ФЕДЕРАЛЬНОЕ АГЕНТСТВО ПО ОБРАЗОВАНИЮ

РОССИЙСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ СОЦИАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ

Уральский Институт Социального Образования

(филиал) РГСУ в г. Екатеринбурге

Кафедра ГИСО (гуманитарного и социального образования)

**КОНТРОЛЬНАЯ РАБОТА**

ПО ДИСЦИПЛИНЕ

**«ФИНАНСОВЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ»**

**Вопрос 1.** Управленческий учет в системе финансового менеджмента на предприятии.

**Вопрос 2.** Цели и задачи управления кредиторской задолженностью

предприятия. Приемы и методы управления.

**Тест № 6**

Екатеринбург

2009

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ

ГЛАВА I. УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ УЧЕТ В СИСТЕМЕ ФИНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА НА ПРЕДПРИЯТИИ

1.1 Определения и задачи управленческого учета

1.2 Управленческий учет в системе финансового менеджмента

1.3 Построение системы финансового менеджмента

ГЛАВА II. ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ УПРАВЛЕНИЯ КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ. ПРИЁМЫ И МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ

2.1 Сущность и содержание кредиторской задолженности

### 2.2 Эффективные методы управления кредиторской

### задолженностью

2.3 Анализ кредиторской задолженности

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

ТЕСТ № 6

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

ВВЕДЕНИЕ

Главная цель внедрения системы управленческого учета на предприятии — обеспечение руководства компании максимально полной информацией, необходимой для эффективной работы.

Цель и задачи контрольной работы – рассмотреть задачи управленческого учета финансового менеджмента на предприятии, методы его применения, его положительные и отрицательные стороны, а также дать понятие кредиторской задолженности предприятия, найти пути её управления и на основании данных найти методы по её снижению.

Объектами работы являются управленческий учет, финансовый менеджмент, кредиторская задолженность предприятия.

Управленческий учет существует в любой организации – ценность его применения существенного зависит от того, насколько данные управленческого учета "поставляются" для принятия решений в масштабе реального времени и реальной ценности. Идеальной схемой управленческого учета на предприятии является создание внутренних стандартов управленческого учета, которые отражают культуру ведения бизнеса.

Управленческий учет в системе финансового менеджмента на предприятии строится для решения задач оперативного анализа и управления на предприятии. Вершиной мастерства деятельности финансового менеджера является применение современных методов финансового планирования и контроля. Он рассматривает задачи оценки и планирования всех, входных и выходных, денежных потоков, как результат деятельности компании в краткосрочном периоде времени – месяц, квартал, год. Основная цель такого планирования состоит в том, чтобы упорядочить всю деятельности компании путем принятия бюджета и последующего его выполнения.

Финансовый менеджмент — система, имеющая определенные закономерности и особенности, более точно — подсистема в системе управления предприятием. Осуществление его направлено на достижение общих целей управления предприятием. Будучи управляемой системой, финансовый менеджмент в значительной мере подвержен государственному регулированию через налоги, лицензии, тарифы, ставки рефинансирования и т.п. Управляемая система означает, что финансовый менеджмент является объектом управления, испытывающим воздействие потока управленческих решений. Поэтому основным принципом при обосновании способа формирования системы финансового менеджмента будет принцип системности.

Переход к рыночной экономике резко повышает значение аналитического обоснования выбора управленческих решений. Без анализа невозможно объективно оценить достигнутый уровень производства и состояния экономики предприятия.

Анализ позволяет заглянуть в будущее и прогнозировать перспективы организации в сложной рыночной обстановке. Поэтому, все больший круг специалистов и просто людей, заинтересованных в успешном функционировании предприятий, ощущают потребность в освоении основ анализа хозяйственной деятельности и в приобретении навыков его проведения.

Для того чтобы правильно выстроить взаимоотношения с клиентами, необходимо постоянно контролировать текущее состояние взаиморасчетов и отслеживать тенденции их изменения в средне- и долгосрочной перспективе. При этом контроль должен быть дифференцирован по отношению к различным группам клиентов, каналам сбыта, регионам и формам договорных отношений.

Дебиторская и кредиторская задолженность естественное явление для существующей в России системы расчетов между предприятиями.

Кредиторская задолженность – это долги самого предприятия перед плательщиками, заказчиками, налоговыми органами и т.д.

Политика управления дебиторской и кредиторской задолженностью представляет собой часть общей политики управления оборотными активами и маркетинговой политики предприятия, направленной на расширение объема реализации продукции и заключающейся в оптимизации общего размера этой задолженности и обеспечении своевременной ее инкассации.

Кредиторская задолженность в определенной мере полезна для предприятия, т.к. позволяет получить во временное пользование денежные средства, принадлежащие другим организациям.

Дебиторская и кредиторская задолженность являются естественными составляющими бухгалтерского баланса предприятия. Они возникают в результате несовпадения даты появления обязательств с датой платежей по ним.

На финансовое состояние предприятия оказывают влияние как размеры балансовых остатков дебиторской и кредиторской задолженности, так и период оборачиваемости каждой из них.

Если дебиторская задолженность больше кредиторской, это является возможным фактором обеспечения высокого уровня коэффициента общей ликвидности.

