресурсов

Характеризует долю собственных ресурсов в их общей величине. Нормальное значение показателя >= 0,5. Высокое значение свидетельствует об автономности и независимости системы.

. Соотношение заемных и собственных Заемные ресурсы

 ресурсов = -------------------. (2)

 Собственные ресурсы

Показывает устойчивость системы и потенциальные возможности по привлечению в свой оборот заемных ресурсов. Нормальное значение < 1. При равенстве показателя нулю система ресурсов представлена только собственными средствами. Чем выше значение, тем рискованнее ситуация.

Заемные ресурсы долгосрочного

3. Показатель назначения

Структуры = -------------------------------. (3)

заемных ресурсов Общая величина заемных ресурсов

Показывает долю долгосрочных заемных средств в их общей величине. Его высокое значение свидетельствует о долгосрочной зависимости, а значит, о потенциально возможной неустойчивости и оттоке ресурсов из системы.

4. Показатель денежной Денежные средства

составляющей в ресурсах = -----------------------. (4)

 Общая величина ресурсов

Характеризует долю ресурсов в денежной форме и показывает возможность немедленной реализации инвестиционной функции и интеграции в другую систему.

 Краткосрочные финансовые

5. Показатель вложения и денежные средства

абсолютной ликвидности = ----------------------------. (5)

 Кредиторская задолженность

Наиболее жесткий показатель ликвидности, характеризующий величину немедленного возможного покрытия требований кредиторов. Ориентировочное значение нормы - 0,3. Учитывается поставщиками сырья.

 Дебиторская задолженность (с погашением в

 течение года) + Краткосрочные финансовые

6. Показатель вложения + Денежные средства

срочной ликвидности = -----------------------------------------. (6)

 Кредиторская задолженность

Выражает прогнозируемые платежные возможности при условии своевременных расчетов с дебиторами. Допустимое значение 0,7 - 1. Учитывается банками.

 К А + К А + К А

 1 1 2 2 3 3

7. Общий показатель ликвидности = ------------------. (7)

 К П + К П + К П

 1 1 2 2 3 3

где К1 , К2 , К3 - принятые весовые коэффициенты (например, 1; 0,5; 0,3);

Аi ...Пi - соответствующие группы активов и пассивов.

Показывает отношение суммы всех ликвидных средств организации к сумме всех обязательств с учетом значимости при расчетах тех или иных групп активов и пассивов. Выражает способность организации осуществлять расчеты как по ближайшим, так и по отдаленным обязательствам.

. Показатели функционирования и внешних взаимосвязей системы

. Доля дебиторской Дебиторская задолженность

задолженности в ресурсах = -------------------------. (8)

организации Всего ресурсов

Показывает величину ресурсов, "связанных" в дебиторской задолженности. Характеризует отвлечение ресурсов во внешнюю среду.

2. Оборачиваемость Выручка от реализации

Дебиторской = -------------------------. (9)

задолженности Дебиторская задолженность

Показывает, сколько раз дебиторская задолженность превращалась в выручку от реализации. Рост значения показателя характеризует увеличение интенсивности деятельности организации. При сравнении с показателем оборачиваемости кредиторской задолженности позволяет сопоставить условия коммерческого кредитования, которым пользуется организация у других хозяйствующих субъектов, с теми, которое предоставляет само.

 Выручка от реализации

3. Оборачиваемость = ---------------------. (10)

заемных ресурсов Заемные ресурсы

Показывает, сколько раз заемные ресурсы могут быть возмещены выручкой. Рост значения свидетельствует об интенсивности воспроизводства ресурсов.

Показатель Краткосрочные и долгосрочные финансовые

 реализации вложения с целью извлечения прибыли

4. инвестиционной = ---------------------------------------. (11)

функции ресурсов Общая величина ресурсов

Характеризует долю ресурсов, обслуживающих инвестиционную сферу организации. Рост данного показателя при неизменности финансовой мощи может косвенно указывать на снижение рентабельности. При росте финансовой мощи системы характеризует ее интеграцию с другими системами и перспективные возможности расширенного воспроизводства.

 Рентабельность финансовых

5. Степень возможного вложений

воспроизводства ресурсов = -----------------------------. (12)

в инвестиционной сфере Возможная рыночная доходность

по вложениям

Показывает степень реализации воспроизводства ресурсов в инвестициях. При значении менее 1 ресурсы недоиспользуются по сравнению с имеющимися возможностями, а при значении более 1 их использование эффективно.

 Фактическая рентабельность

6. Степень возможного деятельности

воспроизводства ресурсов = -------------------------------. (13)

в сфере деятельности Среднеотраслевая рентабельность

организации

Показывает степень реализации воспроизводства ресурсов в сфере деятельности организации. При значении менее 1 сфера деятельности организации не обеспечивает среднеотраслевые темпы воспроизводства финансовых ресурсов. В сравнении с предыдущим показателем определяются направление наиболее эффективного применения ресурсов и возможные вмененные издержки.

7. Чистая финансовая Прибыль

производительность = ---------------------------------. (14)

управленческого труда Численность финансовых менеджеров

Показывает долю одного управляющего в общей величине прибыли. Может служить критерием оптимизации численности управленческого персонала.

8. Показатель Выручка от реализации

Оборачиваемости = ---------------------. (15)

собственных ресурсов Собственные ресурсы

Показывает, сколько раз затраченные собственные ресурсы организации могут быть возмещены за счет выручки. Рост показателя свидетельствует о повышении интенсивности деятельности. Значение менее единицы показывает, что собственные ресурсы не могут быть возмещены за один оборот. Рассматривается как важнейший показатель роста бизнеса.

. Показатели эффективности функционирования системы

 Прибыль

. Рентабельность всех ресурсов = -----------------------. (16)

 Общая величина ресурсов

Показывает эффективность использования всех имеющихся в распоряжении организации ресурсов. Значение 0,15 означает, что на каждый 1 руб., имеющийся в распоряжении, получено 15 коп. прибыли.

. Рентабельность Прибыль

собственных = -----------------------------. (17)

ресурсов Величина собственных ресурсов

Показывает величину прибыли на 1 руб. собственных ресурсов. Любое привлечение ресурсов должно сопровождаться ростом рентабельности собственных ресурсов.

3. Рентабельность Прибыль/Затраты

деятельности с учетом = --------------- x 100. (18)

фактора времени Период времени

Позволяет сравнить варианты производственной деятельности, получения доходов, осуществления операций с учетом фактора времени. Позволяет установить рентабельность проекта в единицу времени.

5. Период окупаемости Собственные ресурсы

собственных ресурсов = -------------------. (19)

 Прибыль

Показывает количество периодов, за которые организация, не меняя хозяйственной политики, сможет окупить за счет прибыли собственные ресурсы. Низкое значение показателя - эффективная работа организации.

