

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Тольяттинский государственный университет»

Институт финансов, экономики и управления
(наименование института полностью)

Департамент бакалавриата (экономических и управленческих программ)
(наименование департамента)

38.03.01 «Экономика»
(код и наименование направления подготовки, специальности)

«Финансы и кредит»
(направленность (профиль)/специализация)

БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА

на тему «Анализ заёмного капитала как источника финансирования деятельности компании (на примере ООО «СИБУР Тольятти»)»

Студент

Р.Р. Гайнутдинов

(И.О. Фамилия)

(личная подпись)

Руководитель

О.Г. Коваленко

(И.О. Фамилия)

(личная подпись)

Допустить к защите

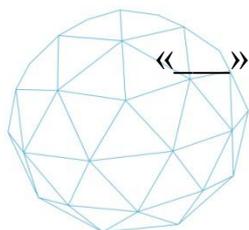
Руководитель департамента, канд. экон. наук, С.Е. Васильева

(ученая степень, звание, И.О. Фамилия)

(личная подпись)

« » _____ 20__ г.

Тольятти 2019



Росдистант

ВЫСШЕЕ ОБРАЗОВАНИЕ ДИСТАНЦИОННО

Аннотация

Бакалаврскую работу выполнил: Гайнутдинов Рамир Рустамович

Тема работы: «Анализ заёмного капитала как источника финансирования деятельности компании (на примере ООО «СИБУР Тольятти»)».

Научный руководитель: канд. экон. наук, доцент, доцент Коваленко Оксана Григорьевна.

Цель исследования – провести анализ заёмного капитала компании и разработать направления по улучшению источников финансирования деятельности компании.

Объект исследования – ООО «СИБУР Тольятти», основным видом деятельности которого является производство синтетических каучуков различных видов. Предмет исследования – управление формированием и использованием капитала предприятия.

Методы исследования – общенаучные методы исследования: анализ, синтез, сравнение и т. д., так и специальные методы: экономико-статистический, экономико-математический, балансовый, расчетно-конструктивный и др.

Анализируя полученные данные в работе видим, что для оптимизации структуры капитала необходимо увеличивать собственные средства за счет сокращения заёмных. Следовательно, для достижения оптимальной структуры капитала необходимо производить увеличение денежных средств и сокращать заемный капитал.

Практическая значимость работы заключается в том, что отдельные её положения в виде выводов и предложения по улучшению структуры капитала могут быть использованы специалистами организации, являющейся объектом исследования.

Структура и объем работы. Данная работа состоит из введения, трех глав, заключения, списка используемой литературы и приложений.

Содержание

Введение.....	4
1 Теоретические основы использования заёмного капитала как источника финансирования деятельности компании.....	6
1.1 Экономическая сущность и классификация источников финансирования деятельности.....	6
1.2 Формы и методы привлечения источников финансирования.....	23
2 Анализ использования заемного капитала как источника финансирования деятельности ООО «СИБУР Тольятти».....	32
2.1 Организационно-экономическая характеристика ООО «СИБУР Тольятти».....	32
2.2 Анализ использования заёмного капитала в ООО «СИБУР ТОЛЬЯТТИ».....	35
3 Совершенствование состава и структуры источников финансирования.....	41
3.1 Мероприятия по повышению эффективности использования источников финансирования.....	41
3.2 Сравнительный анализ эффективности лизинга и кредита как источников финансирования.....	46
Заключение.....	54
Список используемой литературы.....	57
Приложения.....	62

Введение

Деятельность каждого предприятия связана непосредственно с работоспособностью заемного и привлеченного капитала, и оттого, насколько действенно это происходит, напрямую зависят итоговые результаты.

Экономическая правильность управленческих решений является одним из главных условий для эффективной работы предприятия и достижения намеченных целей.

Капитал – одна из главных экономических категорий. Понятие «капитал» берет свои истоки от латинского слова «capitalis», что в переводе – главный, основной. Изначально, экономисты в своих трудах рассматривали капитал как главное накопление. Но в процессе развития экономики, это понятие наделили более глубоким смыслом и содержанием.

Капитал организации принято делить на собственный и заемный. Собственный капитал организации - общая стоимость средств организации, принадлежащие ей на правах собственности, использование которых направленно для формирования определенной доли его активов. Заемный капитал – это часть капитала, которую использует хозяйствующий субъект, не принадлежащая ему, но привлеченная на основе банковского, коммерческого кредита или эмиссионного займа, основанного на возвратности. Заемные средства как правило направлены на повышение эффективности производства, а также на увеличение рентабельности собственных средств.

Правильное управление структурой капитала позволяет за короткий промежуток времени увеличить первоначальный капитал организации.

В наше время многие ученые занимаются не только вопросом адаптации западных методик управления капиталом, но и вопросами использования новых критериальных оценок эффективности капитала, в частности – критерия стоимости предприятия.

Сказанное выше позволяет заключить, что данная тема бакалаврской работы имеет теоретическую и практическую значимость, что и послужило основанием для ее выбора.

Цель бакалаврской работы – провести анализ заёмного капитала компании и разработать направления по улучшению источников финансирования деятельности компании.

Для достижения цели бакалаврской работы необходимо выполнить соответствующие задачи:

- изучить теоретические основы использования заёмного капитала как источника финансирования деятельности компании,
- провести анализ использования заемного капитала как источника финансирования деятельности ООО «СИБУР Тольятти»,
- предложить направления совершенствования состава и структуры источников финансирования.

Предмет исследования - управление формированием и использованием капитала.

Объект исследования - заёмный капитал предприятия ООО «СИБУР Тольятти».

Теоретической и методологической основой работы послужили нормативно - правовые акты и работы отечественных авторов, исследующих вопросы управления заемным и привлеченным капиталом организации.

Информационной базой исследования послужила бухгалтерская отчётность организации.

В работе были использованы как общенаучные методы исследований: анализ, синтез, сравнение и т. д., так и специальные методы: экономико-статистический, экономико-математический, балансовый, расчетно-конструктивный и др.

Данная работа состоит из введения, трех глав, заключения, списка используемой литературы и приложений.

1 Теоретические основы использования заёмного капитала как источника финансирования деятельности компании

1.1 Экономическая сущность и классификация источников финансирования деятельности

Под финансовыми ресурсами компании понимается совокупность собственных денежных средств и привлеченных заемных поступлений, необходимых для покрытия всех текущих затрат предприятия, выполнения финансовых обязательств перед поставщиками и другими контрагентами, а также предназначенных для расширения капитала фирмы.

Финансовые ресурсы представляют собой результат от поступления, накопления, распределения и расходования денежных средств компании. Изучение особенностей формирования финансовых ресурсов нашло широкое отражение в научной литературе. В большинстве своем теоретики, определяя содержание финансовых ресурсов, исходят из следующих положений [9]:

Во-первых, финансы нужно рассматривать как составную часть производственных отношений в целом.

Во-вторых, финансовые ресурсы создаются и используются в процессе реализации финансовых отношений.

В-третьих, когда речь идет о финансовых ресурсах, то имеют в виду те средства, которые аккумулируются в фондах целевого назначения для осуществления определенных затрат. Интеграция указанных выше положений, отражающих современные научные и практические представления о природе и содержательной наполненности категории «финансовые ресурсы», определяет, что они выступают экономической основой организации их деятельности на принципах самофинансирования.

От обеспеченности финансовыми ресурсами зависят масштабы темпов развития товарооборота и всей хозяйственной деятельности субъекта предпринимательства. цели, управления финансовыми ресурсами[6,10,11]: поддержание имиджа платежеспособного субъекта хозяйствования,

способного привлечь капитал и выгодно его использовать; возможность получения кредитов и займов для дальнейшего развития; максимизация рыночной стоимости предприятия возможность финансирования участия в партнерских программах развития, в том числе социально значимых государственных программ; возможность реализации социальных программ, участия в процессе социального инвестирования; выход на новые рынки и завоевание новых «ниш» на существующих рынках; формирование новых конкурентных позиций;

При формировании финансовых ресурсов предприятия выделяется целый ряд источников финансирования, классификация которых зависит от их признаков. По праву собственности источники финансирования делятся на две группы: собственные и заемные. Также финансирование можно подразделить на три группы: финансирование на основе собственного капитала; финансирование на основе заемного капитала; смешанное финансирование на основе собственного и заемного капитала. В свою очередь, каждый из этих видов финансирования подразделяется на внешнее и внутреннее. По временным параметрам источники финансирования можно разделить на [11]: краткосрочные (до года); среднесрочные (от 1 года до 3-х лет); долгосрочные (от 3-х до 5-ти лет).

Под внутренними источниками финансирования понимаются собственные денежные средства компании (прежде всего чистая прибыль и амортизационные отчисления), которые являются основным источником для финансирования в большинстве российских компаний.

К внутренним источникам финансирования деятельности предприятия относятся: уставный капитал компании; фонды, которые были созданы и накоплены в результате основной деятельности компании; взносы физических или юридических лиц; чистая прибыль; амортизационные отчисления. С момента создания компании формируется ее собственный капитал. Изначально собственный капитал выражен только уставным капиталом.

Уставный капитал формируется из денежных вкладов учредителей предприятия. Его размер зависит от организационно- правовой формы и определяется в учредительных документах предприятия. Формирование фондов происходит из прибыли, полученной предприятием за счет производства товаров, оказания услуг, продажи товаров и т.д.

К создаваемым на предприятиях фондам относятся: резервный фонд, фонды накопления, социального развития и потребления. Также из нераспределенной прибыли может быть образован единый фонд предприятия. Однако существуют внутренние источники финансирования, которые создаются не за счет прибыли компании. К ним относится, например, добавочный капитал организации, который может формироваться с помощью:

1. Эмиссионного дохода (денежные средства, полученные за счет продажи акций по цене выше их номинальной стоимости).

2. Суммы дооценки внеоборотных активов (денежные средства, полученные в результате увеличения стоимости имущества компании при проведении переоценки по рыночной стоимости).
3. Курсовой разницы при формировании уставного капитала (денежные средства, выраженные разницей между оценкой вклада в уставной капитал в иностранной валюте и его рублевой стоимостью).

Добавочный капитал не может быть использован на цели потребления. Чаще всего он расходуется на увеличение уставного капитала, погашение убытка от основной деятельности или распределяется между учредителями компании. Чистая прибыль компании является собственностью ее учредителей. Неиспользованная часть чистой прибыли носит название нераспределенная прибыль, которая может быть использована для пополнения собственных оборотных активов, формирования долгосрочных активов и резервного капитала, а также материальное стимулирование и социальное развитие.

Накопление амортизационных отчислений происходит в процессе использования основных средств компании. Как правило, этот источник финансирования используется для приобретения новых активов, технических инноваций, замены изношенных долгосрочных активов, для прочих качественных и количественных обновлений производственных мощностей предприятий, а также для ремонта повреждённых активов.

Основным источником финансирования для предприятий являются именно внутренние источники, так как без них развитие предприятия становится невозможным. Если у компании отсутствуют внутренние источники финансирования, то она полностью теряет свой рыночный потенциал, и, соответственно, становится банкротом. Отсутствие у предприятия внутренних источников финансирования является важным показателем для внешних инвесторов. Преимуществами внутренних источников финансирования являются [13]:

1. Повышение финансовой устойчивости компании за счет пополнения из прибыли.
2. Уменьшение расходов по внешнему финансированию (проценты за кредиты и др.).
3. Снижение риска неплатежеспособности и банкротства.
4. Упрощение процесса принятия управленческих решений.

К недостаткам внутренних источников финансирования относятся:

1. Ограниченный объем привлечения, зависящий от результатов деятельности компании за год.
2. Отвлечение собственных средств из хозяйственного оборота.
3. Ограниченность независимого контроля эффективности использования ресурсов. Также стоит отметить тот факт, что в условиях нестабильности экономической ситуации большинство компаний ориентируются именно на внутренние источники финансирования, так как привлечение внешних источников финансирования становится проблематичным и дорогостоящим. Предприятия, работающие в

современных экономических условиях, не могут покрывать все свои потребности только за счет внутренних источников для этого их может быть недостаточно [9].

В связи с этим возникает необходимость в использовании внешних источников финансирования. Внешние источники финансирования можно разделить на две группы: привлеченные и заемные. Привлеченные внешние источники финансирования относятся к собственному капиталу и представлены финансированием на основе вкладов и долевого участия. Примерами привлеченного внешнего финансирования являются выпуск акций или привлечение новых пайщиков.

Внешнее финансирование на основе заемного капитала представлено кредитным финансированием, к которому относятся займы, ссуды, кредиты, лизинг и пр. Источником возврата заемных денежных средств является прибыль предприятия. Заёмный капитал можно классифицировать по времени его использования на долгосрочный и краткосрочный. В структуре долгосрочного заемного капитала в свою очередь выделяются кредиты банков (подлежащие погашению более чем через 1 год) и прочие долгосрочные пассивы. Краткосрочный заемный капитал подразделяется на кредиты (подлежащие погашению в течение 12 месяцев) и кредиторскую задолженность предприятия перед поставщиками и подрядчиком, бюджетом, сотрудниками (по оплате труда) и т.д. Банковский кредит является одним из важнейших внешних источников финансирования деятельности компании.

К достоинствам банковского кредита относятся большая независимость в применении полученных денежных средств без каких-либо специальных условий и оперативность получения денежных средств (при условии, что кредит предлагает банк, обслуживающий конкретное предприятие). Недостатками кредитной формы финансирования являются: необходимость выплаты процентов по кредиту из собственных средств (прибыли); необходимость обеспечения кредита; ухудшение структуры баланса в результате привлечения заемных средств, что может приводить к потере

финансовой устойчивости, неплатежеспособности и, в конечном счете, к банкротству предприятия/

Еще одним важным источником внешнего финансирования предприятия является его кредиторская задолженность перед персоналом, поставщиками, подрядчиками, учредителями, под которой понимается отсрочка платежа, в результате которой денежные средства временно используются в хозяйственном обороте предприятия – должника [14].

Основным достоинством данного вида финансирования является возможность бесплатного использования чужих денежных средств, однако существенным недостатком является повышение риска потери ликвидности, поскольку кредиторская задолженность относится к наиболее срочным обязательствам предприятия [11].