Одновременно это может свидетельствовать о более быстрой оборачиваемости кредиторской задолженности по сравнению с оборачиваемостью дебиторской задолженности. В таком случае, в течение определенного периода долги дебиторов превращаются в денежные средства, через более длительные временные интервалы, чем интервалы, когда предприятию необходимы денежные средства для своевременной уплаты долгов кредиторам. Соответственно возникает недостаток денежных средств в обороте, сопровождающийся необходимостью привлечения дополнительных источников финансирования. Последние могут принимать форму, либо просроченной кредиторской задолженности, либо банковских кредитов.

**ГЛАВА I. УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ УЧЕТ В СИСТЕМЕ**

**ФИНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА НА ПРЕДПРИЯТИИ**

**1.1 Определения и задачи управленческого учета**

В отличие от финансового и налогового учета, которые строго регламентированы стандартами и законодательством, управленческий учет ведется в соответствии с информационными потребностями менеджмента конкретного предприятия. Поэтому существует множество различных подходов к разработке системы управленческого учета, к методам его ведения и даже к самому определению управленческого учета.

Главная цель внедрения системы управленческого учета на предприятии — обеспечение руководства компании максимально полной информацией, необходимой для эффективной работы. Часто на российских предприятиях внедрение управленческого учета осуществляется по инициативе высшего руководства, которому не хватает конкретной управленческой информации.

Разработка и внедрение системы управленческого учета требуют немало усилий и времени (на крупных предприятиях этот процесс может занять несколько месяцев) и не сразу дают результаты. Понадобится время и на апробирование системы, и на накопление информации, которая поможет скорректировать систему управленческого учета уже по ходу внедрения.

*Управленческий учет* – это учет "внутренней кухни" предприятия. Управленческий учет существует в любой организации – ценность его применения существенного зависит от того, насколько данные управленческого учета "поставляются" для принятия решений в масштабе реального времени и реальной ценности. Идеальной схемой управленческого учета на предприятии является создание внутренних стандартов управленческого учета, которые отражают культуру ведения бизнеса.

Управленческий учет – это комплексная система идентификации, измерения, накопления, анализа, подготовки, интерпретации и представления информации, необходимой заинтересованным внутренним пользователям для осуществления планирования, оценки и контроля хозяйственной деятельности, другими словами, оперативная информация в режиме on-line для внутренних пользователей организации (директоров, менеджеров, бухгалтеров, акционеров) с элементами аналитики.

Задачами управленческого учета являются:

- формирование полной и достоверной информации о деятельности организации и ее имущественном положении;

- контроль наличия и движения имущества и обязательств, разумного использования материальных, финансовых и трудовых ресурсов в соответствии с утвержденными нормативами и бюджетами;

- максимизация прибыли компании и поддержание ее на удовлетворительном уровне;

- обеспечение руководства своевременной и полной информацией для принятия управленческих решений;

- предупреждение отрицательных результатов хозяйственной деятельности.

В отражении финансово-хозяйственных операций в управленческом учете базовыми являются принципы:

- полноты – своевременного отражения информации о хозяйственных операциях в полном объеме;

- своевременности;

- достоверности;

- осмотрительности – большей готовности к признанию расходов, убытков и обязательств, чем возможных доходов и активов с одновременным условием недопущения скрытых резервов;

- приоритета содержания над формой – отражения в учете фактов хозяйственной деятельности, исходя не столько из их правовой формы, сколько из экономического содержания фактов и условий хозяйственной деятельности.

**1.2 Управленческий учет в системе финансового менеджмента**

Управленческий учет в системе финансового менеджмента на предприятии строится не сам по себе, а главным образом для решения задач оперативного анализа и управления на предприятии. Вершиной мастерства деятельности финансового менеджера является применение современных методов финансового планирования и контроля. Он рассматривает задачи оценки и планирования всех, входных и выходных, денежных потоков, как результат деятельности компании в краткосрочном периоде времени – месяц, квартал, год. Основная цель такого планирования состоит в том, чтобы упорядочить всю деятельности компании путем принятия бюджета и последующего его выполнения.

Управление предприятием заключается в умении рационально распоряжаться денежными средствами и другими ресурсами. Вместе с системой прогнозирования и планирования и методами принятия решений в области менеджмента понимание принципов и технологий финансового управления деятельностью предприятия является необходимым условием развития бизнеса.

Изменения в экономике России, связанные с переходом к рыночным отношениям, требуют от руководителей организаций новых способов и подходов к технологиям управления, в том числе в области финансового менеджмента. Анализ финансово-экономических результатов российских организаций в современных условиях показывает, что ухудшение их положения связано с отсутствием профессионализма и системного подхода в управлении финансовой деятельностью. Большинство предприятий России пока ориентируется на выживание путем продажи ликвидных основных фондов, поиска краткосрочных источников финансирования, диверсификации производства. Но отсутствие системности приводит их к нулевой результативности используемых методов и распылению имеющихся финансовых ресурсов. Чтобы избежать этих недостатков, необходимо построить для предприятия эффективную систему финансового менеджмента.

Управление финансами присутствовало в плановой экономике и представляло собой финансово-кредитный механизм как часть хозяйственного механизма государства. Его основу составляла централизованная система планирования, форм, методов и условий финансирования и кредитования общественного производства.