6. Показатель чистой прибыли Прибыль после уплаты налога

на 1 руб. объема реализации = ---------------------------. (20)

 Выручка от реализации

Показывает, сколько копеек чистой прибыли приносит один рубль выручки от реализации. Характеризует итоговую эффективность всей деятельности организации с учетом правильности выбранной хозяйственной политики.

Первая группа - структурные показатели системы - характеризует её внутреннюю среду и структуру. Мощь системы, объем аккумулируемой стоимости определяет величина баланса. Структурная характеристика используемых ресурсов может быть представлена элементами любой из классификаций (по степени абсолютной ресурсности, по праву собственности, по срочности использования). Но прежде всего это абсолютные показатели того или иного вида ресурсов или их удельные веса в валюте баланса. Возможность системы при необходимости немедленно удовлетворить требования внешней среды характеризуют показатели ликвидности средств, а обоснованность и рациональность размещения ресурсов в сфере деятельности организации во многом предопределяют и устойчивость ее функционирования.

Итак, различные виды привлекаемых организацией ресурсов, их применение и использование в хозяйственной деятельности определяют устойчивость функционирования системы финансов организации и ее соответствие требованиям внешней среды, которое может быть предварительно установлено с помощью показателей ликвидности. Таким образом, показатели ликвидности носят индикативный характер. Учитывая, что требование ликвидности - одно из важнейших требований внешней среды, целесообразно было бы сконцентрировать на этом управленческую деятельность. В этом случае менеджер по управлению ликвидностью, контролируя активно-пассивные операции организации, следил бы за устойчивостью функционирования всей системы. Подобная практика управления ликвидностью широко используется в специализированном финансово-кредитном институте - банке.

Вторая группа - показатели функционирования и внешних взаимосвязей системы. Показатели этой группы характеризуют интенсивность функционирования системы, степень реализации функций финансов и взаимосвязи с внешней средой. Здесь могут быть рассчитаны абсолютные показатели дебиторской и кредиторской задолженности контрагентам, задолженности по полученным или выданным кредитам, а также перед бюджетом и внебюджетными фондами. Данные величины могут характеризоваться и по отношению ко всем ресурсам организации.

Таким образом, показатели данной группы характеризуют функционирование системы финансов и ее взаимоотношения с внешней средой. Высокие показатели оборачиваемости, отсутствие просроченной задолженности контрагентам, предоставленные взаймы средства и финансовые вложения обнаруживают интенсивность функционирования системы, ее жизнеспособность, возможный потенциал развития, расширения и интеграции в другие системы финансовых ресурсов. Здесь необходимо помнить, что влияние внешней среды на деятельность организации весьма значительно. При несоблюдении системой требований ликвидности возможно признание ее неплатежеспособной. В этой связи избирательность в использовании ресурсов приобретает особую значимость, ибо во многом предопределяет эффективность функционирования всей системы ресурсов организации.

Показатели третьей группы отражают эффективность функционирования системы финансовых ресурсов. Данные показатели являются результирующими при оценке состояния и динамики развития системы. Сюда относятся как абсолютные показатели полученной прибыли по различным направлениям деятельности, так и относительные показатели рентабельности. Под эффективностью в общем случае понимается сопоставление полученного результата с затратами на его достижение. Именно с позиции эффективности оценивается принимаемое финансовым менеджером решение об инвестиции ресурсов, и именно эффективность характеризует успешность деятельности организации и, если угодно, степень адаптации финансов к требованиям внешней среды.

Безусловно, с возрастанием сложности системы возрастают требования не только к методам управления (ибо уже необходимы качественно иные решения, так как малейший просчет грозит обернуться существенными убытками), но и к методам контроля за ее состоянием, и речь идет уже о наиболее информативных и представительных показателях, дающих исчерпывающую информацию о состоянии важнейших структурных составляющих системы. Но в любом случае итоговым показателем функционирования системы финансов служит показатель чистой рентабельности собственных средств.

Внутренняя среда системы во многом предопределяет себестоимость услуги, а внешняя - цену услуги (показатель, учитывающий влияние многочисленных факторов и тенденций внешней среды). Если соотнести цену услуги и её себестоимость (предопределенную средой внутренней), то можно рассчитать окупаемость. То, насколько быстро внешняя среда оборачивает затраты системы, показывает степень их нужности для нее, а значит, и успешность адаптации системы финансов организации к внешней среде.

Эффективность функционирования системы определяет и тип её финансового роста. Можно выделить экстенсивный и интенсивный типы. Так вот, если темп прироста прибыли превышает темп прироста затрат, то можно констатировать интенсивный рост. Если же темп прироста прибыли меньше темпа прироста затрат - то экстенсивный, то есть своего рода суженное воспроизводство ресурсов, затраченных на получение прибыли. Показатель типа финансового роста системы очень наглядно характеризует динамику и направленность ее развития, так как речь идет о том, что или система эффективно перерабатывает ресурсы (получаемые в том числе извне) и расширяется, либо она уже не расширяется и терпит вмененные издержки от недостаточно эффективного использования имеющихся ресурсов.

Заключительным этапом анализа состояния и эффективности функционирования системы финансов организации может быть рейтинговая оценка, которая основана на избранной аналитиком совокупности показателей, служащих индикаторами важнейших сторон деятельности. Для объективности анализа оцениваемых бюджетов следует стремиться к исчисляемости и сопоставимости отбираемых показателей. В идеале используемые показатели должны быть применимы на всех уровнях бюджетного планирования и контроля. Основным требованием к участвующим в оценке показателям является их одинаковая направленность, то есть рост значения показателя есть явление положительное.

Итак, для характеристики системы финансов могут быть использованы показатели:

. Концентрация собственных ресурсов - показатель первой группы, характеризующий независимость системы от внешних источников финансирования.

. Показатель абсолютной ликвидности - принадлежит к первой группе и характеризует возможность немедленно исполнить краткосрочные обязательства перед внешней средой, а также наличие ресурсов в наиболее ликвидной форме, то есть их способность реализовать инвестиционную функцию.

. Рентабельность собственных ресурсов - показатель третьей группы. Характеризует итоговую эффективность собственных ресурсов организации и рациональность и обоснованность привлечения внешних источников финансирования.

Рейтинговая оценка производится по формуле:

/2 2 2 2

Р = /П + П + П + П , (21)

\/ 1 2 3 4

где Р - рейтинговая оценка функционирования системы финансов организации;

П1 ...П4 - совокупность отобранных для оценки показателей.

Если организация в анализируемом периоде повысила свою оценку, то эффективность функционирования системы ресурсов можно признать более высокой. При необходимости "усилить" роль того или иного из оцениваемых показателей можно ввести в формулу различные весовые коэффициенты, установленные, например, экспертным путем. Для расчета эталонной (гипотетически наилучшей) оценки могут быть использованы максимальные значения показателей, когда-либо демонстрировавшиеся системой. В этом случае очевидна наглядность потенциала развития системы.