Лизинг также относится к внешним источникам финансирования предприятий. Основной целью его использования является приобретение объектов основных средств при нехватке собственных денежных средств на их покупку. Сущность лизинга состоит в том, что лизинговые компании платят полную стоимость требуемого компании оборудования и передают его предприятию в аренду с правом выкупа по остаточной стоимости в конце срока договора. По факту при использовании лизинга предприятие получает долгосрочный кредит от лизингодателя, который постепенно погашается путем отнесения платежей по лизингу на себестоимость продукции, работ или услуг. Основным преимуществом лизинга является то, что компания получает возможность получить необходимое оборудование и начать его использование без вложения собственных средств, а недостатком – увеличение риска, так как лизинговые платежи должны совершаться независимо от конечных результатов деятельности.

Таким образом, внешние источники финансирования позволяют компаниям ускорять оборачиваемость оборотных средств, увеличивать объемы совершаемых хозяйственных операций, сокращать объемы

незавершенного производства. Однако компании не должны забывать о необходимости последующего обслуживания принятых на себя долговых обязательств.

Как правило, основной задачей каждого коммерческого предприятия является максимальное извлечение прибыли, и в связи с этим часто возникает проблема наиболее эффективного направления использования финансовых ресурсов. И к основным направлениям использования финансовых ресурсов относятся: текущие затраты на производство, выпуск продукции; капитальные вложения, т.е. инвестиции в основные фонды (капитал). К данному направлению использования финансовых ресурсов относятся обновление оборудования, внедрение ресурсосберегающих технологий и инноваций и т.д.; расширение оборотных фондов, т.е. это закупка дополнительного сырья, материалов, топлива и т.п.; осуществление научно-исследовательских и опытно- конструкторских работ (НИОКР); инвестирование в ценные бумаги, приобретаемые на рынке, т.е. в акции и облигации других фирм; платежи органам финансово-банковской системы - налоговые платежи в бюджет, уплата процентов по кредитам, страховые платежи, погашение взятых ссуд и т.д.; стимулирование работников организации и поддержка членов их семей.

В данном случае речь идет о выплатах различных премий, оплата расходов на образование, здравоохранение, услуги, связанные с оздоровлением и т.д.; распределение прибыли между собственниками предприятия; благотворительная деятельность. Кроме того, еще одним немало важным направлением использования финансовых ресурсов является создание с целью дальнейшего использования различных денежных фондов.

К таким фондам, прежде всего, относятся уставной фонд (уставный капитал), который формируется на стадии создания предприятия, так же это резервный капитал, создаваемый для покрытия убытков. К таким фондам кроме того относятся и инвестиционный фонд, фонд накопления, амортизационный фонд, фонд оплаты труда, валютный фонд и т.д.

Одним из основных способов повышения эффективности использования финансовых ресурсов предприятия является формирование оптимальной структуры капитала, которая обеспечивает стабильное финансовое состояние, ликвидность и платёжеспособность. Под оптимальной структурой капитала предприятия понимается такое соотношение внешних и внутренних источников финансирования, при котором максимизируется рыночная стоимость данного предприятия.

Финансовое равновесие представляет собой такое соотношение внешних и внутренних источников финансирования компании, при котором она, за счет собственных средств, способна полностью погасить все свои долговые обязательства. Существование компании только за счет внутренних источников финансирования уменьшает финансовые риски бизнеса, но при этом темпы развития компании очень сильно снижаются, в том числе это негативно сказывается на размере выручки компании.

Напротив, при большом объеме внешних источников финансирования в структуре капитала компании повышается вероятность невыполнения ей своих долговых обязательств, а, следовательно, снижается привлекательность компании для инвесторов. Кроме того, клиенты и поставщики компании, заметив высокую долю заемных средств, могут начать искать более надежных партнеров, что приведет к падению выручки.

Оптимальное соотношение источников финансирования в структуре капитала помогает увеличить прибыль компании благодаря возможности расширения производства, выбору более качественных поставщиков сырья и т.д. В процессе оптимизации структуры капитала выделяются следующие этапы [10]: анализ капитала компании; оценка основных факторов, влияющих на структуру капитала компании; оптимизация структуры капитала по критерию максимизации уровня финансовой рентабельности; оптимизация структуры капитала по критерию минимизации уровня финансовых рисков; оптимизация структуры капитала по критерию минимизации его стоимости.

Одним из наиболее распространенных механизмов для оптимизации структуры капитала является финансовый рычаг, с помощью которого производится расчет суммы заемных средств компании на единицу собственного капитала. Под эффектом финансового рычага понимается показатель, определяющий какой объем дополнительной прибыли компания получит при различной доле использования заемных средств. С помощью данного показателя определяется оптимальное соотношение внешних и внутренних источников финансирования. При формировании оптимальной структуры капитала должны учитываться следующие факторы [10]:

1. Темпы роста оборота предприятия (чем выше темпы роста, тем больше доля заемных средств).

2. Стабильность динамики оборота (при стабильном обороте удельный вес заемных средств в пассивах может быть больше).

3. Уровень и динамика рентабельности (наиболее рентабельные предприятия имеют относительно низкую долю заёмных средств в среднем за длительный период).

4. Объем налогообложения (при более высоком налоге на прибыль, отсутствии налоговых льгот, предпочтительнее является финансирование за счёт внешних источников). Также определенное влияние на структуру капитала оказывает жизненный цикл предприятия. Так, на стадии стабилизации компании потребность в долгосрочных займах может просто не возникать. Для этой стадии нормальной является структура капитала, в которой доля заёмного капитала минимальна.

В период спада или кризиса при ухудшающихся показателях рентабельности и снижении финансовой устойчивости увеличивается доля заёмного капитала. Универсальных критериев формирования оптимальной структуры капитала нет. Подход к каждой компании должен быть индивидуальным и учитывать, как отраслевую специфику бизнеса, так и стадию развития предприятия.

Контроль за использованием финансовых ресурсов является одной из основных функций управления предприятием. Выполнение данной функции позволяет вовремя реагировать на изменения окружающей и внутренней среды предприятия, с целью поддержания его эффективного финансового состояния.

Организационно-экономический механизм мониторинга эффективности использования финансовых ресурсов представляет собой систему элементов управления (целей, функций, методов, структуры, субъектов управления) и объектов управления. Механизм процесса мониторинга эффективности использования финансовых ресурсов на предприятии представлен на рисунке 1 [9]. Организационная составляющая механизма мониторинга отвечает за организацию достижения целей и не ограничивается только организационными методами управления.

Организационно-экономический механизм мониторинга должен организовывать и направлять все действия участников процесса управления на достижение максимальной эффективности использования финансовых ресурсов предприятия. Управляемая подсистема (система, которой управляют) представлена финансовыми ресурсами предприятия.

В общем итоге для каждого предприятия направления использования финансовых ресурсов достаточно индивидуальны, по большей части это зависит от целей, которые оно преследует. Но что будет одинаково для всех предприятий и организаций так это то, что без финансовых ресурсов невозможно добиться эффективного развития и нормального функционирования.

В настоящее время все предприятия нуждаются в источниках финансирования своей деятельности. Финансирование деятельности означает, что в рамках экономического субъекта происходит процесс приобретения имущества, для ведения бизнеса. Так получается, что экономический субъект начинает обладать имуществом, наличие которого

обеспечено капиталом. Следовательно, капитал будем рассматривать как совокупность форм и методов финансирования деятельности.

По мнению Поляка Г.Б., капитал – авансируемая, инвестируемая в производство стоимость в целях извлечения прибыли. [32].

С точки зрения Савицкой Г.В, капитал – это средства, которыми располагает субъект хозяйствования для осуществления деятельности.

И.А. Бланк трактует капитал как накопленный методом сбережений запас финансовых благ в виде денежных средств и реальных активов, привлекаемых его собственниками в экономический процесс, в качестве инвестиционного ресурса. А также фактор производства для получения дохода, функционирование которых в финансовой системе строится на рыночных принципах и имеет связь с факторами времени, риска и ликвидности [6].

С точки зрения финансового менеджмента, капитал организации, показывает общую стоимость средств (в денежной, в материальной и нематериальной форме), инвестированных в формирование активов.

Изучая сущность капитала, необходимо уделить внимание следующим его характеристикам:

- Капитал организации является неотъемлемым фактором производства.
- Капитал организации является основным показателем ее рыночной стоимости.
- Капитал основной важный первоочередный источник создания благосостояния его собственников.
- Движение капитала организации основной показатель уровня эффективности хозяйственной деятельности

Лапуста М.Г в своей работе, классифицирует капитал следующим образом:

- По источникам формирования выделяют: собственный и заемный
- По целям использования: производственный, ссудный, спекулятивный

- По формам инвестирования: денежный, материальный, нематериальный

- По объектам инвестирования: основной и оборотный. Основной капитал содержится во всех видах внеоборотных активов (материальных и нематериальных), а оборотный капитал инвестирован в оборотные активы с различной степенью ликвидности (запасы, дебиторскую задолженность, финансовые вложения и денежные средства).

- В зависимости от форм нахождения в процессе кругооборота(в форме): денежной, производственной, товарной;

- В зависимости от форм собственности: государственный, муниципальный, частный;

- По характеру использования собственности: потребляемый, накапливаемый;

- По организационно правовой форме деятельности: акционерный, паевой, индивидуальный;

- По характеру участия в производственном процессе: функционирующий, нефункционирующий;

- По источникам привлечения: отечественный, иностранный;

Кроме предоставленной классификации Лапуста М.Г., имеют место быть и другие классификации капитала, так, например, И.А. Бланк в своих трудах предлагал распределить капитал по основным формам, представленным в таблице 1.1.

Таблица 1.1 – Виды капитала

Признаки классификации	Виды капитала
По источникам формирования	Собственный
	Заемный
По объектам инвестирования	Основной
	Оборотный
По формам инвестирования	Денежной
	Материальной
	Нематериальной

Управление капиталом состоит из разнообразных системных методов и принципов разработки и осуществления управленческих решений, которые связаны с его оптимальным формированием из различных источников, и для обеспечения его эффективного использования в различных сферах хозяйственной деятельности организации.

Управление капиталом, по мнению Бланка И.А., направленно на решение таких задач как:

- Формирование необходимого объема, который обеспечивает нужные организации темпы развития;
- Оптимизация распределения сформированного капитала по видам деятельности и направлению использования;
- Создание необходимых условий для достижения наивысшей доходности капитала при определённых уровнях финансовых рисках;
- Обеспечение минимального финансового риска, который связан с использованием капитала, при определённом уровне его доходности;
- Создание необходимого финансового равновесия предприятия в процессе его развития;
- Создание необходимого уровня экономического контроля над предприятием со стороны его учредителей;
- Создание необходимых условий, для обеспечения финансовой гибкости предприятия;
- Оптимизация оборотного капитала;
- Обеспечение своевременного реинвестирования капитала

На начальном этапе управления формирования капитала нового предприятия, нужно определять потребность, в его необходимом количестве. Если его объема будет не хватать на данном этапе, это может замедлить процесс открытия и использования мощностей предприятия, а иногда вообще не дает возможности начать операционную деятельность. Поэтому, определение необходимой потребности в капитале, для создания нового предприятия носит оптимизационный характер. Оптимизация в самом

широком смысле – это приведение системы (объекта) к некоторому оптимальному значению. Оптимальное значение (состояние) определяется на основе заданного(выбранного) критерия оптимизации.

Оптимизация общей потребности в капитале, для вновь создаваемого предприятия, можно достигать разнообразными методами. На практике применяются следующие методы:

Балансовый метод оптимизации общей потребности в капитале строится на определении нужной суммы активов, которые разрешают новому предприятию начать хозяйственную деятельность. Данный метод основывается, исходит из балансового алгоритма: вся сумма активов, которая создаётся предприятием равнозначна общей сумме инвестируемого в него капитала.

Метод аналогий основывается на установлении объёма используемого капитала на предприятиях-аналогах. Предприятие-аналог для осуществления такой оценки выбирается с учётом его отраслевой принадлежности, региона размещения, размера, используемой технологии, начальной стадии жизненного цикла и ряда других факторов [8].

Как известно, основной целью деятельности предприятия является получение максимальной прибыли при минимальных затратах.

Однако предприятие может выдвигать множество промежуточных целей, таких как обеспечение максимального объема реализации, удержание доли на рынке, завоевание новых рынков, подавление конкурентов, лидерство по качеству, ускорение оборачиваемости и др.

Если компания точно знает, на каком именно рынке она будет продвигать свой продукт и как ей лучше позиционировать себя в конкурентной и потребительской среде, то формировать комплекс маркетинговых мероприятий, в том числе продумывать ценообразование, ей гораздо проще, ведь разработка ценовой политики главным образом зависит от того, как предприятие планирует позиционировать себя на рынке.

Вместе с тем компания может преследовать и иные цели. Если она четко их представляет, то, безусловно, лучше знает, какая ей подходит ценовая политика. Если у компании острая конкуренция, то главная цель должна заключаться в выживании.

Для обеспечения нормальной работы и сбыта производимой продукции предприятиям не остается ничего, кроме как продавать товары по низким ценам, чтобы добиться лояльности покупателей. Здесь первоочередной задачей для них становится выживание, а не увеличение дохода. До того момента, пока сниженные цены покрывают издержки, компании, находящиеся в сложном финансовом положении, как-то могут держаться на плаву. Основная цель для множества компаний заключается в максимизации текущего дохода.

Предприятия данной категории изучают спрос и производственные издержки применительно к разным уровням цен и останавливаются на такой приемлемой стоимости, которая будет способствовать максимизации текущего дохода и наиболее полному покрытию издержек.

Если дела обстоят так, значит, компания настроена, прежде всего, на улучшение финансовых показателей и они для нее важнее достижения долговременных целей. Цель максимизации прибыли становится главной не только для предприятий, имеющих устойчивое положение на рынке, но и предприятий, не слишком уверенных в своем будущем, однако пытающихся предельно использовать положительную для себя конъюнктуру рынка.

Предприятия другой категории стремятся к лидерству в отрасли, руководствуясь тем, что компании, которые занимают первые позиции, работают с наименьшими издержками и самыми высокими финансовыми показателями. Стремясь к лидерству, компании снижают цены настолько, насколько это возможно. Один из вариантов этой цели может заключаться в стремлении добиться конкретного приращения рыночной доли, что является сутью ценовой политики таких предприятий. Какие-то компании хотят,

чтобы качество их продукции было самым высоким среди аналогов конкурентов.