Финансово-кредитный механизм основывался на признании общности денежного оборота предприятий и государства. Его действие было направлено прежде всего на управление финансами предприятий. Но конечная цель такого воздействия — обеспечение нормальных условий функционирования финансов и кредита в общегосударственном масштабе. В условиях распределительной системы финансово-кредитный механизм и тем самым управление финансами было управлением государства, и саморегулирование на уровне организации практически не реализовывалось.

Финансовый менеджмент — саморегулирующаяся финансовая система на уровне коммерческой организации, которая взаимодействует с внешней средой и ее функционирование направлено на достижение общих целей управления предприятием. Финансовый менеджмент коммерческой организации входит в состав финансового управления наряду с финансово-кредитным механизмом государства и управлением финансами в некоммерческих организациях.

В Российской Федерации отдельные элементы финансового менеджмента присутствуют на разных этапах экономического развития, но в полном смысле этого понятия финансовый менеджмент не реализован. Переход к рыночным отношениям приводит к разделению функций управления финансами на уровне государства и финансовых отношений организации до саморегулирования в рамках коммерческой организаций, что создает формальную основу для реализации финансового менеджмента. В функциях государства остается финансирование социальной сферы, а у коммерческой организации — самофинансирование собственного развития, поэтому благополучие организации зависит от правильности действий и быстроты реакции управленческого персонала этой организации, а не от финансирования государства.

Первоначально функциями финансового менеджмента занимались специалисты в области экономики предприятия, плановики, бухгалтеры-аналитики, которые шли от учета и проведения расчетов, построения планов, прогнозов и калькулирования цен к вопросам подготовки и принятия решений по широкому спектру проблем управления ресурсами предприятия. За финансовым менеджментом закрепилась роль контроля, строжайшего учета и оптимизации издержек производственного процесса. Последнее связано с постановкой налогового планирования на предприятии.

Следующим шагом в развитии финансового менеджмента стала разработка универсальных правил и процедур для принятия решений в этой области, что позволило интерпретировать его как совокупность общих стандартизированных финансовых методов, процедур и технологий. Руководители предприятий учатся самостоятельно принимать финансовые решения по формированию финансовых ресурсов и их структуре, по направлениям вложения средств, по использованию новых финансовых инструментов.

На современном этапе развития рыночных отношений, когда организации функционируют в условиях нестабильного социально-экономического окружения, их руководство понимает необходимость быстрых изменений в управлении, в том числе в элементах финансового менеджмента. Это приводит к необходимости реализации системных принципов.

Анализ различных подходов к определению предметной области финансового менеджмента позволяет сделать вывод, что эволюция взглядов на предмет финансового менеджмента в сжатой, концентрированной форме повторяет в общих чертах исторически сложившиеся и чередовавшиеся постулаты эффективного управления в общем менеджменте.

Финансовый менеджмент — система, имеющая определенные закономерности и особенности, более точно — подсистема в системе управления предприятием. Осуществление его направлено на достижение общих целей управления предприятием. Будучи управляемой системой, финансовый менеджмент в значительной мере подвержен государственному регулированию через налоги, лицензии, тарифы, ставки рефинансирования и т.п. Управляемая система означает, что финансовый менеджмент является объектом управления, испытывающим воздействие потока управленческих решений. Поэтому основным принципом при обосновании способа формирования системы финансового менеджмента будет принцип системности.

С другой стороны, финансовый менеджмент сам является системой взаимосвязанных элементов. В его рамках можно выделить следующие элементы: организационная структура, кадры, методы, инструментарий, информационное обеспечение, технические средства, которые оказывают воздействие на решение стратегических и оперативных вопросов финансового менеджмента, тем самым формируется финансовая политика организации, которая опосредует решение производственных вопросов и взаимоотношения с бюджетом, инвесторами, собственниками и контрагентами. Решения последних, в свою очередь, корректируют функционирование системы финансового менеджмента, что необходимо для приспособления к изменениям внешней среды.

Элементы системы финансового менеджмента должны работать не по отдельности, а в комплексе с учетом фаз жизненного цикла развития организации. Только тогда мы можем говорить о системе, и тогда возникает синергетический эффект, что приведет к росту производительности труда и (или) снижению издержек производства. Этот эффект совместных действий выше простой суммы индивидуальных усилий.

**1.3 Построение системы финансового менеджмента**

При построении подсистемы финансового менеджмента необходимо учитывать несколько принципов:

*адаптивность*: подсистема финансового менеджмента не обособлена рамками предприятий, а постоянно учитывает изменения внешней среды и своевременно вносит коррективы в систему;

*функциональность*: соответствие реализации механизма финансового менеджмента (и изменения в нем) поставленным общим целям организации;

*комплексность*: взаимодополнение отдельными приемами и методами друг друга.

Построение системы финансового менеджмента через выделение ее основных элементов и определение их взаимосвязей является необходимым, но не достаточным условием эффективного управления в области финансов. Хотя общий состав элементов один и тот же, специфические приемы, которые должен использовать руководитель для эффективного достижения целей организации, могут сильно варьировать.

Динамичность системы финансового менеджмента обусловлена тем, что на нее воздействует постоянно меняющаяся величина финансовых ресурсов, расходов, доходов, колебания спроса и предложения на капитал. Эти изменения во многом определяются цикличностью экономического развития каждого производства и зависимостью функционирования организации от этого фактора.