# 2. Анализ деятельности и управление финансами в ООО «Ваше право»

# .1 Общая характеристика организации - ООО «Ваше право»

ООО «Ваше право» предлагает широкий спектр юридических, бухгалтерских и экономических услуг для организаций и физических лиц.

Основными видами деятельности ООО «Ваше право» являются юридический и бухгалтерский консалтинг.

Расчеты за оказанные услуги осуществляются в безналичной форме через банк путем перечисления денежных сумм со счета заказчика на счет исполнителя.

Организацию возглавляет директор ООО «Ваше право». В его функции входит управление деятельностью организации, сбор и анализ информации, решение административных вопросов, контроль за деятельностью организации, руководство и планирование деятельности компании, контроль за финансово-хозяйственной деятельностью компании, анализ и подпись отчетности, контрактов, договоров, заключение сделок, ценообразование, работа с банком, управление персоналом.

В функции бухгалтерии входит:

учет финансово-хозяйственных операций;

контроль за различными участками бухгалтерского учета;

начисление и перечисление платежей в государственные и негосударственные фонды;

подготовка данных по соответствующим участкам бухгалтерского учета для составления отчетности;

проведение экономического анализа хозяйственно-финансовой деятельности организации по данным бухгалтерского учета и отчетности в целях выявления внутрихозяйственных резервов;

проведение инвентаризации денежных средств, товарно-материальных ценностей, расчетов и платежных обязательств;

ведение бухгалтерского и налогового учёта компаний - клиентов.

Общее количество сотрудников организации достигает 10 человек. В целом стоит отметить, что на организации сформировался стабильный, слаженный коллектив, текучесть кадров практически отсутствует. Этому способствует: свободный график работы, прогрессивная система оплаты труда, стабильная заработная плата, престижность самого места работы.

Бухгалтерский учет имущества, обязательств хозяйственных операций ведется на основе натуральных измерителей в денежном выражении путем сплошного, непрерывного, документального и взаимосвязанного их отражения.

Задачами бухгалтерского учета в ООО «Ваше право» являются:

формирование полной и достоверной информации о хозяйственных процессах и результатах деятельности организации;

обеспечение контроля за наличием и движением имущества, использованием материальных, трудовых и финансовых ресурсов;

своевременное предупреждение негативных явлений в хозяйственно-финансовой деятельности, выявление и мобилизация внутрихозяйственных резервов;

составление квартальной и годовой бухгалтерской отчетности в соответствии с Указаниями по заполнению форм квартальной и годовой бухгалтерской отчетности организаций, утвержденными Минфином РФ и Указаниями по составлению квартальной и годовой бухгалтерской отчетности.

Ответственность за организацию бухгалтерского учета несет руководитель организации. Он создает необходимые условия для правильного ведения бухгалтерского учета, обеспечивает выполнение всеми другими работниками организации требований главного бухгалтера, касающихся оформления и представления для учета документов и сведений.

Главный бухгалтер ООО «Ваше право» обеспечивает контроль и отражение на счетах всех хозяйственных операций, предоставление оперативной информации в установленные сроки по схеме документооборота.

# .2 Анализ деятельности и управления финансами в ООО «Ваше право»

Основная цель анализа деятельности организаций - выявление, изучение и мобилизация резервов развития организации, улучшение обслуживания клиентов, совершенствования порядка предоставления услуг.

Одна из целей анализа заключается в выявлении неиспользованных резервов роста общего объёма клиентов по отдельным услугам и их группам, которые можно использовать в процессе текущей деятельности или в предстоящем периоде (учесть при обосновании прогнозов и планов на предстоящий период).

Анализ деятельности ООО «Ваше право» в период с 2007 года по 2009 год показывает рост, доходов и других показателей (см. табл. 1 и 2). Важно и то, что во все анализируемые периоды ООО «Ваше право» являлась прибыльной организацией.

Основным показателем эффективности работы организации является прибыль. В 2008 г. чистая прибыль ООО «Ваше право» составила 224,9 тыс. руб., а в 2009г. - почти в 1,5 раза больше - 329,4 тыс. руб. Для анализа и оценки уровня и динамики показателей прибыли составляется таблица, в которой используются данные бухгалтерской отчетности организации.

ООО «Ваше право» получила более высокую выручку хозяйственной деятельности в 2008 и 2009 году по сравнению с предшествующим годом. Кроме того, данный рост и освоение рынка положительно отразился на величине прибыли.

Эффективность деятельности характеризуют показатели рентабельности и оборачиваемости (деловой активности).

Рентабельность активов ROA (отношение прибыли к стоимости активов) характеризует общую эффективность менеджмента, т.е. отражает соответствие выбранной тактики стратегическим целям бизнеса, показывает отдачу на вложенный капитал.

Показатель ROA зависит от рентабельности продаж ROS (отношение прибыли от продаж к выручке) и оборачиваемости активов AT (отношение выручки к стоимости активов): ROA = ROS x АТ.

Для повышения рентабельности и оборачиваемости активов необходимо наращивать объемы продаж Q, снижать цены Р и снижать себестоимость С, улучшать использование основных фондов.

Рентабельность собственного капитала ROE (отношение чистой прибыли к затратам собственного капитала) характеризует отдачу на капитал, вложенный в организацию собственниками, с ее повышением непосредственно связан рост стоимости бизнеса. Рентабельность собственного капитала, как показывает факторный анализ, зависит от достигнутой рентабельности активов (доходность) и финансовой устойчивости (риск): ROE = ROA / СК : (СК + ЗК), где СК - собственные средства; ЗК - заемные средства.

Характеризуя деятельность ООО «Ваше право» за 2009 год стоит отметить, что здесь были заключены ряд весьма удачных контрактов, которые, несомненно, окажут положительное влияние на дальнейшее развитие анализируемой организации.

Таблица 1

Оценка рентабельности ООО «Ваше право» за 2007-2009 г.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование показателя | 2007 | 2008 | 2009 | Норматив |
|  |  |  |  |  |
| Общая рентабельность | 8,34% | 6,83% | 6,63% | >0% |
| Рентабельность продаж | 7,70% | 6,39% | 6,22% | >0% |
| Рентабельность капитала (ROE) | 9,26% | 7,02% | 9,43% | >0% |
| Рентабельность активов (ROA) | 4,21% | 3,36% | 4,51% | >0% |
| Чистая норма прибыли (ROS) | 1,08% | 0,79% | 0,99% | >0% |

Анализируя показатели рентабельности ООО «Ваше право» стоит отметить, что компания всегда являлась прибыльной, однако за 2008-2009 год, в ее деятельности наблюдалась незначительная негативная тенденция по некоторым показателям, что было связано с освоением новых видов деятельности и снижением деловой активности вызванной финансовым кризисом 2009 года. Так если общая рентабельность в 2007 г. составила 8,34%, то в 2008 г. она составила 6,8%, а в 2009 г. - 6,6%. Похожая ситуация наблюдалась и по остальным показателям рентабельности.