Как правило, на люкс-товары устанавливают довольно высокую цену для покрытия производственных издержек и затратных научных исследований.

Таким образом, источники финансирования деятельности должны:

1. увеличивать рентабельность продаж, то есть процентное соотношение прибыли к общей сумме дохода от продаж;

2. повышать доходность чистого собственного капитала компании (отношение прибыли к общей сумме активов по балансу за вычетом всех обязательств);

3. максимизировать рентабельность всех активов компании (отношение прибыли к общей сумме бухгалтерских активов, основой для формирования которых являются как собственные, так и заемные средства);

4. стабилизировать цены и уровень дохода, укреплять позиции на рынке, то есть долю компании в общем объеме продаж на данном товарном рынке (эта цель может быть особенно значимой для компаний, работающих в такой рыночной среде, где малейшее колебание цен вызывает существенные изменения в продажах); достигать наиболее высоких темпов роста продаж.

Ценовая политика является одним из основополагающих факторов, влияющих на успешную деятельность компании. В связи с этим формировать цены следует очень продуманно. Зачастую маркетологи и руководители предприятий допускают ряд ошибок, которые приводят к неудовлетворительным экономическим показателям.

Если компания упускает хотя бы малейшую деталь, то в дальнейшем рискует снизить эффективность своей работы. Перед запуском продукции в продажу обязательно проведение детального маркетингового исследования. На основе его результатов можно судить, насколько товар ценен для покупателя. Если компания сочтет, что проводить данное мероприятие необязательно, то она вполне может установить необоснованно заниженную

стоимость и упустить возможную прибыль, благодаря которой удалось бы расширить производство.

Следует обращать внимание и на действия конкурентов, в частности на то, какую ценовую политику они ведут. Необходимо изучить несколько возможных вариантов развития событий, определяющих реакцию конкурентов на проводимые вами мероприятия. Если недооценить соперников, то вполне можете уступить им свои позиции на рынке из-за неэффективной ценовой политики.

Для того чтобы определить нужный объем потребности в капитале, для создаваемой организации (предприятия) данным методом нужно придерживаться следующих этапов:

На первом этапе, когда только происходит проектирование параметров создания и предстоящего существования организации, нужно определить самые важные показатели, которые оказывают влияние непосредственно на количество капитала. Формирование предварительных перечней организаций, по ранее установленным признакам, выступающих как потенциально аналоговые организации для вновь создаваемых предприятий, происходит на второй ступени развития.

Сопоставление численных данных, которые предприятия подбирают с необходимыми требованиями и влияющими на необходимость в капитале, осуществляется на третьей периоде. Необходимо так же рассчитать корректирующие коэффициенты по параметрам, по которым происходит сравнение.

Четвёртый этап характеризуется оптимизацией потребности в капитале, по определённым параметрам, учитывая корректирующие коэффициенты [10]

Таким образом, применения данного метода, носит сложный характер, так как сложно определить правильный подбор предприятий аналогов.

1.2 Формы и методы привлечения источников финансирования

Финансами называют совокупную сумму средств, обеспечивающих всю деятельность компании: от платежеспособности перед поставщиками и арендодателями в настоящем до возможности расширения сферы интересов в будущем [9].

К сожалению, время от времени могут возникать причины, препятствующие слаженной и бесперебойной работе предприятия.

Среди них могут быть: средства от реализации продукции поступают позднее, чем приходит пора расплачиваться по долговым обязательствам, инфляция обесценивает полученный доход так, что невозможно приобрести сырье для производства следующей партии товара, расширение фирмы или открытие филиала.

Во всех вышеперечисленных ситуациях компании приходится искать внутренние и внешние источники финансирования.

Источник финансирования – ресурс-донор, который обеспечивает постоянный или временный приток материальных и нематериальных средств. Чем стабильнее идут дела компании, тем выше ее ликвидность на экономическом рынке, поэтому главной головной болью предпринимателя является поиск самого лучшего источника финансирования.

Виды источников финансирования: внутренний, внешний, смешанный. Финансовые аналитики настаивают на идее о том, что основные источники должны иметь корни из нескольких разных ресурсов, потому как у каждого из них есть свои особенности.

Внутренние источники финансирования – это совокупность всех собственных материальных и нематериальных средств организации, которые были получены в результате работы компании. Они выражаются не только в деньгах, но еще и в интеллектуальных, технических и инновационных ресурсах. К внутренним источникам финансирования бизнеса относятся: доход в денежном эквиваленте, амортизационные отчисления, выданные

займы, удержание зарплат, факторинг, продажа активов, резервная прибыль, перераспределение средств [21].

Доходы в деньгах. Прибыль от реализации товара или услуги принадлежит собственникам компании. Часть из них выплачивается как законные дивиденды учредителям, а часть идет на обеспечение работоспособности фирмы в будущем (закупки сырья, оплату рабочей силы, коммунальных платежей и налогов). Как нельзя лучше подойдут в качестве источника.

Амортизационные отчисления. Так называется некая сумма, отложенная про запас, на случай поломки или износа оборудования. Ее должно быть достаточно, чтобы купить новую технику без риска влезть в другие источники и активы. Их можно использовать как вложения в новую идею.

Выданные займы. Те средства, которые были выданы клиентам на кредитной основе. При необходимости их можно востребовать.

Удержание зарплат. Работник имеет право получить оплату за проделанный труд. Однако, если требуется дополнительно вложиться в новый проект, можно на месяц–другой воздержаться от выплаты, предварительно договорившись с персоналом.

Такой метод сопряжен с большим риском, так как увеличивает долг компании и провоцирует рабочих на забастовки.

Факторинг. Возможность отстрочить платежи фирме-поставщику путем обещаний выплатить все с процентами позднее.

Продажа активов. Актив – это любой вещественный или нематериальный ресурс, который имеет свою цену. Если у предприятия или ее участников есть неиспользующиеся активы, например, земля или складское помещение, то их можно продать, а вырученные деньги вложить в новый, перспективный проект [31].

Резервная прибыль. Деньги, которые отложены про запас, на случай непредвиденных расходов или для устранения последствий форс-мажоров и стихийных бедствий.

Перераспределение средств. Выручит, если организация одновременно занимается несколькими направления. Нужно определить наиболее продуктивное и перевести финансы на него с остальных, менее эффективных.

Внутреннее финансирование предпочтительнее, так как не подразумевает вмешательств со стороны с последующей частичной или даже полной потерей основного контроля над деятельностью предприятия.

Внешние источники финансирования – это применение финансовых средств, полученных извне, для продолжения деятельности компании.

В зависимости от вида и продолжительности, внешнее финансирование бывает привлеченным (от инвесторов и государства) и заемным (кредитные фирмы, физические и юридические лица).

Примеры внешних источников финансирования: кредиты, лизинг, овердрафт, облигации, торговые займы, долевое финансирование, слияние с другой организацией, продажа акций, государственное спонсорство. Виды внешних источников финансирования бизнеса

Кредит – самый распространенный способ получить деньги на развитие, потому что его не только можно быстро получить, но выбрать наиболее приемлемую программу.

Кроме того, кредитование доступно большинству владельцев фирм. Выделяют два основных вида кредитов: коммерческий (предоставляется фирмой-поставщиком в виде отсрочки платежа), финансовый (собственно денежный заем от финансовых организаций).

Кредит выдается под оборотный капитал или имущество фирмы. Его сумма не может превышать 1 млрд рублей, которые компания обязана вернуть в течение 3 лет.

Лизинг считается одним из типов кредитования. От обычного кредита он отличается тем, что организация может взять в аренду технику или оборудование и, осуществляя свою деятельность с их помощью, постепенно выплачивать законному владельцу полную сумму. Другими словами, это полная рассрочка [21].

По лизингу возможно арендовать: целое предприятие, участок земли, постройку, транспорт, технику, недвижимость. Как правило, лизинг-компании идут на встречу и предоставляют наиболее выгодные условия заемщику: они не требуют залога, не накидывают проценты и индивидуально составляют график приема платежей. Оформление лизинга проходит гораздо быстрее, чем кредита за счет отсутствия необходимости предоставлять большое количество документов.

Овердрафтом называют форму кредитования банком, когда основной счет предприятия привязывают к кредитному счету. Максимальная сумма равна 50% от месячного денежного оборота самой фирмы.

Таким образом, банк становится незримым финансовым партнером, который всегда в курсе коммерческой обстановки: если организации необходимы вложения на любые нужды, на ее счет автоматически поступают средства из банка. Однако если к концу оговоренного срока выданные деньги не будут возвращены банковскому учреждению, будет выставлен процент.

Под облигациями предполагают кредит с процентной ставкой, который выдает инвестор. По времени могут быть долгосрочные (от 7 лет), среднесрочные (до 7 лет) и краткосрочные (до 2 лет) облигации. Существуют два варианта облигаций: купон (кредит выплачивается с равной разбивкой процента за 2, 3 или 4 раза в течение года), дисконт (кредит выплачивается за несколько раз в течение года, но процентная ставка может различаться от раза к разу).

Торговые займы. Данный метод внешнего финансирования подходит, если сотрудничающие друг с другом предприятия согласны получать оплату в натуральном виде, товаром или услугой, то есть обмениваться продуктом

производства. Лизинг как одна из форм внешнего финансирования Долевое финансирование Подобный источник подразумевает вовлечение в состав учредителей нового члена, инвестора, который путем вложения своих средств в уставной капитал, расширит или стабилизирует финансовые возможности компании [17].

Слияние. При необходимости можно найти другую компанию с такими же проблемами с финансированием и произвести слияние фирм. Сэкономив за счет масштабности, организации-партнеры могут найти более выгодный источник.

Чтобы взять тот же самый кредит, фирма должна быть лицензирована, а чем она крупнее, тем больше шансов, что процедура получения лицензии увенчается успехом.

Продажа акций. Продавая даже небольшое количество акций компании, можно существенно пополнить бюджет. Также есть шанс, что фирмой заинтересуются крупные капиталисты, готовые инвестировать в производство. Но нужно быть готовым делиться контролем: чем больший поток инвестиций будет со стороны, тем большим куском доли нужно будет делиться.

Государственное спонсорство. Отдельный вид внешнего финансирования. В отличие от банковского кредита, государственное спонсорство подразумевает бесплатный и безвозвратный заем денег. Все же его получить не так просто, потому что нужно соответствовать одному важному критерию – входит в сферу интересов государственных органов.

Госфинансирование бывает нескольких видов: капиталовложения (если на постоянной основе, то государству отходит контрольный пакет акций), субсидии (частичное спонсорство), заказы (государство заказывает и покупает продукцию, обеспечивая фирме стопроцентную реализацию товара) [11].

Внешнее финансирование сопряжено с большими рисками, и к нему лучше прибегать в случае, когда не удастся справиться с кризисом в

компании своими силами. Плюсы и минусы внутренних и внешних источников финансирования

Внутренний – простота привлечения финансов, – отсутствие потребности просить разрешение на трату,

- отсутствие необходимости выплат по процентным ставкам,
- сохранения контроля над деятельностью;
- ограниченное количество финансов, – ограничения в расширении.

Внешний – неограниченность финансового потока,

- возможность смены оборудования,
- увеличение оборотов и, соответственно, прибыли;
- высокий риск банкротства,
- необходимость выплачивать процентные ставки,
- необходимость прохождения через бюрократические проволочки.

От правильного выбора источника финансирования зависит эффективность и прибыль всей организации в целом. Нужно определиться со списком потенциальных источников обеспечения. Начиная с самых дешевых и заканчивая самыми дорогими, составить иерархию.

Посчитать затраты и окупаемость бизнес-идеи, для которой ведется поиск источников. Подобрать самый оптимальный вариант финансирования.

Понять, насколько выбор источника финансирования был оправдан, можно только по результатам работы, спустя время: если производительность и оборот организации возросли, значит, все было сделано правильно.

При оценке капитала, используемого предприятием, необходимо все элементы разделить на части, каждая из которых будет являться предметом оценки. Как видно из таблицы 1.2 как собственный, так и заемный капитал обладают набором признаков, зависящих от принадлежности капитала предприятию.

Таблица 1.2 – Основные отличия собственных и заёмных источников финансирования предприятия [6]

Признак	Вид источника средств по принадлежности предприятию	
	Собственный	Заёмный
Право на участие в управлении предприятием	Даёт	Не даёт
Право на получение части прибыли и имущества	По остаточному принципу	первоочередное
Необходимость привлечения других хозяйствующих субъектов	Не существует	Существует в любом случае
Срок возврата капитала	Не установлен	Строго о пределен
Риск банкротства при дополнительном риске	Не возрастает	Существенно возрастает
Возможность снижения налога на прибыль	Нет	Есть

Принцип поэлементной оценки стоимости капитала можно выполнить, используя следующие методы [10]:

1. Сопоставление собственного и заемного капитала.
2. Динамической оценки.
3. Метод средневзвешенной стоимости.
4. Метод установления границ, для применения привлекаемого дополнительно капитала.

Если предприятие имеет заемные средства, то возникает эффект финансового левиреджа.

Эффект финансового левиреджа определён в работах большинства экономистов как показатель, который отражает увеличение к рентабельности собственных средств. Находится данный показатель таким образом [8]:

$$EFL = (1 - N) \times (ROTA - Cir) \times (IR / OE), \quad (1.1)$$

где - N - ставка налогообложения прибыли, (в процентах),

$ROTA$ - экономическая рентабельность активов (отношение прибыли до выплаты процентов за кредит и налога на прибыль к величине активов);

Cir –цена заемных ресурсов, (в процентах);

IR –заемные ресурсы, (в руб); OE –собственные ресурсы, (в руб).

Получается, что увеличение коэффициента финансового левериджа создаёт еще большее увеличение его эффекта, хорошего либо неблагоприятного, все будет зависеть от того, какой величиной будет обладать дифференциал финансового левериджа.

Следовательно, если коэффициент финансового левериджа будет обладать хорошей или неэффективной динамикой, то его дифференциал (благоприятный либо неблагоприятный) будет создавать либо приводить либо к увеличению суммы и увеличению уровня прибыли на свой капитал, либо будет увеличивать финансовые риски.

Несмотря на это, не большая часть экономистов предлагает по-другому определять уровень эффекта финансового рычага (финансового левериджа).