Кризис в организации — это свидетельство того, что хозяйственная система столкнулась с серьезными ограничениями в своем развитии. Мелкие изменения в рамках сложившейся системы управления хозяйственным субъектом при кризисе не дают результатов. Кризис провоцирует, подталкивает хозяйство и отдельные организации к поиску новых путей развития. На этапе “спада” необходимо уже иметь в организации внедренные инновации (технические, экономические, организационные), которые смогут обеспечить более высокую эффективность капитала.

На каждой фазе жизненного цикла организации работают практически все методы и инструменты финансового менеджмента. Но можно выделить наиболее важные из них, исходя из целей этапа. Для каждой организации из этого набора необходимо выбрать методическое обеспечение, соответствующее той фазе, на которой она находится.

С развитием организации претерпевает изменение информационная система финансового менеджмента. При становлении организации идет постановка системы традиционного финансового учета — разрабатываются формы первичной документации, формируется документооборот финансового менеджмента. Для целей внутреннего учета и принятия финансовых решений используются только отдельные показатели управленческого учета.

С увеличением объема продаж и ростом организации информация в разрезе финансового учета уже не отвечает требованиям внутреннего финансового управления, т.к. предназначена для внешних контролирующих органов. Поэтому необходим переход от отдельных показателей к постановке системы управленческого учета и модернизация информационной системы для повышения ее оперативности.

На фазе кризиса, стремясь избежать убытков, руководство осуществляет реструктуризацию своего предприятия. В соответствии с изменением организационной структуры изменяются информационные потоки, концентрируются полномочия по принятию финансовых решений в верхних эшелонах власти.

Финансовый менеджмент, с одной стороны, — это искусство, поскольку большинство финансовых решений ориентировано на будущие финансовые успехи компании, что предполагает иногда чисто интуитивную комбинацию методов финансового менеджмента, основанную, однако, на знании тонкостей экономики рынка. С другой стороны, — это наука, т.к. принятие любого финансового решения требует не только знаний концептуальных основ финансового менеджмента фирмы и научно обоснованных методов их реализации, но и научных знаний общих закономерностей развития рыночной экономики.

**ГЛАВА II. ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ УПРАВЛЕНИЯ КРЕДИТОРСКОЙ**

**ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ. ПРИЁМЫ И МЕТОДЫ**

**УПРАВЛЕНИЯ.**

**2.1 Сущность и содержание кредиторской задолженности**

Каждое предприятие, организация в своей хозяйственной деятельности ведут расчеты с внешними и внутренними контрагентами: плательщиками и получателями, заказчиками и подрядчиками, с налоговыми органами, с учредителями (участниками), банками и другими кредитными организациями, со своими работниками, прочими дебиторами и кредиторами.

Состояние кредиторской задолженности оказывает сильное влияние на финансовое состояние организации. В целях управления кредиторской задолженностью необходимо проводить её анализ.

Анализ кредиторской задолженности включает комплекс взаимосвязанных вопросов, относящихся к оценке финансового положения предприятия.

В зависимости от того, возникают ли обязательства со стороны предприятия или же по отношению к нему, в существующей практике принято подразделять задолженность на дебиторскую и кредиторскую.

Под дебиторской задолженностью понимают задолженность других организаций, работников и физических лиц данной организации (задолженность покупателей за купленную продукцию, подотчетных лиц за выданные им в подотчет денежные суммы, задолженность учредителей по взносам в Уставный фонд и т.д.). Соответственно, организации и физические лица, которые должны данной организации, называются дебиторами.

Под кредиторской понимают задолженность данной организации другим организациям, работникам и лицам, которые в свою очередь называются кредиторами. Если задолженность перед кредиторами возникла в связи с покупкой у них материальных ценностей, таких кредиторов называют плательщиками.

Задолженность по начисленной заработной плате работникам организации, по суммам начисленных платежей в бюджет, внебюджетные фонды, в фонды социального назначения называют обязательными по распределению. Кредиторы, задолженность которым возникла по другим операциям, называют прочими кредиторами.

Для целей составления бухгалтерской отчетности Положением по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в РФ и рядом других нормативных актов закреплено деление дебиторской и кредиторской задолженности на краткосрочную и долгосрочную. Границей между долгосрочной и краткосрочной задолженностью является срок погашения через 1 год. Ниже этого порога задолженность считается краткосрочной, выше - долгосрочной. В бухгалтерском балансе задолженность со сроками погашения до 12 месяцев и свыше 12 месяцев отражается отдельно.

Деление задолженности на краткосрочную и долгосрочную играет значительную роль при проведении анализа активов предприятия и их оборачиваемости.

Классификация задолженности по срокам ее погашения

краткосрочная

Задолженность предприятия

долгосрочная

В некоторой научной литературе для определения параметров дебиторской задолженности получателей (заказчиков) предлагается проводить ранжирование не только самой задолженности, но и непосредственно получателей по категориям риска. Ранжирование получателей целесообразно производить сотрудникам договорно-правового бюро отдела сбыта по разработанному алгоритму на основе следующих условий:

1. Степень выполнения обязательств по расчетам за продукцию.

На основе статистического учета предлагается рассчитывать степень выполнения договорных обязательств отдельными получателями. Получателей возможно сегментировать по ряду признаков, являющихся критериями рыночного сегментирования, таких как: география, размеры организации, отраслевая принадлежность и др. При этом, если предприятие-заказчик является новым контрагентом, то категория риска его заказа определяется на основе степени выполнения обязательств той характерной группой заказчиков, к которой он отнесен.