Оценивая деятельность ООО «Ваше право» стоит отметить стабильный уровень собственного капитала, в результате чего, к началу 2010 года организация показывало нормальный уровень финансовой устойчивости.

Таким образом, к концу анализируемого периода у ООО «Ваше право» имеет хорошие возможности привлечения дополнительных заемных средств без риска потери финансовой устойчивости. Увеличение уровня собственного капитала (фактического) ООО «Ваше право» за анализируемый период способствовало росту финансовой устойчивости организации.

В силу специфики хозяйственной деятельности ООО «Ваше право», хозяйственные отношения осуществляются со значительным количеством контрагентов, в виду чего общая сумма просроченной кредиторской задолженности состоит из незначительных сумм просроченной кредиторской задолженности по различным контрагентам.

Политика ООО «Ваше право» в отношении финансирования оборотных средств направлена на эффективное использование собственного капитала и привлеченных средств с учетом обеспечения финансовой устойчивости. ООО «Ваше право» использует возможность получения рассрочек платежей в расчетах с поставщиками, а также привлечения среднесрочных банковских кредитов и других финансовых инструментов.

# 2.3 Оценка и анализ конкурентоспособности ООО «Ваше право»

В России консалтинг начал развиваться совсем недавно. Об этом, в частности, свидетельствует относительно небольшая доля мирового рынка, приходящаяся на нашу страну. При этом почти половина (44,5%) приходится на долю США, в то время как России принадлежит менее одного процента (0,62%).

Если посмотреть на российский рынок, то на сегодняшний день на нем существуют около 3 тысяч крупных игроков. Некоторые из них специализируются на чем-то конкретном, другие покрывают сразу несколько направлений.

Среди основных направлений консалтинговых услуг на сегодняшний день наиболее распространены - бухгалтерский и юридический консалтинг. Во-первых, это объясняется нестабильностью законодательной системы, обусловленной постоянными изменениями в нормативных и правовых законодательных актах. Во-вторых, квалификация и опыт специалистов консалтинговых фирм на несколько уровней выше чем у работников организаций не специализирующихся в данном направлении бизнеса. В-третьих обучение и содержание высококвалифицированного специалиста обусловлено значительными затратами, что является невыгодным для фирм мелкого и среднего бизнеса.

Поскольку основная конкурентная борьба ведется в области ценовой и сервисной политики, то именно эти факторы должны являться ключевыми при стратегической диагностике конкурентных позиций ООО «Ваше право». Кроме того, нет никакой другой возможности собрать информацию о конкурентах, кроме как наблюдение за их ценами и сервисом.

Важнейшим этапом при выработке эффективной стратегии фирмы, является стратегический анализ, который должен дать реальную оценку собственных ресурсов и возможностей применительно к состоянию (потребностям) внешней среды, в которой работает фирма.

Проводят первичный стратегический анализ с помощью составления матрицы SWOT. Методология SWOT-анализа предполагает сначала выявление сильных и слабых сторон, а также угроз и возможностей.

Таблица 2- анализ деятельности ООО «ВАШЕ ПРАВО»

|  |  |
| --- | --- |
| Возможности | Сильные стороны |
| 1 | Увеличение спроса на юридические услуги | 1 | Высокая компетентность сотрудников |
| 2 | Установление долгосрочных отношений с партнерами | 2 | Минимальные сроки выполнения заказов |
| 3 | Развитие новых видов услуг | 3 | Продолжительный опыт работы в сфере юридических и бухгалтерских услуг |
| 4 | Повышение имиджа фирмы в глазах заказчиков | 4 | Устойчивое взаимодействие с ключевыми партнерами (нотариусы, банки, налоговые и пр.) |
| 5 | Увеличение доли рынка | 5 | Наличие постоянной клиентской базы |
| 6 | Создание филиалов | 6 | Высокое качество оказываемых услуг |
| 7 | Сотрудничество с конкурентами | 7 | Низкие издержки |
| 8 | Доступность внешних инвестиций | 8 | Индивидуальный подход к клиенту |
| 9 | Выход на новые рынки  | 9 | Молодой и перспективный коллектив |
|  |  | 10 | Хорошая репутация у клиентов |
| Угрозы | Слабые стороны |
| 1 | Потеря основных клиентов | 1 | Нечеткая организация рабочего процесса |
| 2 | Изменение законодательства | 2 | Неразвитость маркетингового обеспечения продаж |
| 3 | Усиление конкуренции | 3 | Плохая узнаваемость компании на рынке |
| 4 | Отрицательное воздействие государственных органов | 4 | Неэффективность коммуникаций внутри организации |
| 5 | Ухудшение отношений с ключевыми партерами |  |  |
| 6 | Ухудшение финансового положения постоянных заказчиков |  |  |
| 7 | Снижение спроса на юридические и бухгалтерские услуги |  |  |
| 8 | Неблагоприятная экономическая ситуация в регионе |  |  |

Таблица 3

Матрица позиционирования возможностей

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Вероятность | Сильное влияние  | Умеренное влияние | Слабое влияние |
| Высокая | 1 | 3 | 2 |
| Средняя | 5 | 8 | 6 |
| Низкая | 9 | 4 | 7 |

Проанализировав матрицу позиционирования возможностей можно сделать следующие выводы:

 Возможности №1, 3 и 5 необходимо обязательно реализовывать, т.к. они оказывают сильное влияние на деятельность компании и имеют высокую вероятность осуществления.

 Возможности под номерами 2, 8, и 9 нужно реализовывать, если у организации есть необходимые ресурсы (финансовые, трудовые и пр.).

 Возможности №4, 6 и 7 в настоящий момент нет смысла рассматривать, т.к. они оказывают слабое влияние на компанию и имеют низкую вероятность осуществления.

Таблица 4

Матрица позиционирования угроз

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Вероятность | Угроза разрушения  | Критическое состояние | Тяжелое состояние | Легкое состояние |
| Высокая | - | 3 | 4 | 2 |
| Средняя | - | 6 | - | - |
| Низкая | 7 | 1 | 8 | 5 |

Анализ матрицы позиционирования угроз позволяет сделать следующие выводы:

 Угрозу № 3 (усиление конкуренции) необходимо немедленно устранять, в связи с тем, что она разрушительно воздействует на деятельность фирмы и имеет высокую вероятность осуществления.

Компания должна постоянно следить за действиями конкурентов и реагировать на любые изменения, связанные с их деятельностью.