Примером может послужить трактовка В.В. Ковалева. Он считает, что финансовый рычаг – это соотношение заемного и собственного капитала.

В целом данный показатель не отражает результат воздействия структуры капитала на рентабельность собственных средств предприятия, это всего лишь одна из составляющих левериджа, другими словами его «плечо рычага». Зная, как действует финансовый рычажок на увеличение прибыли для своего капитала, можно целеустремленно воздействовать на стоимость и структуру капитала компании.

Западные экономисты выдвинули мнение, что наилучшее значение уровня эффекта финансового будет достигнуто в том случае, когда значение находится близко в пределах 30 - 50 %. Таким образом, он будет равен примерно от одной третьей до половины уровня экономической рентабельности активов. Только при данных значениях он может возмещать налоговые изъятия и предоставить собственным средствам необходимую отдачу [13].

Таким образом, можно сделать вывод, что компании необходимо самой решать, какие источники финансирования нужно использовать в применяемой ими экономической политике. Также необходимо учитывать,

какие задачи ставит перед собой компания, каков характер выбранного планирования и числа многих других значений.

Например, значение внутренних факторов, а именно: темп увеличения продаж, насколько стабильны продажи, уровень и динамика рентабельности, прочих, а также значение внешних факторов (положение рынка краткосрочных и долгосрочных кредитных ресурсов, значение налоговой нагрузки, и тому подобное).

При определении оптимального значения коэффициента покрытия процентов необходимо не только учитывать их отраслевую специфику, особенности развития экономики в данной стране, но и анализировать динамику коэффициента, сопоставляя с прошлым и ожидаемыми значениями для аналогичных компаний. Подобный анализ позволит выявить тенденции улучшения или ухудшения способности покрытия долгов с течением времени.

Многие зарубежные и отечественные экономисты, рассматривающие проблемы управления капиталом в целом и его структурой, в частности, отмечают, что значительная доля заёмных средств в структуре капитала компании обусловлена эффектом финансового рычага (финансовым леввериджем). Компании, рационально использующие в своей деятельности заёмные средства, не принимая во внимание их стоимость.

Следовательно, финансовый левверидж является объективным фактором, который возникает при появлении заёмных средств в объёме используемого предприятием капитала, который позволяет получать дополнительную прибыль на собственный капитал [20].

2 Анализ использования заемного капитала как источника финансирования деятельности ООО «СИБУР Тольятти»

2.1 Организационно-экономическая характеристика ООО «СИБУР Тольятти»

ООО «СИБУР Тольятти» является одним из крупнейших предприятий нефтехимического комплекса России, расположенное в г. Тольятти Самарской области, которое сочетает в себе доступ к природным ресурсам и бюджетным производственным ресурсам с собственной инфраструктурой и логистикой.

В настоящее время компания производит производство синтетических каучуков различных видов (сополимерные, изопреновые и бутилкаучук). В ближайшее время также начнется производство мономеров и полимеров, что еще больше расширит ассортимент фирмы.

Вся продукция компании высокого качества. ООО «СИБУР Тольятти» поставляет продукции на внутренний рынок и СНГ, а также страны Европы, Азии и Америки [25].

ООО «СИБУР Тольятти» постоянно совершенствуется и развивается. Одна из основных целей стратегического планирования - повышение стоимости компании за счет совершенствования корпоративных отношений, рационального управления капиталом и роста доходности бизнеса.

Чтобы достичь установленной цели, организация руководствуется следующими принципами:

- дальнейшие крупные инвестиционные вложения в производство нефтехимических товаров;
- постоянный мониторинг, анализ и исследование бизнес-модели компании, что в перспективе должно минимизировать издержки на закупку материалов;
- непрерывное улучшение выпускаемой продукции и услуг;

– клиентоориентированность, достигаемая благодаря расширенной логистической и сбытовой сети.

Основа структуры управления организации компании - рисунок 2.1.

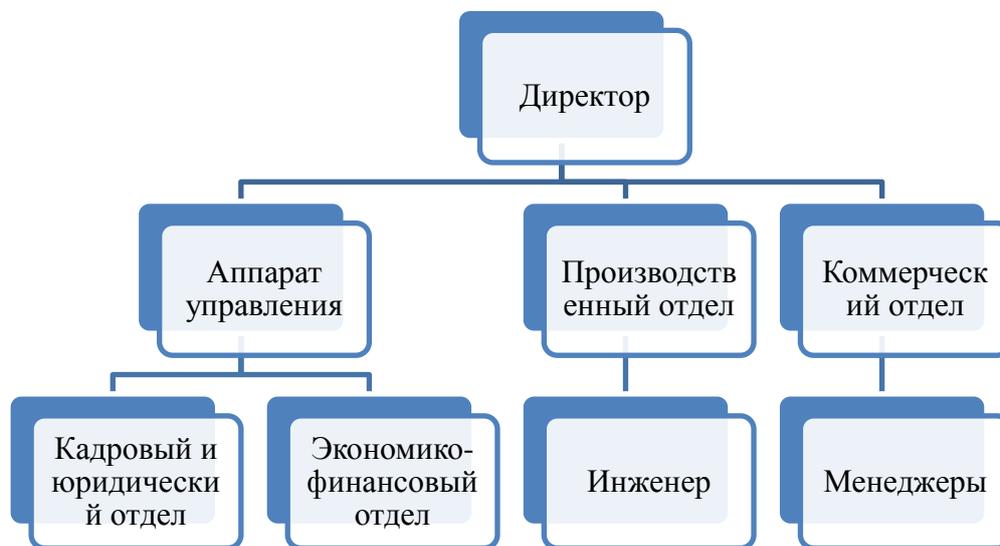


Рисунок 2.1 – Основа структурной организации компании ООО «СИБУР Тольятти»

ООО «СИБУР Тольятти» производит свыше 100 наименований продукции, все из которых являются сертифицированными и ориентированными на покупателя. Основные виды продукции предприятий ООО «СИБУР Тольятти» рисунок 2.2:

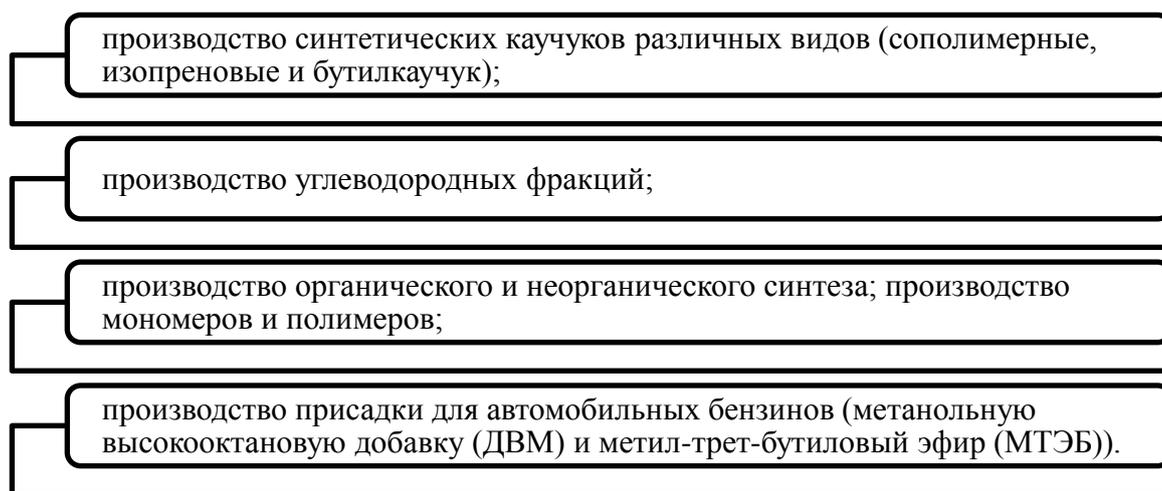


Рисунок 2.2 – Основные виды продукции предприятий ООО «СИБУР Тольятти»

Производственно-финансовые результаты деятельности по основным видам продукции ООО «СИБУР Тольятти» за 2016-2018 гг. представлены в таблице 2.1 (на основании Приложений А, Б, В).

Таблица 2.1 – Производственно-финансовые результаты деятельности по основным видам продукции ООО «СИБУР Тольятти» за 2016-2018 гг., тыс. руб.

Показатель	2016 г.	2017 г.	2018 г.	Отклонение 2018 г. к 2016 г.	
				абс.	отн, %
Сумма всех активов	4458284	4971396	4424828	-33456	-0,75
Внеоборотные активы	289458	278784	610744	321286	111
Оборотные активы	4168826	4692612	3814084	-354742	-8,51
Основные средства	89001	104209	412228	323227	363,17
Запасы	552150	697123	591708	39558	7,16
Собственный капитал	2349305	2054803	1927621	-421684	-17,95
Заемный капитал	2108979	2916593	2497207	388228	18,41
Выручка (нетто)	10077307	12084299	12828148	2750841,00	27,30
Себестоимость продаж	9132371	10716556	11554846	2422475	26,53
Прибыль (убыток) от продаж	812272	1200392	989960	177688,00	21,88
Прибыль (убыток) до налогообложения	790904	1165080	993037	202133,00	25,56
Чистая прибыль (убыток)	658514	911892	772818	114304,00	17,36
Рентабельность продаж	0,07	0,08	0,07	-8,15	-8,15

Как мы видим из таблицы:

Сумма всех активов в 2018 году по сравнению с 2016 годом уменьшилась на 33456 тыс. руб. или -0,75 %;

Величина собственного капитала в 2018 году по сравнению с 2016 годом уменьшилась на 421684 тыс. руб. или -17,95 %

Величина заемного капитала в 2018 году по сравнению с 2016 годом увеличилась на 388228 тыс. руб. или 18,41 %

Стоимость основных средств в 2018 году по сравнению с 2016 годом увеличилась на 323227 тыс. руб. или 363,17%

Величина внеоборотных активов в 2018 году по сравнению с 2016 годом увеличилась на 321286 тыс. руб. или 111 %

Величина оборотных активов в 2018 году по сравнению с 2016 годом уменьшилась на 354742 тыс. руб. или -8,51 %

Себестоимость продаж в 2018 году по сравнению с 2016 годом увеличилась на 2422475 тыс. руб. или 26,53 %

Выручка (нетто) в 2018 году по сравнению с 2016 годом увеличилась на 2750841,00 тыс. руб. или 27,30 %

Прибыль (убыток) от продаж в 2018 году по сравнению с 2016 годом увеличилась на 177688,00 тыс. руб. или 21,88 %

Прибыль (убыток) до налогообложения в 2018 году по сравнению с 2016 годом увеличилась на 202133,00 тыс. руб. или 25,56 %

Чистая прибыль (убыток) в 2018 году по сравнению с 2016 годом увеличилась на 114304,00 тыс. руб. или 17,36 %

Рентабельность производства в 2018 году по сравнению с 2016 годом уменьшился на -0,01 п.п или -8,15 %

В целом можно сказать, что капитализация предприятия растет, деятельность прибыльна и высоко рентабельна.

2.2 Анализ использования заёмного капитала в ООО «СИБУР ТОЛЬЯТТИ»

От грамотного управления структурой капитала зависит ликвидность баланса.

В таблице 2.2 на основе отчетности проведем анализ ликвидности баланса.

Таблица 2.2 – Группировка имущества и обязательств по степени ликвидности ООО «СИБУР Тольятти» за 2016-2018 гг., тыс. руб.

Актив	Абсолютные величины, тыс. руб.			Пассив	Абсолютные величины, тыс. руб.		
	2016	2017	2018		2016	2017	2018
Наиболее ликвидные активы (А1)	752	3407	21944	Наиболее срочные обязательства (П1)	1967055	2723755	2224863
Быстро реализуемые активы (А2)	3612167	3991179	3197700	Краткосрочные пассивы (П2)	116931	157333	229357
Медленно реализуемые активы (А3)	555907	698026	594440	Долгосрочные пассивы (П3)	24993	35505	42987
Трудно реализуемые активы (А4)	289458	278784	610744	Постоянные пассивы (П4)	2349305	2054803	1927621
Итого активы (ВА)	4458284	4971396	4424828	Итого пассивы (ВП)	4458284	4971396	4424828

Для интерпретации данных таблицы 2.2 составим таблицу 2.3

Таблица 2.3 – Оценка выполнения условий ликвидности баланса по ООО «СИБУР Тольятти» за 2016-2018 гг.

Нормативные показатели	Соотношение активов и пассивов баланса		
	2016	2017	2018
Условие			
Условие А1=>П1	-	-	-
Условие А2=>П2	+	+	+
Условие А3=>П3	+	+	+
Условие А4<П4	+	+	+

Как мы видим из таблицы 2.3 предприятие не может отвечать по краткосрочным обязательствам, но в долгосрочной перспективе ликвидность можно восстановить.

Далее в таблице 2.4 представим показатели финансовой структуры и долгосрочной платежеспособности ООО «СИБУР Тольятти» за 2016-2018 годы.

Таблица 2.4 – Показатели финансовой структуры и долгосрочной платежеспособности ООО «СИБУР Тольятти» за 2016-2018 гг., тыс. руб.

Показатель	Нормативное значение	Период			Изменение, тыс. руб.		Темп роста, %	
		2016	2017	2018	2018 - 2017	2018 - 2016	2018 / 2017	2018 / 2016
Собственный капитал	тыс. руб.	2 349 305	2 054 803	1 927 621	-127 182	-421 684	93,8	82,1
Долгосрочные обязательства	тыс. руб.	24 993	35 505	42 987	7 482	17 994	121,1	172,0
Краткосрочные обязательства	тыс. руб.	2 083 986	2 881 088	2 454 220	-426 868	370 234	85,2	117,8
Заемный капитал	тыс. руб.	2 108 979	2 916 593	2 497 207	-419 386	388 228	85,6	118,4
Совокупные пассивы	тыс. руб.	4 458 284	4 971 396	4 424 828	-546 568	-33 456	89,0	99,2
Коэффициент независимости	от 0,5 до 0,7	0,53	0,41	0,44	0,02	-0,09	105,4	82,7
Коэффициент финансовой устойчивости	от 0,75 до 0,9	0,53	0,42	0,45	0,02	-0,09	105,9	83,6
Коэффициент финансирования	больше равно 0,7	1,11	0,70	0,77	0,07	-0,34	109,6	69,3
Коэффициент финансового рычага	до 1,5	0,90	1,42	1,30	-0,12	0,40	91,3	144,3

По данным таблицы 2.4 делаем вывод о том, что финансовая структура предприятия не эффективна, при этом наблюдается тенденция сокращения собственного капитала на 421684 тыс. руб., при росте заемного капитала на 388228 тыс. руб.