1. Наличие и содержание первичной информации о заказчике (получателе).

Такой информацией могут быть: банковские и аудиторские справки, отзывы других организаций, кредитные рейтинги специализированных агентств, данные из неформальных источников и т.д.

На основе проведенного ранжирования можно разделить классы заказов по рискам (высокий, средний, низкий) и установить каждому получателю (заказчику) в соответствии с категорией риска его заказа параметры коммерческого кредита, т.е. определенный лимит суммы дебиторской задолженности и предельный срок коммерческого кредитования. Параметры кредитования по каждому классу риска должны быть зафиксированы в соответствующем разделе «Положения о сбытовой политике». Принятие решения по превышению параметров кредитования должно подлежать обоснованию, что входит в компетенцию заместителя директора по экономическим вопросам.

Дебиторская и кредиторская задолженность — неизбежное следствие существующей в настоящее время системы денежных расчетов между организациями, при которой всегда имеется разрыв времени платежа с моментом перехода права собственности на товар, между предъявлением платежных документов к оплате и временем их фактической оплаты.

Анализ дебиторской и кредиторской задолженности включает комплекс взаимосвязанных вопросов, относящихся к оценке финансового положения предприятия.

Кредиторская задолженность в определенной мере полезна для предприятия, т.к. позволяет получить во временное пользование денежные средства принадлежащие другим организациям.

Хотя кредиторская задолженность экономически и выгодна предприятию, однако в некоторых случаях она ведет к штрафным санкциям и снижению рейтинга предприятия среди конкурентов. Поэтому с данным видом задолженности так же надо бороться.

Одним из основных условий финансового благополучия предприятия является приток денежных средств, обеспечивающий покрытие его текущих обязательств. Следовательно, отсутствие такого минимально необходимого запаса денежных средств свидетельствует о наличии финансовых затруднений у предприятия. В то же время, чрезмерная величина денежных средств говорит о том, что реально предприятие терпит убытки. связанные с инфляцией и обесценением денег. В этой связи возникает необходимость оценить рациональность управления денежными средствами на предприятии.

#### 2.2 Эффективные методы управления кредиторской

#### задолженностью

Для того, чтобы эффективно управлять долгами компании необходимо, в первую очередь, определить их оптимальную структуру для конкретного предприятия и в конкретной ситуации: составить бюджет кредиторской задолженности, разработать систему показателей (коэффициентов), характеризующих, как количественную, так и качественную оценку состояния и развития отношений с кредиторами компании и принять определенные значения таких показателей за плановые. Вторым шагом в процессе оптимизации кредиторской задолженности должен быть анализ соответствия фактических показателей их рамочному уровню, а также анализ причин возникших отклонений. На третьем этапе, в зависимости от выявленных несоответствий и причин их возникновения, должен быть разработан и осуществлен комплекс практических мероприятий по приведению структуры долгов в соответствие с плановыми (оптимальными) параметрами.

#### *Стратегический подход.*

Для того, чтобы отношения с кредиторами максимально соответствовали целям обеспечения финансовой устойчивости (безопасности) компании и увеличению ее прибыльности и конкурентоспособности, менеджменту компании необходимо выработать четкую стратегическую линию в отношении характера привлечения и использования заемного капитала.

Первый основополагающий вопрос, который в связи с этим встает перед руководством фирмы это: вести бизнес за счет собственных или привлеченных средств? Второй "дилеммой" является количественное соотношение собственного и заемного капитала. Ответы на данные вопросы зависят от множества факторов как внешнего (отраслевые особенности, макроэкономические показатели, состояние конкурентной среды и т. д.), так и внутреннего (корпоративного) порядка (возможности учредителей, кредитоспособность, оборачиваемость активов, уровень рентабельности, дефицит денежных средств, краткосрочные цели и задачи, долгосрочные планы компании и многое другое).

Принято считать, что предприятие, которое пользуется в процессе своей хозяйственной деятельности только собственным капиталом, обладает максимальной устойчивостью. Однако такое допущение в корне не верно. С точки зрения конкурентной борьбы на рынке не имеет значения, какими капиталами оперирует бизнес: своими или заемными. Единственная разница может заключаться в различиях стоимости этих двух категорий капитала. Кредиторы (будь-то банки или поставщики товаров и услуг) готовы кредитовать чей-то бизнес только в обмен на определенный (иногда довольно высокий) доход (процент). При этом даже собственный капитал не является "бесплатным", так как вложения производятся в надежде получить прибыль, выше той, которую платят банки по депозитным счетам. С точки зрения стратегического развития компании отправной точкой должны быть: размер и динамика прибыльности бизнеса, которые напрямую зависят от размера занимаемой на рынке доли, ценовой политики и размера издержек производства (обращения). Вопрос же источников финансирования бизнеса является, по отношению к целям достижения конкурентоспособности предприятия, вторичным.

Вывод. Менеджеры в ходе разработки стратегии кредитования собственного бизнеса должны исходить из решения следующих первоочередных задач - максимизации прибыли компании, минимизации издержек, достижения динамичного развития компании (расширенное воспроизводство), утверждения конкурентоспособности - которые, в конечном итоге и определяют финансовую устойчивость компании. Финансирование данных задач должно быть достигнуто в полном объеме. Для этого, после использования всех собственных источников финансирования (собственный капитал и прибыль - наиболее дешевые ресурсы), должны быть в заданном объеме привлечены заемные средства кредиторов. При этом наиболее весомым ограничивающим фактором в процессе планирования использования заемного капитала необходимо считать его стоимость, которая должна позволять сохранить рентабельность бизнеса на достаточном уровне.