 Угрозы под номерами 4, 6 и 7 устраняются во вторую очередь. Например, в ответ на снижение спроса на юридические и бухгалтерские услуги, компании необходимо будет пересмотреть свою ценовую политику, проанализировать причины падения спроса, усилить рекламную деятельность.

 Остальных угроз можно избежать, если постоянно следить за ситуацией и готовиться к действиям. Так, угроза потери основных клиентов компании может быть устранена при постоянном улучшении обслуживания клиентов и индивидуальному подходу к каждому из них.

Таблица 5

Количественный SWOT-анализ

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Факторы  | Важность (Х) | Влияние (Y) | Результат  |
| Сильные стороны |
| 1. Высокая компетентность сотрудников  | 3 | 3 | 6 |
| 2. Минимальные сроки выполнения заказов  | 2 | 2 | 4 |
| 3. Продолжительный опыт работы в сфере регистрации юр. лиц  | 2 | 3 | 5 |
| 4. Устойчивое взаимодействие с ключевыми партнерами (нотариусы, банки, налоговые и пр.) | 2 | 2 | 4 |
| 5. Внимательное отношение к заказчику и долгосрочное сотрудничество  | 3 | 3 | 6 |
| 6. Наличие постоянной клиентской базы | 3 | 3 | 6 |
| 7. Высокое качество оказываемых услуг | 3 | 3 | 6 |
| 8. Низкие издержки | 2 | 2 | 4 |
| 9. Умение сотрудников работать в команде | 2 | 3 | 5 |
| Слабые стороны |
| 1. Нечеткая организация рабочего процесса | 2 | 2 | 4 |
| 2. Неразвитость маркетингового обеспечения продаж | 3 | 3 | 6 |
| 3. Плохая узнаваемость компании на рынке | 2 | 2 | 4 |
| 4. Неэффективность коммуникаций внутри организации | 2 | 2 | 4 |
| Возможности |
| 1. Увеличение объема продаж | 3 | 3 | 6 |
| 2. Установление долгосрочных отношений с партнерами | 3 | 3 | 6 |
| 3. Развитие новых видов услуг | 2 | 3 | 5 |
| 4. Повышение имиджа фирмы в глазах заказчиков | 2 | 2 | 4 |
| 5. Увеличение доли рынка | 3 | 3 | 6 |
| 6. Создание филиалов | 2 | 2 | 4 |
| Угрозы  |
| 1. Потеря основных клиентов  | 3 | 3 | 6 |
| 2. Изменение законодательства | 3 | 3 | 6 |
| 3. Усиление конкуренции | 3 | 3 | 6 |
| 4. Отрицательное воздействие государственных органов | 2 | 3 | 5 |

Оценим количественно выявленные сильные и слабые стороны, а также возможности и угрозы.

Оценка важности фактора для организации (Х):

- большое значение

- умеренное значение

- слабое значение

Оценка влияния на организацию (Y):

- сильное влияние

- умеренное влияние

- слабое влияние

- отсутствие влияния

Общий вывод по SWOT-анализу:

. В настоящий момент времени компания за счет своих сильных сторон (высокой компетентности сотрудников, высокого качества оказываемых услуг, устойчивого взаимодействия с ключевыми партнерами) сможет реализовать такие возможности как установление долгосрочных отношений с партнерами, развитие новых видов услуг, повышение имиджа фирмы в глазах заказчиков.

. Используя свои сильные стороны, компания может снизить степень угрозы потери основных клиентов, усиления конкуренции, снижения спроса на юридические услуги за счет высокого качества оказания услуг, индивидуального подхода к каждому клиенту, продолжительного опыта работы.

. Для того чтобы компании использовать возможности по увеличению спроса на юридические услуги, увеличению доли рынка, созданию филиалов ей необходимо проводить эффективную маркетинговую политику, направленную на повышение узнаваемости фирмы на рынке, формированию имиджа компании, наладить организацию рабочего процесса, которая заключается в повышении эффективности работы каждого сотрудника.

Таким образом, проведённый количественный SWOT-анализ позволяет сделать вывод о том, что ООО «Ваше право» есть возможности преодолеть её слабые стороны, а также устранить имеющиеся угрозы.

# 3. Мероприятия по совершенствованию управления финансовыми ресурсами в ООО «Ваше право»

финансовый политика управление конкурентоспособность

Переход к рыночным отношениям в России в большинстве организаций отразился значительным увеличением направлений видов деятельности (консалтинга) организаций, снижением платежеспособности и финансовой устойчивости, убыточностью деятельности организаций (клиентов) занятых в реальном секторе экономики. В условиях ограниченности собственных финансов и высокой конкуренции реализация эффективного механизма управления становится основой сохранения финансовой устойчивости, стабильности функционирования и стратегического развития организации.

Существующие методики оптимизации структуры финансовых ресурсов, в которых в качестве критериев оценки выступают оптимальный объем ресурсов, оптимизация денежного оборота, максимизация прибыли, минимизация финансовых рисков и др., носят довольно общий характер. Такой подход часто затрудняет построение четкой финансовой стратегии развития организации, так как не дает ответа на главный вопрос: по какому принципу должен определяться (выбираться) приоритетный критерий (ряд критериев) стратегического развития конкретной организации.

Существующие недостатки системы критериев оценки эффективности использования финансов приводят к выводу о необходимости совершенствования финансового механизма управления ими.

Изучение методов управления финансовыми ресурсами как способов воздействия финансовых отношений на хозяйственный процесс привели к мысли, что методика управления ими должна способствовать решению главной задачи - выбору наиболее актуального направления стратегии развития конкретной организации.

В результате анализа и оценки использования современных методов оценки формирования и использования финансов может быть применена методика определения наиболее актуальных критериев оптимизации финансов организаций в условиях изменения финансовой среды. Новым является то, что в основу методики положена теория развития жизненного цикла организаций. Обоснование предлагаемого подхода базируется на индивидуальности финансовых характеристик, проблем, целей и задач, присущих организации на каждом этапе ее развития.

Стадия введения организации характеризует начало финансово-хозяйственной деятельности. На данном этапе развития основные проблемы - формирование оптимальной структуры финансов по критерию минимизации платы за них (цены). Обеспечение уровня рентабельности не ниже уровня цены всей совокупности используемых ресурсов является главным критерием оптимизации капитала на этом этапе развития. Показатель рентабельности ниже уровня цены ресурсов свидетельствует о низкой эффективности системы управления финансовыми ресурсами, что в таком случае может привести к их потере.

Оценка и учет уровня риска потери финансов являются весьма актуальными при формировании структуры финансов на данной стадии жизненного цикла. Для оценки финансового риска предлагается использовать показатель финансового левериджа, представляющего собой потенциальную возможность влиять на прибыль организации путем изменения объема и структуры пассивов.