На долгосрочную платежеспособность в части коэффициента независимости и финансовой устойчивости можно сказать, что она ухудшилась, при этом не соблюдаются нормативы.

В таблице 2.5 проведем анализ динамики источников образования имущества ООО «СИБУР Тольятти» за 2016-2018 гг., тыс. руб.

Таблица 2.5 – Анализ динамики источников образования имущества ООО «СИБУР Тольятти» за 2016-2018 гг., тыс. руб.

Показатели	Период			Изменение, тыс. руб.		Темп роста, %	
	2016	2017	2018	2018 - 2017	2018 - 2016	2018 / 2017	2018 / 2016
Уставный капитал	10	10	10	-	-	0,00	0,00
Нераспределенная прибыль	12 658	27 874	33 435	5 561	20 777	19,95	164,14
Итого собственный капитал	12 668	27 884	33 445	5 561	20 777	19,94	164,01
Заемные средства	194 734	64 900		(64 900)	(194 734)	-100,00	-100,00
Итого долгосрочные обязательства	194 734	64 900	-	(64 900)	(194 734)	-100,00	-100,00
Заемные средства	16 919	135 577	171 204	35 627	154 285	26,28	911,90
Кредиторская задолженность	372 150	237 841	223 153	(14 688)	(148 997)	-6,18	-40,04
Оценочные обязательства	13	2 169	3 182	1 013	3 169	46,70	24376,92
Итого краткосрочные обязательства	389 082	375 587	397 539	21 952	8 457	5,84	2,17

Как мы видим из таблицы, собственный капитал увеличился за счет нераспределенной прибыли на 20777тыс. руб. или 164,14%.

Предприятие полностью погасило долгосрочные и наращивает краткосрочные обязательства за 2016-2018 гг. на 2,17% в основном за счет займов на 911,9% за три года. Отметим снижение кредиторской задолженности на 40,04%. В таблице 2.6 проведем анализ структуры источников капитала ООО «СИБУР Тольятти» за 2016-2018 гг., тыс. руб.

Таблица 2.6 – Анализ структуры источников капитала ООО «СИБУР Тольятти» за 2016-2018 гг., тыс. руб.

Показатели	2016		2017		2018	
	Тыс. руб.	%	Тыс.руб	%	Тыс.руб	%
Уставный капитал	10	0,00	10	0,00	10	0
Нераспределенная прибыль	12 658	2,12	27 874	5,95	33 435	8
Итого собственный капитал	12 668	2,12	27 884	5,95	33 445	8
Заемные средства	194 734	32,65	64 900	13,86		-
Итого долгосрочные обязательства	194 734	32,65	64 900	13,86	-	-
Заемные средства	16 919	2,84	135 577	28,95	171 204	40
Кредиторская задолженность	372 150	62,39	237 841	50,78	223 153	52
Оценочные обязательства	13	0,00	2 169	0,46	3 182	1
Итого краткосрочные обязательства	389 082	65,23	375 587	80,19	397 539	92
Всего	596 484,00	100,00	468 371,00	100,00	430 984,00	100

Как мы видим из таблицы 2.6 максимальная доля 62,39% была у кредиторской задолженности. Однако, за 2016-2018 ее доля уменьшилась до 50,78%. Отметим, что доля собственного капитала увеличилась с 2% до 8% за период.

Проведем расчет типа финансовой устойчивости по методике Шеремета в таблице 2.7.

Таблица 2.7 – Расчет типа финансовой устойчивости ООО «СИБУР Тольятти» за 2016-2018 гг., тыс. руб.

№ п/п	Показатель	Расчет	Период		
			2016	2017	2018
1.1.	Реальный собственный капитал	По балансу	12 668	27 884	33 445
1.2.	Внеоборотные активы	По балансу	93 150	101 680	102 184
1.3.	Источники собственных оборотных средств для формирования запасов и затрат	1.1-1.2	-80 482	-73 796	-68 739
1.4.	Долгосрочные пассивы	По балансу	194 734	64 900	0
1.5.	Источники собственных и долгосрочных заемных средств для формирования запасов и затрат	1.3+1.4	114 252	-8 896	-68 739
1.6.	Краткосрочные кредитные и заемные средства	По балансу	16 919	135 577	171 204
1.7.	Общая величина источников средств с учетом долгосрочных и краткосрочных заемных средств	1.6+1.5	131 171	126 681	102 465
1.8.	Величина запасов и затрат, обращающихся в активе баланса	По балансу	317 098	162 493	122 690
1.9.	Излишек источников собственных оборотных средств	1.8-1.3	-397 580	-236 289	-191 429
1.10.	Излишек источников собственных средств и долгосрочных заемных источников	1.8-1.5	-202 846	-171 389	-191 429
1.11.	Излишек общей величины всех источников для формирования запасов и затрат	1.8-1.7	-185 927	-35 812	-20 225
1.12.	Тип финансовой устойчивости		Кризисное финансовое положение	Кризисное финансовое положение	Кризисное финансовое положение

Проведенные расчеты указывают на то, что предприятие не имеет в достаточном уровне источников собственных средств. Вся ее деятельность зависит от заемного капитала. Ввиду того, что не выполняется ни одно условие по обеспеченности запасов и затрат источниками, делаем вывод, что тип устойчивости предприятия – кризисный.

В таблице 2.7 проведем анализ платежеспособности.

Таблица 2.7 – Показатели платежеспособности ООО «СИБУР Тольятти» за 2016-2018 гг., п.п

Показатель	Период			Изменение, тыс. руб.		Темп роста, %	
	2016	2017	2018	2018 - 2017	2018 - 2016	2018 / 2017	2018 / 2016
Коэффициенты, характеризующие платежеспособность							
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,00	0,00	0,01	0,01	0,01	788,5%	2579,9%
Коэффициент текущей ликвидности	0,00	0,00	0,00	0,00	-0,00	314,8%	72,9%
Показатель обеспеченности обязательств должника его активами	0,14	0,09	0,25	0,16	0,12	279,9%	185,9%
Степень платежеспособности по текущим обязательствам	2,34	2,70	2,08	-0,62	-0,26	76,9%	88,9%
Коэффициенты, характеризующие деловую активность							
Рентабельность активов	14,8%	18,3%	17,5%	-0,88%	2,69%	95,2%	118,2%
Норма чистой прибыли	6,5%	7,5%	6,0%	-1,52%	-0,51%	79,8%	92,2%

В целом можно сказать, что предприятие нуждается в корректировке структуры капитала, для проведения своевременных расчетов с кредиторами.

В следующей главе рассмотрим мероприятия по повышению эффективности использования привлеченного и заемного капитала.

3 Совершенствование состава и структуры источников финансирования

3.1 Мероприятия по повышению эффективности использования источников финансирования

Обеспечение более эффективной пропорциональности среди коэффициентов рентабельности и коэффициентами финансовой устойчивости, с привлечением заёмного и собственного капитала, является оптимальной структурой капитала. Оптимальная структура капитала, позволяет максимизировать рыночную стоимость компании.

Чтобы произвести оценку структуры капитала компании ООО «СИБУР Тольятти» и принять правильное решение для совершенствования структуры капитала, нужно знать, каково положение компании на данный момент.

Для того, что понять, при применении какого источника будет достигнуто оптимальное значение, необходимо использовать различные методы финансового моделирования.

Во времена кризиса нужно создавать план, который позволит компании ООО «СИБУР Тольятти» существовать и получать прибыль. Обычно, когда происходит данная ситуация, обсуждению подлежит вопрос либо о ликвидации компании, либо создание антикризисных мер.

При создании антикризисных мер, показатели рентабельности становятся хуже, понижается финансовая устойчивость компании. Финансовая устойчивость - это некоторое состояние счетов предприятия, гарантирующее его платежеспособность. Знание предельных границ изменения источников средств для покрытия вложений капитала в основные фонды или производственные запасы позволяет генерировать такие направления хозяйственных операций, которые ведут к улучшению финансового состояния предприятия, к повышению его устойчивости. При сложившейся ситуации, компания будет нести убытки, количество долгов по заемному капиталу будет расти. Количество заёмного капитала будет

увеличиваться, что является отрицательным фактором, так как все это свидетельствует о кризисной ситуации.

В мировой практике не принято выделять какие-то определённые критерии, для оптимизации структуры капитала. Каждая компания должна самостоятельно, исходя из своего положения, выбирать определённую программу, для оптимизации.

Например, для компаний, занимающихся строительством, структура капитала, которая применяется в сфере торговли, не будет подходить. У этих компаний будут различные нужды в капитале.

Необходимо принимать во внимание, так же фактор «публичности» компании. В маленьких компаниях, с небольшим количеством акционеров, могут свободнее принимать решение о том, как им использовать прибыль, поэтому они могут с лёгкостью регулировать состав и величину капитала компании.

Оптимизации структуры капитала является частью экономической стратегии компании ООО «СИБУР Тольятти».

На основе данных финансовых показателей компании, финансово-экономической службе следует уделить внимание следующим направлениям:

Доля заёмного капитала, должна приносить максимально возможный доход, для собственного капитала. На основании этого размера, необходимо создавать определённую тактику и стратегию компании.

Для того, чтобы обеспечить компании долге финансовое благополучие, нужно чтобы рентабельность активов, была больше, чем сумма привлечённых средств. На основании вышесказанного, можно сделать вывод, что не всегда, большое количество собственного фонда, есть хорошо.

Рассмотрим оптимизацию структуры капитала на примере минимизации его стоимости.

Данная оптимизация строиться на том, что сначала нужно предварительно оценить стоимость своего и заемного капитала учитывая

различных условиях его привлечения и осуществлении многовариантных расчетов средневзвешенной стоимости капитала.

И.А. Бланк считает, что структура капитала - «отношение всех видов собственных и заемных денежных средств, которыми пользуется предприятие в результате своей хозяйственной деятельности для финансирования активов», то при определении коэффициента финансового левериджа в составе заемного капитала данной организации будем отражать не только кредиты банков, но и кредиторскую задолженность, активно используемая в организации, как источник финансирования оборотных активов.

За весь анализируемый период организация пользуется заемным капиталом, и эффект финансового левериджа неблагоприятный и каждый год возрастает, получается, что организация используя заемные средства, не имеет дополнительной прибыли к рентабельности собственного капитала, а только уменьшает его доходность, так как нужно выплачивать проценты за капитал, которым она пользуется.

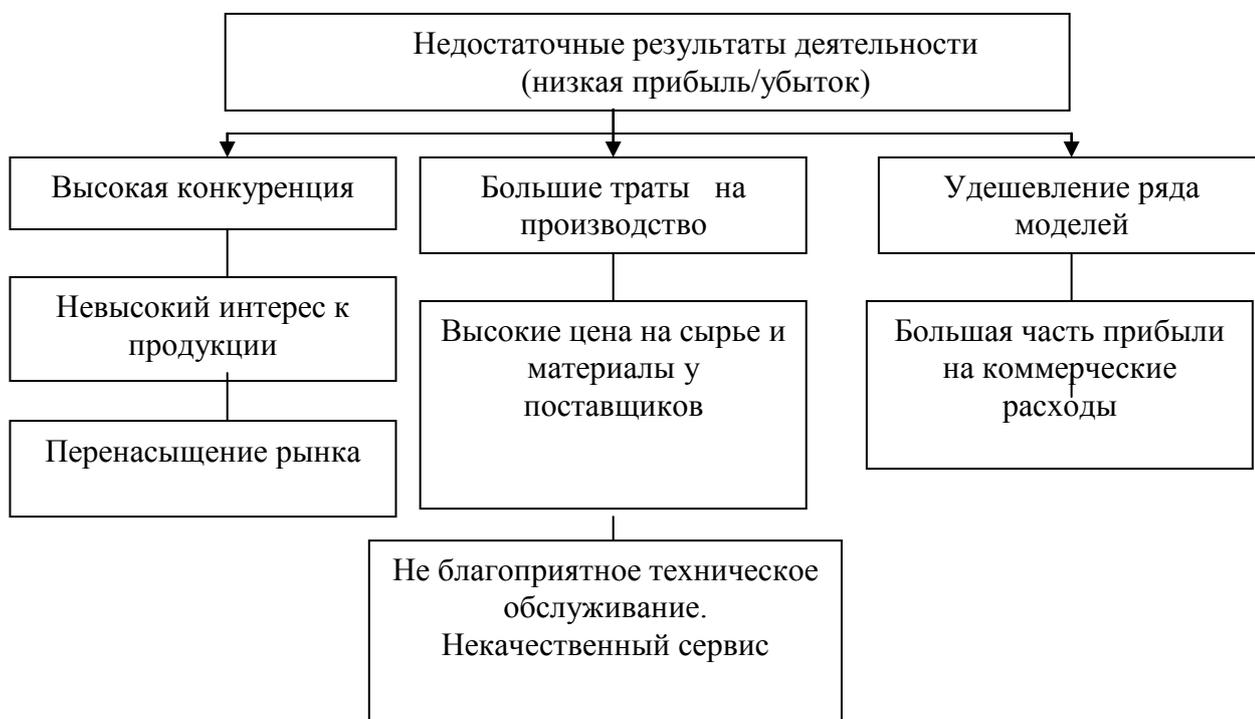


Рисунок 3.1 - Основные причины низкой прибыли (убытков) ООО «СИБУР Тольятти»

С точки зрения устойчивости предприятия в перспективе, целесообразно, чтобы основная часть доходов формировалась за счет основной деятельности, а не за счет прочих операций, т.к. данные доходы носят случайный характер. Для расчёта оптимальной структуры капитала ООО «СИБУР Тольятти», нужно использовать многовариантные подходы (таблица 3.2).