Следующим этапом в ходе разработки политики использования кредитных ресурсов является определение наиболее приемлемых тактических подходов. Существует несколько потенциальных возможностей привлечения заемных средств: 1) средства инвесторов (расширение уставного фонда, совместный бизнес); 2) банковский или финансовый кредит (в том числе выпуск облигаций); 3) товарный кредит (отсрочка оплаты поставщикам); 4) использование собственного "экономического превосходства"

Так как, процесс привлечения дополнительных финансовых ресурсов для целей собственного бизнеса рассматривается нами с точки зрения максимизации безопасности данного процесса, то следует остановиться на двух наиболее важных, в данном аспекте, характеристиках этого способа займа. Первая - относительная дешевизна: как правило, инвесторы, обменивающие свои средства на корпоративные права (доли, акции) рассчитывают на дивиденды, которые фиксируются в учредительных документах (или устанавливаются на собрании участников) в виде процентов. При этом, в случае отсутствия прибыли на предприятии, вложенный в дело капитал может быть "бесплатным". Вторая особенность - возможность инвесторов влиять на процессы управления в созданном хозяйственном обществе (право голоса на собрании акционеров или участников). Поэтому следует позаботиться о сохранении контрольного пакета. Иначе, изначально собственный капитал, может превратиться в капитал, переданный в займы новому инвестору. Отсюда следует вывод о явной ограниченности размеров привлекаемых средств корпоративных инвесторов: в общем случае их не должно быть больше ваших первоначальных инвестиций: даже если акции (паи) "распылены" между несколькими держателями, то все равно остается риск (особенно если речь идет об успешном предприятии) сосредоточения корпоративных прав под единым контролем.

Финансовый (денежный) кредит, как правило, предоставляется банками. Это один из наиболее дорогостоящих видов кредитных ресурсов. Ограничивающие факторы: высокий процент, необходимость надежного обеспечения, "создание" солидных балансовых показателей. Не смотря на "дороговизну" и "проблематичность" привлечения, возможности банковского кредита (в отличие от инвестиционного) должны быть использованы компанией на все 100%. Если проект, реализуемый компанией действительно "рассчитан" на конкурентоспособный уровень рентабельности, то прибыль, полученная от использования финансового кредита всегда будет превышать необходимый к уплате процент. Банки хотя и дают предпочтение такому виду обеспечения предоставленных кредитов, как залог, но могут довольствоваться и гарантией третьего лица (если имеются платежеспособные учредители или другие заинтересованные лица). Балансовые показатели также обладают некоторой "гибкостью", как в процессе их формирования, так и в ходе их восприятия принимающей стороной. Наличие презентабельных отчетных показателей, хотя и выступает обязательным условием для банковского служащего, но может, в какой-то степени, игнорироваться в виду наличия реальных гарантий и обеспечения предоставляемого кредита. Одним существенным недостатком финансовых заемных средств, особенно в сравнении с инвестиционными, является наличие строго определенных сроков их возврата.

*Товарный кредит*. Основной положительной отличительной чертой данной разновидности получения заемных средств является наиболее простой (не заформализированный) способ привлечения. Товарный кредит, как правило, не требует (в отличие от финансового) привлечения залога и не связан со значительными расходами и продолжительностью оформления (в отличие от инвестиций). В отечественных условиях товарный кредит между юридическими лицами чаще всего представляет собой поставку товаров (работ, услуг) по договору купли-продажи с отсрочкой платежа. При этом, на первый взгляд, может показаться, что данный "кредит" предоставляется бесплатно, так как договор не предусматривает необходимости начисления и уплаты процентного (или какого-либо иного) дохода в пользу поставщика. Однако следует заметить, что поставщики (и украинские в том числе) прекрасно понимают (иногда только на эмпирическом уровне) принципы изменения стоимости денег во времени, а также способны достаточно точно оценивать размеры "упущенной выгоды" от торможения оборачиваемости активов, замороженных в дебиторской задолженности предприятия. Поэтому компенсация таких потерь закладывается в цену товаров, которая может колебаться в зависимости от сроков предоставленной отсрочки.

Там, где контроль за недополученной прибылью значительно ослаблен (госпредприятия, крупные акционерные и промышленные компании) потери, связанные с товарным кредитованием зачастую компенсируются за счет "неформальных" платежей руководству или служащим компании.

*Экономическое превосходство*. Очень часто строится и на отношениях товарного кредита и на других разновидностях кредитования. Суть использования преимуществ, связанных с собственным экономическим превосходством, заключается в возможности диктовать и навязывать поставщику (кредитору) собственные "правила" игры на рынке и характер договорных отношений (или, как это зачастую происходит - нарушать эти самые договорные отношения без "особых" последствий для собственного "превосходящего" бизнеса).