Следует отметить, что финансовый риск потери финансов на стадиях роста и зрелости является менее актуальным критерием при формировании оптимальной структуры ресурсов, так как организация, как правило, в этот период обладает достаточным объемом свободных финансовых средств для инвестирования в другие виды активов, приносящих дополнительный доход.

Исходя из того что организации, находящиеся на стадии введения, испытывают острую потребность в привлечении дополнительных финансовых ресурсов, наиболее актуальной стратегией управления финансовыми ресурсами будет увеличение капитала существующей организации (за счет собственных или привлеченных источников).

Стадия роста организаций характеризуется активным формированием у них собственных финансовых ресурсов. Здесь возникает необходимость проведения оценки оптимальности сложившейся структуры и объема финансовых ресурсов. Оптимальной можно назвать структуру финансовых ресурсов, которая обеспечивает увеличение чистой прибыли, несмотря на платность используемых заемных средств. Главной финансовой характеристикой стадии роста является высокий темп роста прибыли. Максимизация уровня прибыли становится главным критерием оптимизации финансов организации на этом этапе.

Вследствие достаточности финансов у организаций на данной стадии для инвестирования эффективным решением может быть объединение финансов с организациями, предлагающими на рынок инновационные продукты.

Стадия зрелости. На данной стадии среди таких организаций обостряется конкуренция. В сложившихся условиях самой важной проблемой является необходимость определения оптимального объема выполнения услуг, который обеспечит эффективное использование внутренних ресурсов организации. Решение этой задачи, по нашему мнению, возможно с применением в анализе и оценке эффективности использования финансов показателя операционного рычага. Действие операционного рычага, как известно, проявляется в том, что любое изменение выручки от реализации приводит к более сильному изменению прибыли.

С учетом того, что за стадией зрелости объективно последует стадия спада, когда объем финансов по объективным причинам резко снижается, возникает необходимость именно в период зрелости организации оценить возможность инвестирования финансов в более перспективные направления деятельности в сфере консалтинга.

В связи с этим здесь возможны два подхода к повышению эффективности управления финансовыми ресурсами. В первом случае - объединение финансов с организациями, находящимися на стадии ввода. В другом - "излишки" собственного капитала использовать для усовершенствования сервиса и развития качественно новых направлений деятельности, что позволит увеличить приток дополнительных доходов от уже наработанных клиентов и увеличит прибыль.

Стадия спада характеризуется резким снижением объема доходов и прибыли вследствие появления на рынке новых, более крупных игроков в сфере консалтинговой деятельности.

С точки зрения эффективности реализации политики управления финансовыми ресурсами возможны следующие варианты решений: уменьшение объема активного капитала - такая мера будет эффективной, если в результате устраняется имущественное бремя, либо объединение существующей организации с другими, более мощными, компаниями. Наиболее предпочтительными для объединения здесь являются организации, находящиеся на стадии развития и на стадии зрелости, в силу обладания свободными финансовыми ресурсами и относительной стабильности функционирования.

Критерии оптимизации финансов и показатели, определяющие их сущность, представлены по степени актуальности в системе управления, исходя из стадий развития организации, в виде матрицы.

Таблица 6

Матрица взаимозависимости направлений стратегии управления финансовыми ресурсами и стадиями жизненного цикла организации

|  |  |
| --- | --- |
| Стадии развития  | Организация 2  |
|  | Введение  | Рост  | Зрелость  | Спад  |
| Организация 1 | Введение  | Увеличение | Увеличение | Увеличение | -  |
|  | Рост  | Увеличение | Увеличение | Увеличение | -  |
|  | Зрелость  | Увеличение | Увеличение | Увеличение | -  |
|  | Спад  | -  | -  | -  | Слияние |

Для формирования эффективной политики управления финансовыми ресурсами для каждой стадии жизненного цикла работы организации построена матрица взаимозависимости направлений стратегии управления финансовыми ресурсами и стадий жизненного цикла организации.

Использование матрицы при формировании политики управления финансовыми ресурсами происходит следующим образом: по вертикали, в первом столбце, выбирается стадия жизненного цикла рассматриваемой организации. Затем по горизонтали, в первой строке, где располагаются стадии жизненного цикла, выбирается организация определенной стадии развития, и на пересечении столбцов и строк образуется ячейка с указанием наиболее приоритетных направлений стратегии управления финансовыми ресурсами.

Выбрав приемлемую для соответствующей стадии развития политику управления финансовыми ресурсами, организация может либо произвести корректировку стратегии развития действующей организации, либо разработать стратегию функционирования вновь создаваемых организаций.

Для оценки эффективности использования финансов был проведен анализ финансового состояния. Результаты анализа свидетельствуют о достаточно сложном финансовом положении.

Подводя итоги анализа состояния финансов в ООО «Ваше право» и направлений их использования, можно сделать вывод о недостаточно эффективной структуре финансовых ресурсов, так как, несмотря на их достаточное наличие у исследуемой организации, показатели финансово-хозяйственной деятельности неудовлетворительные.

Для принятия решения об использовании "излишка" финансов в ООО «Ваше право» были рассмотрены три инвестиционных проекта.

Таблица 7

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование проекта  | Год  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  | 1  | 2  | 3  | 4  | 5  | 6  | 7  | 8  | 9  | 10  |
| Проект I  | -175 | -134 | -068 | -031 | 5 | 1255 | 1558 | 1998 | 2528 | 3411 |
| Проект II  | -123 | -088 | -034 | -003 | 432 | 1105 | 1525 | 1887 | 2329 | 2891 |
| Проект III  | -102 | -053 | -021 | 5 | 592 | 995 | 1308 | 1855 | 2538 | 2901 |

Распределение чистых денежных потоков по инвестиционным проектам, тыс. руб.

Первый инвестиционный проект подразумевал предоставление новой услуги (В ООО «Ваше право» планируется предоставлять услуги IT-консалтинга (IT-реклама)). Исходя из того что данный вид продукта (услуги) находится в стадии введения, существует риск не найти потребителя всего объема новых услуг, что может привести к существенным финансовым потерям.

Второй инвестиционный проект представляет собой вложение финансов в действующие услуги (юридический и бухгалтерский консалтинг), которые являются в настоящее время развивающимися на рынке и имеют большой круг потребителей, что исключает риски снижения эффективности использования финансов и их потери.

Третий инвестиционный проект представляет собой вложение финансов в основные средства (новые компьютеры, программы и.т.д.).

NPV1 = (-175/1,25)+(-134/1,252)+(-68/1,253)+(-31/1,254)+(50/1,255)+ +(1255/1,256)+(1558/1,257)+(1998/1,258)+(252,8/1,259)+(341,1/\*1,2510)- 1411 = =1587,058 - 1411 = 176,1 тыс. руб.

Аналогично рассчитываем NPV по 2 и 3 проекту.

NPV2 = 110,6 тыс. руб.

NPV3 = 360,3 тыс. руб.