Таблица 3.2 – Вариантные расчёты чистой доходности собственного капитала при различных значениях коэффициентов рентабельности по организации

Показатели	2018	Прогнозное значение			
		1	2	3	4
1. Удельный вес собственного капитала, %	0,03	10	20	30	40
2. Удельный вес заемного капитала, %	99,7	90	80	70	60
3. Общая сумма капитала, тыс.руб.	6430,7	6430,7	6430,7	6430,7	6430,7
4. Сумма собственного капитала, тыс.руб.	90,7	643,07	1286,14	1929,21	2572,28
5. Сумма заемного капитала, тыс.руб.	6340	5787,63	5144,56	4501,49	3858,42
6. Коэффициент финансового левериджа (п.5/п.4)	69,90	9,00	4,00	2,33	1,50
7. Коэффициент валовой рентабельности активов, %	0,7	0,7	0,7	0,7	0,7
8. Ставка процента за кредит без риска, %	12	12	12	12	12
9. Премия за риск, %	4	3,5	3	2,5	2
10. Ставка процента за кредит с учетом риска, % (п.8+п.9)	16	15,5	15	14,5	14
11. Сумма валовой прибыли без процентов за кредит, тыс.руб. (п.3*п.7/100)	45,01	45,01	45,01	45,01	45,01
12. Сумма уплачиваемых процентов за кредит, тыс.руб.	509,86	509,86	509,86	509,86	509,86
13. Сумма валовой прибыли с учётом уплаты процентов за кредит, тыс.руб. (п.11-п.12)	-464,85	-464,85	-464,85	-464,85	-464,85
14. Ставка налога на прибыль, выраженная десятичной дробью	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2
15. Сумма чистой прибыли, оставшейся в распоряжении предприятия, тыс. руб. (п.13*(1-п.14)	-371,88	-371,88	-371,88	-371,88	-371,88
16. Коэффициент рентабельности собственного капитала, (п.15/п.4*100)	-410,01	-57,83	-28,91	-19,28	-14,46
EFL	-1,45	-0,64	-0,28	-0,16	-0,1

Получается, для того что бы устранить основные причины недостаточной эффективности деятельности, нужно, в первую очередь, эффективно управлять затратами, снижать себестоимости продукции. Необходимо так же разработать более эффективную маркетинговую, сбытовую политику, что поможет организации улучшить финансовые результаты, и как следствие увеличить доход. Для того, чтобы оптимизировать и увеличить прирост рентабельности собственного капитала, нужно чтобы рентабельность активов, была больше, чем процентная ставка за кредит. Используя метод многовариантности расчётов, применяю коэффициенты, представленные в таблице 3.2. можно получить оптимальную структуру капитала, которая в свою очередь, приведёт к увеличению рентабельности собственного капитала.

Для определения оптимальной структуры капитала данной компании, будем использовать метод оптимизации структуры капитала, который был предложен в одной из работ И.А. Бланка – по критерию максимизации уровня финансовой рентабельности.

Таким образом, из таблицы 3.2 видно, самое лучшее значение достигается в варианте 4, так как именно в данном варианте, значение ЭФЛ равно $-0,10$, он достигается при соотношении капитала $40/60$, что из всех представленных является самым оптимальным и наименьшим.

Имея возможность привлечения собственного капитала, предприятие может существенно увеличить объем своей хозяйственной деятельности (таблица 3.3) за счёт привлечения заёмного капитала. Коэффициент валовой рентабельности активов (без учета расходов по оплате процента за кредит) в прогнозном периоде составляет $0,3\%$. Минимальная ставка процента за кредит (ставка без риска), составляет 12% , а минимальная ставка процента за кредит, с учётом риска, в прогнозном периоде, составляет 14% .

Проведя многовариантные расчёты и используя при этом EFL, мы определили оптимальную структуру капитала для компании, которая поможет обеспечить максимальную финансовую рентабельность.

Необходимо учитывать так же, что компания способна получать дополнительный доход как при повышении собственных средств, так и при эффективном использовании своей деятельности.

Анализируя полученные данные получаем, что для оптимизации структуры капитала с целью минимизации его стоимости необходимо увеличить собственные средства, за счет сокращения заёмных.

Таким образом, можно сделать следующие выводы, что увеличение собственных средств приводит к росту рентабельности капитала, что в свою очередь приводит к изменению структуры капитала ООО «СИБУР Тольятти» в будущем, а также благодаря предложенным мероприятиям приносит дополнительную прибыль. Следовательно, для достижения оптимальной структуры капитала необходимо произвести увеличение денежных средств и сократить заемный капитал.

При дальнейшем сокращении привлечённых средств, будет достигнут положительный эффект финансового рычага, произойдёт увеличение рентабельности активов, и так же улучшится финансовое состояние компании.

3.2 Сравнительный анализ эффективности лизинга и кредита как источников финансирования

Как показал анализ, предприятию необходимо усовершенствовать обеспечение основными фондами свою деятельность.

Для оценки целесообразности приобретения недостающей техники в лизинг сравним расходы на приобретение данной спецтехники посредством лизинга, с привлечением банковского кредита и за счет собственных средств предприятия без учета налога на добавленную стоимость, поскольку данный налог возмещается из бюджета (таблица 3.3).

Таблица 3.3 – Сравнение лизинга с другими вариантами финансирования

Рассматриваемый фактор	Вариант финансирования инвестиционного проекта		
	Собственные средства	Кредит	Лизинг
Единовременное приобретение необходимого имущества	нет	да	да
Необходимость привлечения значительных объемов собственных средств	да	нет	нет
Отнесение на себестоимость затрат, связанных с реализацией спецтехники	нет	нет	да
Возможность применения в отношении приобретаемого имущества ускоренной амортизации с коэффициентом равным 3	нет	нет	да

Проведем расчет эффективности использования в качестве источника финансирования лизинга и банковского кредита. Сравнительные расчеты по двум вариантам будут производиться, исходя из следующих условий:

предприятию необходимо приобрести бортовой автомобиль КАМАЗ-43118-46 для перевозки кислородных баллонов общей стоимостью 3,55 млн. руб.;

1. срок полезного использования составляет 3 года (36 месяцев);
2. вознаграждение лизингодателя, включающее его затраты и прибыль, в том числе налог на имущество, фонд оплаты труда и общехозяйственные нужды лизинговой компании, составляет 16,17% годовых (от средней стоимости имущества);
4. по договору лизинга устанавливается авансовый платеж в размере 10% от стоимости приобретаемой спецтехники;
 - в течение срока лизинга предмет лизинга учитывается на своем балансе лизингодатель;
 - ставка налога на прибыль – 20%;
 - ставка НДС – 20%;
 - ставка налога на имущество – 2,2%;

- организация для покупки техники может воспользоваться кредитом на сумму 3,02 млн. руб. под 18% годовых со сроком погашения 3 года и системой выплат типа регресс;

- первоначальный взнос по кредиту составляет 15% от стоимости приобретаемой техники.

Первоначально рассмотрим банковский кредит, как способ инвестирования. Дифференцированный способ оплаты предполагает, что: сумма основного долга распределена по периодам выплат равными долями; проценты по кредиту начисляются на остаток.

Формула расчета дифференцированного платежа:

$$ДП = ОСЗ / (ПП + ОСЗ * ПС), (3.1)$$

где ДП – ежемесячный платеж по кредиту; ОСЗ – остаток займа; ПП – число оставшихся до конца срока погашения периодов; ПС – процентная ставка за месяц (годовую ставку делим на 12). Данные по расчету дифференцированных платежей сведем в таблицу 3.4.

Таблица 3.4 - График погашения кредита по дифференцированной схеме

Номер месяца	Остаток задолженности по кредиту	Выплата процентов	Выплата основного долга	Итоговый платеж
1	2	3	4	5
1	3 020 000	46 168,77	83 888,89	130 057,66
2	2 936 111,11	44 886,30	83 888,89	128 775,19
3	2 852 222,21	43 603,84	83 888,89	127 492,73
4	2 768 333,32	42 321,37	83 888,89	126 210,26
5	2 684 444,43	41 038,90	83 888,89	124 927,79
6	2 600 555,54	39 756,44	83 888,89	123 645,33
7	2 516 666,65	38 473,97	83 888,89	122 362,86
8	2 432 777,76	37 191,51	83 888,89	121 080,40
9	2 348 888,87	35 909,04	83 888,89	119 797,93
10	2 264 999,98	34 626,58	83 888,89	118 515,47
11	2 181 111,09	33 344,11	83 888,89	117 233,00
12	2 097 222,20	32 061,64	83 888,89	115 950,53
13	2 013 333,31	30 779,18	83 888,89	114 668,07
14	1 929 444,42	29 496,71	83 888,89	113 385,60

Окончание таблицы 3.4

1	2	3	4	5
15	1 845 555,53	28 214,25	83 888,89	112 103,14
16	1 761 666,64	26 931,78	83 888,89	110 820,67
17	1 677 777,75	25 649,31	83 888,89	109 538,20
18	1 593 888,86	24 366,85	83 888,89	108 255,73
19	1 509 999,97	23 084,38	83 888,89	106 973,27
20	1 426 111,08	21 801,92	83 888,89	105 690,81
21	1 342 222,19	20 519,45	83 888,89	104 408,34
22	1 258 333,30	19 236,99	83 888,89	103 125,88
23	1 174 444,41	17 954,52	83 888,89	101 843,41
24	1 090 555,52	16 672,05	83 888,89	100 560,94
25	1 006 666,63	15 389,59	83 888,89	99 278,48
26	922 777,74	14 107,12	83 888,89	97 996,01
27	838 888,85	12 824,66	83 888,89	96 713,55
28	754 999,96	11 542,19	83 888,89	95 431,08
29	671 111,07	10 259,73	83 888,89	94 148,62
30	587 222,18	8 977,26	83 888,89	92 866,15
31	503 333,29	7 694,79	83 888,89	91 583,68
32	419 444,40	6 412,33	83 888,89	90 301,22
33	335 555,51	5 129,86	83 888,89	89 018,75
34	251 666,62	3 847,40	83 888,89	87 736,29
35	167 777,73	2 564,93	83 888,89	86 453,81
36	83 888,84	1 282,47	83 888,89	85 171,32
Итого		854 122,19	3 020 000,00	4 404 122,19

Покупка автомобиля КАМАЗ-43118-46 для перевозки кислородных баллонов в кредит обуславливает следующие денежные расходы предприятия:

1–й год: Первоначальный взнос в размере: $3,55 \times 0,15 = 530\,000$ руб.

Проценты по кредиту: 469 382,47 руб.;

Погашение кредита: $1\,476\,049,15 - 469\,382,47 = 1\,006\,666,68$ руб.;

Остаток по кредиту: $3\,020\,000 - 1\,006\,666,68 = 2\,013\,333,32$ руб.

2–й год: Проценты по кредиту: 284 707,39 руб.;

Погашение кредита: $1\,291\,374,06 - 284\,707,39 = 1\,006\,666,67$ руб.;

Остаток по кредиту: $2\,013\,333,32 - 1\,006\,666,67 = 1\,006\,666,65$ руб.

3–й год: Проценты по кредиту: 100 032,33 руб.;

Погашение кредита: $1\,106\,698,98 - 100\,032,33 = 1\,006\,666,65$ руб.;

Остаток по кредиту: $1\,006\,666,65 - 1\,006\,666,65 = 0$

Общая сумма выплат по кредиту составляет 4 404 122,18 руб., что почти на 32% превышает размер суммы кредита.

Сумма затрат на покупку оборудования в первый год существенно выше последующих лет. Это связано с необходимостью внести первоначальный взнос в размере 530 000 рублей и регрессивным графиком платежей, при котором лизинговые проценты больше в начале договора (когда больше задолженность по имуществу) и на протяжении договора уменьшаются (таблица 3.5).

Таблица 3.5– Расчет налоговой экономии при кредите

Годы	Стоимость имущества на начало года	Сумма амортизации	Выплаты процентов за год	Величина себестоимости (гр. 2 + гр. 3)	Налоговая экономия (гр. 4*20%)
1	3 008 474,57	1 002 824,85	469 382,47	1 472 207,32	294 441,46
2	2 005 649,72	1 002 824,85	284 707,39	1 287 532,24	257 506,44
3	1 002 824,87	1 002 824,87	100 032,33	1 102 857,20	220 571,44
Итого		3 008 474,57	854 122,19	3 862 596,76	772 519,34

Начисленная амортизация в течение рассматриваемых трех лет составит 3 008 474 57 рублей. При списании указанной суммы вместе с процентами за кредит на себестоимость организация уменьшает отток денежных средств по налогу на прибыль суммарно на 772 519,34 рублей.

Таким образом, идентифицировав все прямые и косвенные денежные потоки у приобретателя в таблице 29, определяем величину совокупных затрат, которая составляет 3 862 596,76 рублей. Полученные данные сводим в таблицу 3.6.

Таблица 3.6– Расчет чистого денежного дохода при кредите

Год	Возврат кредита	Предъявление НДС в бюджет	Выплаты процентов за год	Налоговая экономия	Чистый денежный поток (гр. 1- гр.2+гр.3-гр.4)
1	1 536 666,66	541 525,42	469 382,47	294 441,46	1 170 082,25
2	1 006 666,67	-	284 707,39	257 506,44	1 033 867,62
3	1 006 666,67	-	100 032,33	220 571,44	886 127,56
Итого	3 550 000	541 525,42	854 122,19	772 519,34	3 090 077,43

Налог на добавленную стоимость в цене имущества покупатель предъявляет к возмещению из бюджета сразу в квартал, когда была совершена покупка. Однако в данном расчете сумма налога распределена равномерно на срок кредита с целью уменьшения колебаний чистого денежного потока.

Определим совокупные затраты приобретателя имущества в случае, если он решает воспользоваться лизинговой схемой для приобретения актива. В этом случае приобретатель имущества (лизингополучатель) осуществляет периодические лизинговые платежи, которыми полностью возмещает стоимость имущества (по окончании договора лизинга имущество переходит в собственность лизингополучателя).

Рассчитаем сумму чистого денежного дохода и сведем данные в таблицу 3.7.