Экономическое превосходство заемщика пред кредитором может возникать в силу следующих обстоятельств:

* монопольное положение покупателя на рынке;
* различия в экономических потенциалах совокупные активы покупателя значительно превосходят активы поставщика;
* маркетинговые преимущества (например, мелкий или начинающий производитель, стремящийся продвинуть свою продукцию (торговую марку) в сеть крупных супермаркетов или элитных магазинов не в "состоянии" диктовать свои условия или требовать выполнения "всех" обязательств, так как может оказаться без "нужного" заказчика);
* покупатель "обнаружил" организационные недостатки в управлении дебиторской задолженностью у кредитора ("пробелы" в учете и контроле, юридическая "несостоятельность" и т. д.).

Как показывает практическая деятельность ни одно предприятие не может обойтись без, хотя бы незначительной, кредиторской задолженности, которая всегда существует в связи с особенностями бюджетных, арендных и прочих периодических платежей: оплаты труда, поставки ТМЦ без предварительной оплаты и т. д. Данный вид кредиторской задолженности нужно рассматривать, как "неизбежный". Она хотя и позволяет временно использовать "чужие" средства в собственном коммерческом обороте, но не имеет принципиального значения, если такие платежи будут осуществлены в установленные сроки.

Менеджеры компаний в своем стремлении максимально использовать возможности всех доступных кредитных средств, в том числе и в виде задержек по зарплате, нарушения сроков плановых платежей поставщикам и т. д., должны оценивать "возможности" каждого отдельного вида платежей индивидуально, так как последствия таких "отсрочек" могут иметь различные последствия, не только в зависимости от вида платежа, но и в зависимости от конкретного "невольного" кредитора.

Для того, чтобы определить степень зависимости компании от кредиторской задолженности необходимо рассчитать несколько следующих показателей.

Коэффициент зависимости предприятия от кредиторской задолженности. Рассчитывается как отношение суммы заемных средств к общей сумме активов предприятия. Этот коэффициент дает представление о том, на сколько активы предприятия сформированы за счет кредиторов.

Коэффициент самофинансирования предприятия. Рассчитывается, как отношение собственного капитала (части уставного фонда) к привлеченному. Данный показатель позволяет отслеживать не только процент собственного капитала, но и возможности управления всей компанией.

Баланс задолженностей. Определяется как отношение суммы кредиторской задолженности к сумме дебиторской задолженности. Данный баланс следует составлять с учетом сроков двух этих видов задолженностей. При этом желательный уровень соотношения во многом зависит от той стратегии, которая принята на предприятии (агрессивная, консервативная или умеренная).

Описанные выше экономические показатели дают, в основном, количественную оценку кредиторской задолженности. Для более полного анализа состояния кредиторской задолженности, следует дать и качественную характеристику данных пассивов.

Коэффициент времени. Определяется как отношение средневзвешенного показателя срока погашения кредиторской задолженности к средневзвешенному показателю срока оплаты по дебиторской задолженности. При этом средний срок погашения кредиторской задолженности необходимо удерживать на уровне не ниже, чем те усредненные сроки, которые должны соблюдать дебиторы предприятия.

Коэффициент рентабельности кредиторской задолженности. Определяется как отношение суммы прибыли к сумме кредиторской задолженности, которые отражены в балансе. Данный показатель характеризует эффективность привлеченных средств и его особенно целесообразно анализировать по периодам. При этом должна быть определена зависимость динамики изменений этого коэффициента от тех основных факторов, которые повлияли на его рост или снижение (изменения сроков возврата, структуры кредиторов, средних размеров и стоимости кредиторской задолженности и т. д.).

**2.3 Анализ кредиторской задолженности**

Анализ кредиторской задолженности начинается с оценки структуры и динамики источников заемных средств:

1. долгосрочные кредитные займы.

2. краткосрочные кредитные займы.

3. Кредиторская задолженность

4. и прочие краткосрочные пассивы.

Кредиторская задолженность возникает вследствие:

1. Существующей системы расчетов (при не совпадении сроков начисления и сроков оплаты).

2. Несвоевременность исполнения предприятием своих обязательств.

При углубленном анализе кредиторской задолженности целесообразно рассмотреть остаток обязательств на конец отчетного периода по срокам образования как и в дебиторской задолженности. Особое внимание обращается на просроченную кредиторскую задолженность.

Динамику изменения дебиторской и кредиторской задолженности можно выявить, используя горизонтальный или трендовый анализ как абсолютных значений задолженности, так и их удельных весов, а также по изменению оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженности.

Полезно также анализировать структуру дебиторской задолженности в соответствии с вероятностью ее погашения, деля ее на высоковероятную к погашению, вероятную к погашению и маловероятную к погашению.

Данные для анализа сводят в таблицу. Если в ходе анализа обнаруживается тенденция роста сомнительной дебиторской задолженности это свидетельствует об уменьшении ликвидности баланса, ухудшении финансового состояния предприятия.

## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Основная цель управленческого учета в системе финансового менеджмента состоит в том, чтобы упорядочить всю деятельности компании.

На современном этапе развития рыночных отношений, когда организации функционируют в условиях нестабильного социально-экономического окружения, их руководство понимает необходимость быстрых изменений в управлении. Это приводит к необходимости реализации системных принципов.

Анализ различных подходов к определению предметной области финансового менеджмента позволяет сделать вывод, что эволюция взглядов на предмет финансового менеджмента в сжатой, концентрированной форме повторяет в общих чертах исторически сложившиеся и чередовавшиеся постулаты эффективного управления в общем менеджменте.