Объем первоначальных инвестиций составляет 1 411 тыс. руб.

Для определения чистой приведенной стоимости используем соответствующую формулу и получаем значения чистого приведенного эффекта по трем проектам.

Результаты расчета показывают, что наиболее эффективным является третий инвестиционный проект - модернизация оборудования в целях улучшения качества собственных услуг (эффект составил 360,3 тыс. руб.). На втором месте по показателю эффективности находится инвестиционный проект, связанный с вложением финансов в новые услуги.

Однако исходя из сформированного выше подхода к построению стратегии управления финансовыми ресурсами (в частности - разработанной матрицей дифференцированных подходов к выбору стратегии управления капиталом) при принятии к реализации проектов необходимо учитывать не только инвестиционный эффект, но и стадии развития инвестирующих и инвестируемых организаций. С этой точки зрения наиболее выгодным будет проект с наименьшим инвестиционным эффектом, т.е. проект, связанный с расширением услуг.

Итоги анализа инвестиционной привлекательности проектов по вышеперечисленным критериям представлены в табличной форме.

Таблица 8

Оценка инвестиционной привлекательности проектов

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Критерий оценки  | Проект I (стадия роста) | Проект II (стадия роста)  | Проект III (стадия зрелости) |
| Риск не реализовать продукт (услугу)  | -  | +  | +  |
| Инвестиционный эффект  | +  | -  | + +  |
| Привлекательность инвестиционного проекта с точки зрения стадии развития  | +  | +  | -  |
| Итого баллов  | 2  | 2  | 3  |

В рамках реализации стратегии наращивания финансов для увеличения собственных уже существующих услуг наиболее подходящими инструментами, на наш взгляд, могут быть: увеличение IT-рекламы и достижение эффекта так называемой «Цитируемости» организации, т.е. узнаваемости, публичности посредством наружной рекламы; выработка эффективной маркетинговой стратегии (политики); инновации (в целях усовершенствования собственных услуг); создание сети; привлечение денежных инвестиций путём размещения облигаций.

На предварительном этапе совершенствования необходимо оценить ключевые факторы, влияющие на перспективы бизнеса, а также маркетинговые индикаторы деятельности организации и дать общую оценку эффективности и рискованности организации.

В целом необходимо разработать финансовую стратегию развития ООО «Ваше право», которая будет центральным блоком общей стратегии развития бизнеса, в комплексе увязывая показатели рыночной, инвестиционной, операционной, кредитной стратегий, которая будет выполнять роль, с одной стороны, связующего звена, позволяющего объединить все перечисленные стратегии в единое целое, а с другой - механизма оценки финансовой эффективности выбранной стратегии развития бизнеса.

Основной цель такой стратегии будет поиск способов увеличения поступления денежных средств в ООО «Ваше право».

В основные рекомендации хотелось бы включить следующие:

. Выбрать наиболее подходящие каналы коммуникации для эффективного доведения до участников рынка предложения о своих услугах.

. Создать условия по привлечению потока клиентов посредством масштабного размещения IT-рекламы и создания отдела продаж состоящего на первом этапе из двоих человек.

. Создать систему оценки клиентов в ООО «Ваше право», которая бы суммировала все риски, связанные с деловым партнером. Общая зависимость от такого партнера будет включать его дебиторскую задолженность. Установить формальные лимиты кредита каждому клиенту, которые будут определяться общими отношениями с этим клиентом, потребностями в денежных средствах, и оценкой финансового положения конкретного клиента.

. Увеличивать целевое поступление денежных средств из заинтересованных финансовых источников:

исследовать финансовые условия краткосрочного финансирования, предлагаемого банком, и варианты их улучшения;

пересмотреть условия долга организации (отсрочка выплаты основной суммы, снижение процентной ставки), и изучить возможность рефинансирования кредитов в других банках.

. Применение процедуры рассрочки и отсрочки платежей с поставщиками программных продуктов и остальных контрагентов.

# Заключение

В настоящее время финансы организаций выступают основой системы предпринимательства, количественные и качественные параметры финансового состояния организации определяют его место на рынке и способность функционировать в экономическом пространстве. Вследствие этого одно из ведущих мест в общем процессе управления хозяйствующими субъектами принадлежит управлению финансами.

В настоящий момент по организациям характерна реактивная форма управления финансами, т.е. принятие управленческих решений как реакции на текущие проблемы. Такая форма управления порождает ряд противоречий между:

интересами организации и фискальными интересами государства;

ценой денег и рентабельностью деятельности и т.д.

В результате дипломной работы были выявлены методы совершенствования управления денежными средствами, которыми может воспользоваться менеджмент ООО «Ваше право». Выявленные методы заключаются в трёх составляющих:

. Увеличение денежных поступлений путём создания постоянного потока клиентов;

. Проработка инструментов оплаты с каждым клиентом на основе общей финансовой политики организации.

. Увеличение поступлений денежных средств из заинтересованных финансовых источников, не связанных с взаимной деятельностью;

Эффективное бюджетирование потока денежных средств, подверженное воздействию огромного количества противоречивых факторов, возможно лишь в том случае, если ООО «Ваше право» удается осуществлять учет их влияния на условиях определенного компромисса. Поэтому в основу бюджетирования должен быть положен принцип непрерывности хозяйственной деятельности без рассечения ее на виды лишь тогда и поскольку, когда в кругообороте движения финансов обнаруживаются излишки, которые надо эффективно использовать, или недостатки, которые надо покрывать.

# Библиографический список

1. Гражданский кодекс РФ (ч. I и II) от 30.11.1994 N 51-ФЗ (принят ГД ФС РФ 21.10.1994), (ред. от 18.12.2006 с изм. и доп., вступившими в силу с 08.01.2007).

2. Налоговый Кодекс РФ ч.1,2 от 05.09.2000г. № 117-ФЗ. (ред. от 27.07.2006).

3. Положение о правилах организации наличного денежного обращения на территории Российской Федерации. Приказ Центробанка РФ от 05.01.98г. № 14-П (в ред. Указаний ЦБ РФ от 22.01.1999 N 488-У, от 31.10.2002 N 1201-У).Федеральный закон «О бухгалтерском учете» от 21 ноября 1996 года № 129. (ред. от 03.11.2006 N 183-ФЗ).

4. Акилова Е.В. Учетная политика в целях бухгалтерского учета и налогообложения на 2008 год // «Бухгалтерский учёт в издательстве и полиграфии» 2(110) - 2008 февраль

. Астахов В.П. Бухгалтерский учет. Ростов н/Д: Март, 2004.

. Бабаева Ю. А. Бухгалтерский учет. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2004.

. Бакаев А.С. Нормативное обеспечение бухгалтерского учета. Анализ и комментарии. М.: МЦФЭР, 2004.