Таблица 3.7 – Расчет чистого денежного дохода при лизинге

Год	Сумма лизинговых платежей	НДС в составе платежа	Лизинговый платеж без НДС	Налоговая экономия (гр. 4*20%)	Чистый денежный поток (гр. 4-гр. 5)
1	2 726 925,09	415 971,62	2 310 953,47	462 190,70	1 848 762,77
2	1 559 237,02	237 849,71	1 321 387,31	264 277,47	1 057 109,84
3	980 530,13	149 572,39	830 957,74	166 191,55	664 766,19
Итого	5 266 692,24	803 393,72	4 463 298,52	892 659,72	3 570 638,80

Рассчитаем все затраты лизингополучателя при условии приобретения по договору лизинга:

1) Лизинговые платежи (включая комиссионное вознаграждение лизингодателю) – 5 266 692,24 руб. (в т. ч. НДС 803 393,73 рублей). Данная сумма состоит из продажи предмета лизинга лизинговой компании ООО «Сименс Финанс» 3 546 400,00 (в т. ч. НДС 540 976,27 рублей) и суммы вознаграждения, которое выплачивает лизингополучатель лизинговой компании - 1 720 292,24 рублей (в т. ч. НДС 262 417,46 рублей).

2) Выкупная стоимость имущества – 1 500 руб. Итого: 5 268 192,24 руб.

Авансовый платеж по договору лизинга – 531 960,00 рублей (в т. ч. НДС 81 146,44 рублей).

По расчетам таблицы 3.7 и таблицы 3.8 видно, что налоговая экономия при лизинге 892 659,72 рубля, а при кредите 796 587,13 рублей. Данная экономия получается из возможности отнесения лизинговых платежей лизингополучателя на себестоимость продукции, что значительно снижает налог на прибыль.

НДС к возмещению при лизинговых операциях значительно больше, чем при кредите. При кредите сумма НДС по расчетам таблицы 2.22 541525,41 рублей, а при лизинге – 803 393,72 рублей.

Вывод по второй главе

Анализируя полученные данные получаем, что для оптимизации структуры капитала с целью минимизации его стоимости необходимо увеличить собственные средства, за счет сокращения заёмных.

Таким образом, можно сделать следующие выводы, что увеличение собственных средств приводит к росту рентабельности капитала, что в свою очередь приводит к изменению структуры капитала ООО «СИБУР Тольятти» в будущем, а также благодаря предложенным мероприятиям приносит дополнительную прибыль. Следовательно, для достижения оптимальной структуры капитала необходимо произвести увеличение денежных средств. и сократить заемный капитал.

При дальнейшем сокращении привлечённых средств, будет достигнут положительный эффект финансового рычага, произойдёт увеличение рентабельности активов, и так же улучшится финансовое состояние компании.

Налоговая экономия при лизинге 892 659,72 рубля, а при кредите 796 587,13 рублей. Данная экономия получается из возможности отнесения лизинговых платежей лизингополучателя на себестоимость продукции, что значительно снижает налог на прибыль.

НДС к возмещению при лизинговых операциях значительно больше, чем при кредите. При кредите сумма НДС 541525,41 рублей, а при лизинге – 803 393,72 рублей.

Полагаем что реализация вышеуказанных мероприятий позволит ООО «СИБУР Тольятти» улучшить производственную деятельность и развиваться так как в целом деятельность предприятия очень востребована как на рынке региона, так и за его пределами.

Заключение

Финансирование деятельности означает, что в рамках экономического субъекта происходит процесс приобретения имущества, для ведения бизнеса. Так получается, что экономический субъект начинает обладать имуществом, наличие которого обеспечено капиталом. Следовательно, капитал будем рассматривать как совокупность форм и методов финансирования деятельности.

Капитал как накопленный методом сбережений запас финансовых благ в виде денежных средств и реальных активов, привлекаемых его собственниками в экономический процесс, в качестве инвестиционного ресурса. А также фактор производства для получения дохода, функционирование которых в финансовой системе строится на рыночных принципах и имеет связь с факторами времени, риска и ликвидности.

Характеристики капитала:

- является неотъемлемым фактором производства.
- является основным показателем ее рыночной стоимости.
- первоочередный источник создания благосостояния его собственников.
- основной показатель уровня эффективности хозяйственной деятельности

Капитал классифицируется следующим образом:

- По источникам формирования выделяют: собственный и заемный
- По целям использования: производственный, ссудный, спекулятивный
- По формам инвестирования: денежный, материальный, нематериальный
- По объектам инвестирования: основной и оборотный.
- Основной капитал содержится во всех видах внеоборотных активов (материальных и нематериальных), а оборотный капитал

инвестирован в оборотные активы с различной степенью ликвидности (запасы, дебиторскую задолженность, финансовые вложения и денежные средства).

Эффективность использования капитала характеризуется также его доходностью (рентабельностью). Основное достоинство коэффициентов рентабельности заключается в возможности с их помощью проводить пространственно временные сопоставления. Среди коэффициентов рентабельности, по мнению аналитиков, наиболее значимым является рентабельность собственного капитала. Коэффициенты, рассматриваемые в пространственно-временных сопоставлениях, позволяют принять обоснованные управленческие решения.

Во второй главе выявлено, что рассмотренные показатели понесли следующие изменения:

Сумма всех активов в 2018 году по сравнению с 2016 годом уменьшилась на 33456 тыс. руб. или -0,75 %;

Величина собственного капитала в 2018 году по сравнению с 2016 годом уменьшилась на 421684 тыс. руб. или -17,95 %

Величина заемного капитала в 2018 году по сравнению с 2016 годом увеличилась на 388228 тыс. руб. или 18,41 %

Стоимость основных средств в 2018 году по сравнению с 2016 годом увеличилась на 323227 тыс. руб. или 363,17%

Величина внеоборотных активов в 2018 году по сравнению с 2016 годом увеличилась на 321286 тыс. руб. или 111 %

Величина оборотных активов в 2018 году по сравнению с 2016 годом уменьшилась на 354742 тыс. руб. или -8,51 %

Себестоимость продаж в 2018 году по сравнению с 2016 годом увеличилась на 2422475 тыс. руб. или 26,53 %

Выручка (нетто) в 2018 году по сравнению с 2016 годом увеличилась на 2750841,00 тыс. руб. или 27,30 %

Прибыль (убыток) от продаж в 2018 году по сравнению с 2016 годом увеличилась на 177688,00 тыс. руб. или 21,88 %

Прибыль (убыток) до налогообложения в 2018 году по сравнению с 2016 годом увеличилась на 202133,00 тыс. руб. или 25,56 %

Чистая прибыль (убыток) в 2018 году по сравнению с 2016 годом увеличилась на 114304,00 тыс. руб. или 17,36 %

Рентабельность производства в 2018 году по сравнению с 2016 годом уменьшился на -0,01 п.п или -8,15 %

В целом можно сказать, что капитализация предприятия растет, деятельность прибыльна и высоко рентабельна.

А финансовая структура предприятия не эффективна, при этом наблюдается тенденция сокращения собственного капитала на 421684 тыс. руб. при росте заемного капитала на 388228 тыс. руб.

На долгосрочную платежеспособность в части коэффициента независимости и финансовой устойчивости можно сказать, что она ухудшилась, при этом не соблюдаются нормативы.

Необходимо учитывать так же, что компания способна получать дополнительный доход, при повышении собственных средств, так и при эффективном использовании своей деятельности.

Анализируя полученные данные получаем, что для оптимизации структуры капитала с целью минимизации его стоимости необходимо увеличить собственные средства, за счет сокращения заёмных.

Следовательно, для достижения оптимальной структуры капитала необходимо произвести увеличение денежных средств и сократить заемный капитал.

При дальнейшем сокращении привлечённых средств, будет достигнут положительный эффект финансового рычага, произойдёт увеличение рентабельности активов, и так же улучшится финансовое состояние компании.

Список используемой литературы

1. Абдукаримов И.Т. Анализ финансового состояния и финансовых результатов предпринимательских структур: Учебное пособие: Абдукаримов И. Т., Беспалов М. В. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2017. - 214 с.
2. Александров О.А. Экономический анализ: учеб.пособие : О.А.Александров. – М.: ИНФРА-М, 2017. – 179 с.
3. Анализ финансовой отчетности: Учебник: Под ред. М.А.Вахрушиной. – 3-е изд. перераб. и доп. – М.: Вузовский учебник: ИНФРА-М, 2016 .-432 с.
4. Аскеров, П.Ф., Цветков, И.А., Кибиров Х,Г. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности организации: Учеб.пособие : Под общ. ред. П.Ф.Аскерова. – М.: ИНФРА-М, 2016. – 176 с.
5. Баскакова, О.В. Экономика предприятия (организации): Учебник: О.В.Баскакова, Л.Ф.Сейко. –М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и », 2018. – 372 с.
6. Басовский Л.Е. Экономический анализ (Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности): Учебное пособие:Басовский Л. Е., Лунева А. М., Басовский А. Л., Под ред. Басовского Л. Е. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2016. - 222 с.
7. Бирюков В.А. Теория экономического анализа: учебник :В.А. Бирюков, П.Н. Шаронин. – 2-е изд.перераб. и доп. – М.ИНФРА-М, 2017. – 444с.
8. Бланк, И.А. Управление прибылью/ Издательство «Ника-Центр», 2017.
9. Бороненкова С.А., Мельник М.В. Комплексный финансовый анализ в управлении предприятием : С.А. Бороненкова, М.В. Мельник. – М.: ФОРУМ: ИНФРА-М, 2017. – 336с.
10. Бочаров В. В. Современный финансовый менеджмент. – СПб.: Питер, 2017. – 464 с.

11. Бригхем Ю. Финансовый менеджмент: Том 1 / Юджин Бригхем, Луис Гапенски – М.: Книга по Требованию, 2018. – 521 с.
12. Воронина М.В., Финансовый менеджмент: Учебник для бакалавров. М.: Издательско - торговая корпорация «Дашков и К», 2016. – 400с.
13. Гарнов, А.П. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: Учебник : А.П. Гарнов. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2017. - 365 с.
14. Герасименко О. А. Источники финансирования как ключевой элемент устойчивого финансового развития корпорации/ О. А. Герасименко, А. А. Орлов // Молодой ученый. — 2017. — №1. — 340 с.
15. Гражданский кодекс Российской Федерации часть первая от 30 ноября 1994 г. N 51-ФЗ, часть вторая от 26 января 1996 г. N 14-ФЗ, часть третья от 26 ноября 2001 г. N 146-ФЗ и часть четвертая от 18 декабря 2006 г. N 230-ФЗ: Правовой сервер «Консультант плюс» : [Электронный ресурс] :: Режим доступа: www.consultant.ru– (Дата обращения: 20.03.2019).
16. Губина О.В., Губин В.Е. Анализ финансово-хозяйственной деятельности: учебник: Губина О.В., Губин В.Е. – 2-е изд. перераб. и доп. – М.: ИД «ФОРУМ», ИНФРА-М, 2018. – 336с.
17. Джеймс К. Ван Хорн, Джон М. Вахович. Основы финансового менеджмента. 12-е издание: Пер. с англ. – М.: ООО «И.Д. Вильямс», 2017. – 1232 с.:
18. Домашенко Д. В. Управление капиталом в условиях финансовой нестабильности/Домашенко Д. В., Финогенова Ю. Ю. - М.: Магистр, ИНФРАМ Издательский Дом, 2016. - 240 с.
19. Жиделева В. В. Экономика предприятия: Учебное пособие : Жиделева В.В., Каптейн Ю.Н., - 2-е изд., перераб. и доп. - М.:НИЦ ИНФРА-М, 2018. - 133 с.

20. Ивашковская И. В. Финансы компании. Сравнительные исслед. на развитых и развив. рынках: Моногр./ И.В.Ивашковская и др.; Под науч. ред. И.В. Ивашковской. - М.: ИНФРА-М, 2016. - 238 с.
21. Камысовская С.В. Бухгалтерская финансовая отчетность: формирование и анализ показателей: учеб.пособие: С.В.Камысовская, Т.В. Захарова. – М. Форум: ИНФРА-М, 2017. – 432с.
22. Камышанов П.И. Финансовый и управленческий учет и анализ: учебник : П.И.Камышанов, А.П. Камышанов. – М.: ИНФРА-М, 2017. – 592 с.
23. Канке А.А. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия: Учебное пособие : А.А. Канке, И.П. Кошечая. - 2-е изд., испр. и доп. - М.: ИД ФОРУМ: НИЦ ИНФРА-М, 2016. - 288 с
24. Кириченко, Т.В. Финансовый менеджмент: Учебник : Т.В. Кириченко. - М.: Дашков и К, 2017. - 484 с.
25. Кобелева И.В., Ивашина Н.С. Анализ финансово-хозяйственной деятельности коммерческих организаций : И.В. Кобелева, Н.С. Ивашина: Учеб.пособие. – М.:ИНФРА-М, 2016. – 256с.
26. Ковалев, В.В. Финансовый менеджмент. Теория и практика : В.В. Ковалев. - М.: Проспект, 2016. - 1104 с.
27. Ковалев В.В. Управление финансовой структурой фирмы: учебно.- практ. пособие. –Москва: Проспект, 2016. – 256 с.
28. Кокин А.С., Яшина Н.И., Яшин С.Н., Гинзбург М.Ю. Корпоративные финансы: Учеб. пособие. – М.: РИОР: ИНФРА-М, 2017. – 369 с.
29. Куприянова Л. М. Финансовый анализ: Учебное пособие : Л.М. Куприянова. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2016. - 157 с.
30. Любушин Н.П. Экономический анализ. Контрольно-тестирующий комплекс : Любушин Н.П., Бабичева Н.Э. - М.:ЮНИТИ-ДАНА, 2016. - 159 с.
31. Маевская Е.Б. Экономика организации: учебник : Е.Б.Маевская. – М.: ИНФРА-М, 2017. – 324 с.