. Баканов М.И., Шеремет А.Д. Теория экономического анализа: Учебник. - 4-е изд., доп. И перераб.- М.: Финансы и статистка, 2006.-416с.

. Бухгалтерский учет: Учебник / И.И. Бочкарева, В.А. Быков и др.; Под ред. Я.В. Соколова.- М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2006.- 768с.

. Бухгалтерский учет: Учебник для студентов вузов / Бабаев Ю.А., Комиссарова И.П., Бородин В.А.- 2-е изд., - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2005. - 527 с.

. Галицкий В.Ю. Все о кассовых операциях. М.: ГроссМедиа, 2006.

. Гукова А.В., Аникина И.Д. Индикаторы финансовой безопасности организации // «Национальные интересы: приоритеты и безопасность» 2(11) - 2007 февраль

. Гусева Т.М., Шепча Т.Н. Основы бухгалтерского учета, М: - Финансы и статистика, 2006.

. Донцова Л.В., Никифорова Н.А. Анализ финансовой отчетности. М.: Дело и Сервис, 2005.

. Евтух А.Т. Суть денег через призму современных финансов // «Финансы и кредит» 6(210) - 2006 февраль

. Егоров Д.Г., Егорова А.В. К вопросу об определении понятия "деньги" // «Финансы и кредит» 5(209) - 2006 февраль

. Захарьин В.Р. Учетная политика организации для целей налогового учета // Консультант бухгалтера. - 2006, №2, С 31-38.

18. Козлова Е.П. Бухгалтерский учет в организациях. М.: Финансы и статистика, 2005.

. Кондраков Н.П. Бухгалтерский учет. М.: ИНФРА-М, 2005.

. Коновалова Т.В., Часовских О.С. Денежные потоки в системе управления финансами сельскохозяйственных организаций // «Финансы и кредит» 39(279) - 2007 октябрь

. Левшин Г.В. Взаимосвязь учетной политики организации с управленческим учетом // «Экономический анализ: теория и практика» 21(102) - 2007 ноябрь

. Макаров В. Плановое начало - важный фактор оптимизации развития экономики // Общество и экономика. - 2007. - N 11-12. - С.91-99.

. Максимов А.А. Франшизы как инструмент управления рисками // Страховое дело. - 2009. - N 4. - С.28-38.

. Максимов А.А. Эффективность управления рисками с использованием оптимальных франшиз // Страховое дело. - 2009. - N 5. - С.25-31.

. Мельников М.А. Об оценивании эффективности слияний и поглощений с учетом риска // Страховое дело. - 2007. - N 9. - С.33-34.

. Михальская Г. Риски и капитальные затраты: влияние Джереми-фонда на создание капитала малых организаций // Регион: экономика и социология. - 2009. - N 1. - С.238-250.

. Мухаметшин Р.Т. Инвестиционные риски: мошенничество в финансовой отчетности // Нац. интересы: приоритеты и безопасность. - 2009. - N 2. - С.62-70.

. Пивкин С.А. Движение денежных средств как база распределения косвенных затрат производственного предприятия // «Финансы и кредит» 45(285) - 2007 декабрь

. Панов О.А. Стратегическое планирование как инструмент бюджетной реформы // Финансы. - 2008. - N 9. - С.25-28.

. Попов А. Планирование и формы собственности // Экономист. - 2007. - N 6. - C.30-38.

. Попов В. М. Бизнес фирмы и бюджетирование потока денежных средств / В.М. Попов, С.И. Ляпунов, Т.А. Воронова. - М.: Финансы и статистика, 2003. - 399 с

. Попова Е.В. Индикативное планирование как основной метод формирования долгосрочной социально-экономической стратегии России // Инновации. - 2008. - N 9. - С.15-26.

. Пансков В.Г. Налоговые риски: налогоплательщики и государство // Налог. вестник. - 2009. - N 1. - С.3-7.

. Пинская М.Р. Налоговый риск: сущность и проявления // Финансы. - 2009. - N 2. - С.43-46.

. Покаместов И.Я. Эффективное управление рисками при осуществлении факторинговых операций / Покаместов И.Е., Кожина Л.М. // Страховое дело. - 2007. - N 4. - С.25-29.

. Портер Е. Майкл. Конкурентная стратегия: Методология анализа отраслей и конкурентов. М: Альпина Бизнес Букс, 2005. 454 с.

. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности организации. Мн.: Новое знание, 2006.

. Садыков Реналь Р. / Садыков Ришат Р. Расчеты как способы исполнения денежных обязательств // «Финансы и кредит» 27(267) - 2007 июль

. Садыков Реналь Р. Садыков Ришат Р. Бесспорное списание денежных средств в исполнительном производстве // «Бухгалтер и закон» 1(97) - 2007 январь

. Семенов С.К. Деньги: безналичные расчеты в экономике // «Финансы и кредит» 27(267) - 2007 июль

. Семенов С.К. Деньги: эволюция, современные виды и классификация // «Финансы и кредит» 6(246) - 2007 февраль

. Соколов Я.В., Быков В.А. Инвентаризация как метод бухгалтерского учета // Бухгалтерский учет. - 2005.

. Стародубцева Е.Б. Накопление денежного капитала организациими // «Финансы и кредит» 34(322) - 2008 сентябрь

. Степанова Г.Н. Совершенствование финансово-экономической деятельности организации на основе управления денежными потоками // «Бухгалтерский учёт в издательстве и полиграфии» 7(103) - 2007 июль

. Савкин А. Все пойдет без плана / А.Савкин, И.Иванов, С.Зайцева // Русский Newsweek. - 2008. - N 41 - С.26-32.

. Савчук В. П. Управление прибылью и бюджетирование / В. П. Савчук. - М.: БИНОМ. Лаб. знаний, 2005. - 432 с.

. Сильвестров С. Экономическая политика развития и индикативное планирование // Общество и экономика. - 2007. - N 11-12. - С.119-137.

. Толстов И.В.Организация согласования показателей внутрифирменного планирования // Вестник НГУ. Сер. Соц.-экон. науки / Редкол. Мкртчан Г.М. и др. - 2006. - Т.2. вып.5. - С.77-82.

. Терехова В.А. Международная практика составления отчета о движении денежных средств // «Всё для бухгалтера» 20(188) - 2006 октябрь

. Титаева А.В. «Анализ финансового состояния организации», 2007, 48 с.

. Трофимова Л.Б. Использование косвенного метода отчета о движении денежных средств при управлении денежными ресурсами компании // «Международный бухгалтерский учёт» 11(119) - 2008 ноябрь

. Чалдаева Л.А. Антикризисное управление - политика регулирования финансовых отношений // «Дайджест-Финансы» 10(166) - 2008 октябрь.

. Шахбазян Е.М. Особенности управления оборотными средствами организации (на примере организаций пищевой промышленности). М., 2004. 162 с.