32. Маркс К. Капитал. Критика политической экономии, том 1: Пер. с нем. - П. Ключкин . «Манн, Иванов и Фербер», 2016. – 1200 с.
33. Мелихова Л.А. Анализ финансовой отчетности: учебное пособие: Л.А.Мелихова, И.А. Пономарченко. – Волгоград: ФГБОУ ВПО Волгоградский ГАУ, 2016. – 128с.
34. Мельник М.В., Егорова С.Е., Кулакова Н.Г., Юданова Л. А. Комплексный экономический анализ: учебное пособие: М.В. Мельник, С.Е.Егорова, Н.Г. Кулакова, Л.А. Юданова. – М.: ФОРУМ: ИНФРА-М, 2017. – 352 с.
35. Морозко, Н.И. Механизм формирования финансового потенциала малого бизнеса: монография: Н.И. Морозко. – М., Инфра-М; 2017. – 314с.
36. Налоговый Кодекс Российской Федерации (часть 1) от 31.07.1998 г. № 146-ФЗ: Правовой сервер «Консультант плюс»: [Электронный ресурс]: Режим доступа: www.consultant.ru – (Дата обращения: 20.03.2019).
37. Налоговый Кодекс Российской Федерации (часть 2) от 05.08.2000 г. № 117-ФЗ (ред. от 23.03.2019): Правовой сервер «Консультант плюс»: [Электронный ресурс]: Режим доступа: www.consultant.ru - (Дата обращения: 20.03.2019).
38. Незамайкин, В.Н. Финансовый менеджмент: Учебник для бакалавров: В.Н. Незамайкин, И.Л. Юрзинова. - Люберцы: Юрайт, 2017. - 467 с.
39. Нуреев Р.М. Курс микроэкономики: Учебник / Р.М. Нуреев. - 3-е изд., испр. и доп. - М.: Норма: НИЦ ИНФРА-М, 2016. - 624 с.
40. Петти В. Трактат о налогах и сборах. *Verbum sapienti* - слово мудрым. Разное о деньгах 1682 г. М. Ось-89 1997г. 112 с.
41. Пласкова Н.С. Анализ финансовой отчетности, составленной по МСФО: учебник: Н.С. Пласкова. – М.: Вузовский учебник: ИНФРА-М, 2017. – 272 с.

42. Поздняков, В.Я. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятий: Учебник: Под ред. проф. В.Я. Позднякова. – М.: ИНФРА-М, 2016. – 617 с.
43. Поздняков В. Я. Экономический атлас организации (предприятия): Учеб. пособие: В.Я.Поздняков и др.; Под науч. ред. С.Н.Кукушкина - 2-е изд. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2016. - 320 с.
44. Раздорожный А.А. Экономика организации (предприятия). Учеб. пособие. – М.: РИОР: ИНФРА-М, 2017. – 95с.
45. Ребельский Н. М. Управление собственным капиталом: Учебное пособие/Н.М.Ребельский - М.: Вузовский учебник, НИЦ ИНФРА-М, 2016. - 224 с.
46. Савицкая, Г.В. Комплексный анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учебник: 6-е изд. перераб. и доп.-М.: ИНФРА-М, 2018. – 608 с.
47. Сайт ООО «СИБУР Тольятти»
48. Хоружий Л.И., Турчаева И.Н., Кокорев Н.А. Учет, отчетность и анализ в условиях антикризисного управления: Учебное пособие. – М.: ИНФРА-М, 2016. – 298 с.
49. Чараева М. В. Финансовый менеджмент: Учебное пособие / М.В. Чараева. - 2-е изд. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2017. - 240 с.
50. Шеремет А.Д. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций: А.Д. Шеремет, Е.В.Негашев. – 2 –изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2017. – 208 с.

Приложения

Приложение А

Бухгалтерский баланс на 31 декабря 2018 г.

Организация Общество с ограниченной ответственностью "Сибур Тольятти"
Идентификационный номер налогоплательщика
Вид экономической деятельности Производство синтетического каучука
Организационно-правовая форма/форма собственности Общество с ограниченной ответственностью/Частная собственность
Единица измерения: тыс. руб.
Местонахождение (адрес)
445007, Самарская обл, Тольятти г, Ново заводская ул, дом № 8

	Коды		
Форма по ОКУД	0710001		
Дата (число, месяц, год)	31	12	2018
по ОКПО	48158319		
ИНН	6323049893		
по ОКВЭД	20.18		
по ОКПФ/ОКФС	12300	16	
по ОКЕИ	384		

Пояснения	Наименование показателя	Код	На 31 декабря 2018 г.	На 31 декабря 2017 г.	На 31 декабря 2016 г.
Р. 1.1. - 1.3. Приложения* Р. III п. 1 Пояснения**	АКТИВ I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ Нематериальные активы	1110	7 526	13 828	31 645
Р. 1.4., 1.5. Приложения*	Результаты исследований и разработок	1120	12 495	24 181	38 912
	Нематериальные поисковые активы	1130			
	материальные поисковые активы	1140			
Р. 2.1. - 2.4. Приложения* Р. III п. 2 Пояснения**	Основные средства	1150	412 228	104 209	89 001
	Доходные вложения в материальные ценности	1160			
Р.3.1. - 3.2. Приложения* Р. III п. 3 Пояснения**	финансовые вложения	1170			
	Отложенные налоговые активы	1180	45 848	31 602	23 246
Р. III п. 4 Пояснения**	Прочие внеоборотные активы	1190	132 647	104 964	106 654
	Итого по разделу I	1100	610 744	278 784	289 458
	II. ОБОРОТНЫЕ Активы				
Р. 4.1. - 4.2. Приложения* Р. III п. 5 Пояснения**	Запасы	1210	591 708	697 123	552 150
	Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1220	4	237	
Р. 5.1. Приложения* Р. III п. 6 Пояснения**	Дебиторская задолженность	1230	3 197 700	3 991 179	3 612 167
Р. 3.1. - 3.2. Приложения* Р. III п. 3 Пояснения**	Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	1240	21 160	2 707	251
Р. III п. 7 Пояснения**	Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	784	700	501
	Прочие оборотные активы	1260	2 728	666	3 757
	Итого по разделу II	1200	3 814 084	4 692 612	4 168 826
	БАЛАНС	1600	4 424 828	4 971 396	4 458 284

Окончание приложения А

Форма 0710001 с.2

Пояснения	Наименование показателя	Код	На 31 декабря 2018 г.	На 31 декабря 2017 г.	На 31 декабря 2016 г.
	ПАССИВ				
	III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ				
Р. III, п. 8 Пояснения**	Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	1310	550 000	550 000	550 000
	Собственные акции, выкупленные у акционеров	1320			
	Переоценка внеоборотных активов	1340			
	Добавочный капитал (без переоценки)	1350	569 752	569 752	569 752
Р. III, п. 8 Пояснения**	Резервный капитал	1360	23 159	23 159	23 159
	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	784 710	911 892	1 206 394
	Итого по разделу III	1300	1 927 621	2 054 803	2 349 305
	M. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
	Заемные средства	1410			
	Отложенные налоговые обязательства	1420	37 743	30 505	19 548
Р. 7. Приложения*	Оценочные обязательства	1430	244		445
	Прочие обязательства	1450	5 000	5 000	5 000
	Итого по разделу IV	1400	42 987	35 505	24 993
	V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
	Заемные средства	1510			
Р. 5.2. Приложения*	Кредиторская задолженность	1520			
	Доходы будущих периодов	1530	2 224 863	2 723 755	1 967 055
Р. 7. Приложения*	Оценочные обязательства	1540	229 357	157 333	116 931
	Прочие обязательства	1 550			
	ИТОГО по разделу	1 500	2 454 220	2 881 088	2 083 986
	БАЛАНС	1700	4 424 828	4 971 396	4 458 284

*- Приложения к пояснениям к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах за 2018 год

** -Пояснения к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах за 2018 год.

Руководитель
ООО «СИБУР Тольятти»
по доверенности № 5/14/СТЛТ
от 09.01.2017 г.

(подпись)

**Сикийцкий Вячеслав
Александрович**
(расшифровка подписи)

Главный бухгалтер
по доверенности № 153/СТЛТ
от 29.12.2016 г.

(подпись)

**Мамонтова Надежда
Евгеньевна**
(расшифровка подписи)

28 февраля 2019 г.

Отчет о финансовых результатах
за 2018 г.

Организация Общество с ограниченной ответственностью "Сибур Тольятти"
Идентификационный номер налогоплательщика
Вид экономической деятельности Производство синтетического каучука
Организационно-правовая форма/форма собственности
Общество с ограниченной ответственностью/Частная собственность
Единица измерения: тыс. руб.

	Коды		
Форма по ОКУД	0710002		
Дата (число, месяц, год)	31	12	2018
по ОКПО	48158319		
ИНН	6323049893		
по ОКВЭД	20.18		
по ОКОПФ/ОКФС	12300	16	
по ОКЕИ	384		

Пояснения	Наименование показателя	Код	За Январь - Декабрь 2018 г.	За Январь - Декабрь 2017 г.
Р. III, п. 10 Пояснения**	Выручка	2110	12 828 148	12 084 299
Р. 6. Приложения* Р. III, п. 11 Пояснения**	Себестоимость продаж	2120	(11 554 846)	(10 716 556)
	Валовая прибыль (убыток)	2100	1 273 302	1 367 743
	Коммерческие расходы	2210		
Р. III, п. 11 Пояснения**	Управленческие расходы	2220	(283 342)	(167351)
	Прибыль (убыток) от продаж	2200	989 960	1 200 392
	Доходы от участия в других организациях	2310		
	Проценты к получению	2320	1 929	999
	Проценты к уплате	2330		
Р. III, п. 12 Пояснения**	Прочие доходы	2340	28 983	14820
Р. III, п. 12 Пояснения**	Прочие расходы	2350	(27 835)	(51 131)
	Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	993 037	1 165 080
Р. III, п. 9 Пояснения**	Текущий налог на прибыль	2410	(226 194)	(247 713)
	в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)	2421	20 580	17 298
	Изменение отложенных налоговых обязательств	2430	(7 238)	(10 957)
Р. III, п. 9 Пояснения**	Изменение отложенных налоговых активов	2450	14 244	8 356
	Прочее	2460	(1 031)	(2 874)
	Чистая прибыль (убыток)	2400	772 818	911 892

Окончание приложения Б

Форма 0710002 с.2

Пояснения	Наименование показателя	Код	За Январь - Декабрь 2018 г.	За Январь - Декабрь 2017 г.
	Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2510		
	Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2520		
	Совокупный финансовый результат периода	2500	772 818	911 892
	СПРАВочно			
	Базовая прибыль (убыток) на акцию	2900		
	Разводненная прибыль (убыток) на акцию	2910		

* - Приложения к пояснениям к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах за 2018 год

** - Пояснения к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах за 2018 год

Руководитель
ООО «СИБУР Тольятти»
по доверенности № 5/14/СТЛТ
от 09.01.2017 г.



**Сикирицкий Вячеслав
Александрович**
(расшифровка подписи)

Главный бухгалтер
по доверенности № 153/СТЛТ
от 29.12.2016 г.

**Мамонтова Надежда
Евгеньевна**
(расшифровка подписи)

28 февраля 2019 г.

Отчет о финансовых результатах за
2017 г.

Организация	Общество с ограниченной ответственностью "СИБУР Тольятти"	форма по ОКУД	Коды 0710002		
Идентификационный номер налогоплательщика		Дата (число, месяц, год)	31	12	2017
Вид экономической деятельности	Производство синтетического каучука	по ОКПО	48158319		
Организационно-правовая форма / форма собственности	Общество с ограниченной ответственностью / Частная собственность	ИНН	6323049893		
Единица измерения:	в тыс. рублей	по ОКВЭД	20.18		
		по ОКОПФ/ОКФС	12300	16	
		по ОКЕИ	384		

Пояснения	Наименование показателя	Код	За 2017 г.	За 2016 г.
Раздел III, пункт 12 Пояснений**	Выручка	2110	12 084 299	10 077 307
	в том числе:			
	Продукты нефтегазопереработки	2111		
	Оптовая торговля	2112		
	Переработка давальческого сырья	2113	12 042 620	10 046 735
	Прочие	2114	41 679	30 572
Раздел 6. Приложения*	Себестоимость продаж	2120	(10 716 556)	(9 132 371)
	в том числе:			
	Продукты нефтегазопереработки	2121		
	Оптовая торговля	2122		
	Переработка давальческого сырья	2123	(10 671 602)	(9 103 305)
	Прочие	2124	(44 954)	(29 066)
	Валовая прибыль (убыток)	2100	1 367 743	944 936
Раздел 6. Приложения*	Коммерческие расходы	2210		
Раздел III, пункт 13 Раздел 6. Приложения* Раздел III, пункт 13 Пояснений**	Управленческие расходы	2220	(167 351)	(132 664)
	Прибыль (убыток) от продаж	2200	1 200 392	812 272
	Доходы от участия в других организациях	2310		
	Проценты к получению	2320	999	945
	Проценты к уплате	2330		
Раздел III, пункт 14 Пояснений**	Прочие доходы	2340	14 820	222 121
Раздел III, пункт 14 Пояснений**	Прочие расходы	2350	(51 131)	(244 434)
	Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	1 165 080	790 904
Раздел III, пункт 11.2. Пояснений**	Текущий налог на прибыль	2410	(247 713)	(121 512)
Раздел III, пункт 11.2. Пояснений**	в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)	2421	17 298	(32 964)
Раздел III, пункт 11.2. Пояснений**	Изменение отложенных налоговых обязательств	2430	(10 957)	(6 286)
Раздел III, пункт 11.2. Пояснений**	Изменение отложенных налоговых активов	2450	8 356	2 582
Раздел III, пункт 11.2. Пояснений**	Прочее	2460	(2 874)	(7 174)
	Чистая прибыль (убыток)	2400	911 892	658 514

Окончание приложения В

Форма 0710002 с.2

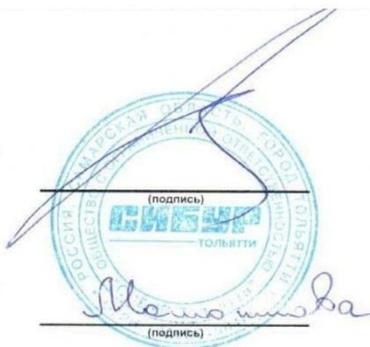
Пояснения	Наименование показателя	Код	За 2017 г.	За 2016 г.
	Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2510		
	Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2520		
	Совокупный финансовый результат периода	2500	911 892	658 514
	СПРАВОЧНО Базовая прибыль (убыток) на акцию	2900		
	Разводненная прибыль (убыток) на акцию	2910		

*- Приложение к бухгалтерскому балансу и отчету о прибылях и убытках за 2017 год.

**-. Пояснения к годовой бухгалтерской отчетности за 2017 год.

Руководитель
ООО «СИБУР Тольятти»
по доверенности № 5/14/СТЛТ
от 09.01.2017 г.

Главный бухгалтер
по доверенности № 153/СТЛТ
от 29.12.2016 г.



Сикирицкий Вячеслав
Александрович
(расшифровка подписи)

Мамонтова Надежда
Евгеньевна
(расшифровка подписи)

28 февраля 2018 год.