Финансовый менеджмент — система, имеющая определенные закономерности и особенности, более точно — подсистема в системе управления предприятием. Осуществление его направлено на достижение общих целей управления предприятием. Будучи управляемой системой, финансовый менеджмент в значительной мере подвержен государственному регулированию через налоги, лицензии, тарифы, ставки рефинансирования и т.п. Управляемая система означает, что финансовый менеджмент является объектом управления, испытывающим воздействие потока управленческих решений. Поэтому основным принципом при обосновании способа формирования системы финансового менеджмента будет принцип системности.

В контрольной работе была рассмотрена кредиторская задолженность, её плюсы и минусы, методы её управления на предприятии.

Как показывает, практическая деятельность, ни одно предприятие не может обойтись без, хотя бы незначительной, кредиторской задолженности, которая всегда существует в связи с особенностями бюджетных, арендных и прочих периодических платежей: оплаты труда, поставки ТМЦ без предварительной оплаты и т. д. Данный вид кредиторской задолженности нужно рассматривать, как "неизбежный".

Кредиторская задолженность в определенной мере полезна для предприятия, т.к. позволяет получить во временное пользование денежные средства принадлежащие другим организациям.

Однако, в некоторых случаях, она ведет к штрафным санкциям и снижению рейтинга предприятия среди конкурентов. Поэтому с данным видом задолженности надо бороться.

Из данной работы можно сделать **вывод**: менеджеры в ходе разработки стратегии кредитования собственного бизнеса должны исходить из решения следующих первоочередных задач - максимизации прибыли компании, минимизации издержек, достижения динамичного развития компании (расширенное воспроизводство), утверждения конкурентоспособности - которые, в конечном итоге и определяют финансовую устойчивость компании. Финансирование данных задач должно быть достигнуто в полном объеме. Для этого, после использования всех собственных источников финансирования (собственный капитал и прибыль - наиболее дешевые ресурсы), должны быть в заданном объеме привлечены заемные средства кредиторов. При этом наиболее весомым ограничивающим фактором в процессе планирования использования заемного капитала необходимо считать его стоимость, которая должна позволять сохранить рентабельность бизнеса на достаточном уровне.

Увеличение доли кредиторской задолженности в краткосрочных пассивах говорит о снижении источников формирования оборотных активов, а также о снижении текущей ликвидности предприятия. Известно, что текущая ликвидность есть отношение всех оборотных средств (кроме расходов будущих периодов) к сумме срочных обязательств (кредиторская задолженность плюс краткосрочные кредиты). Дальнейшее увеличение доли кредиторской задолженности будет уменьшать текущую ликвидность предприятия.

Предприятию можно использовать вексельные формы расчетов, механизм взаимозачетов, чтобы снизить объемы как кредиторской, так и дебиторской задолженности. Кроме того, это позволит ускорить оборот ресурсов предприятия.

ТЕСТ № 6

К собственным источникам средств предприятия относятся:

а) Уставный капитал предприятия;

б) Прибыль предприятия;

в) Средства, поступающие от эмиссии акций;

г) Долгосрочные кредиты банков.

Ответ: А

Под собственным капиталом понимают совокупность экономических отношений, позволяющих включить в хозяйственный оборот финансовые ресурсы, принадлежащие либо собственникам, либо самому хозяйственному субъекту.

Уставный капитал является одним из важнейших показателей, позволяющих получить представление о размерах и финансовом состоянии экономических субъектов. Это один из наиболее устойчивых элементов собственного капитала организации, поскольку изменение его величины допускается в строго определенном порядке, установленном законодательно.

Уставный капитал организации – источник формирования средств организации, который нужен ему для выполнения уставных обязательств. Это стартовый капитал для производственной деятельности с целью получения в дальнейшем прибыли.

Уставный фонд – это имущество, закрепленное за предприятием собственником для осуществления предпринимательской деятельности. Собственниками предприятия могут выступать как юридические, так и физические лица, а также отдельные частные лица.

Формирование уставного капитала связано с целями создания организации и ее организационно-правовой формой. Порядок формирования уставного капитала организаций разных организационно-правовых форм достаточно жестко в настоящее время регулируют законы Российской Федерации.

Вкладом в уставный капитал могут быть ценные бумаги, могут быть внесены вещи, составляющие основную категорию имущества (здания, оборудование и пр.). При этом никаких законодательных ограничений по назначению и количеству передаваемых вещей не существует. Кроме того, в качестве вклада в уставный капитал могут быть внесены исключительные права на результаты интеллектуальной деятельности, кроме патентов, объектов авторских прав, включая программу для ЭВМ, и т.п. или «ноу-хау». Однако в качестве вклада может быть признано право пользования таким объектом, передаваемое обществу в соответствии с лицензионным договором.

Уставной капитал можно охарактеризовать как зафиксированную в учредительных документах коммерческой организации сумму вкладов, первоначально инвестируемых собственником в имущество предприятия для обеспечения его уставной деятельности.

##### СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Артеменко В.Г. Финансовый анализ: учебное пособие. - 2-е издание/ Артеменко В.Г. Беллендир М.В., переработанное. - Москва-Новосибирск: Дело и Сервис, 1999.-152с.
2. Бабаева Ю.А., Петров А.М.- Бухгалтерский учет и контроль дебиторской и кредиторской задолженности: Учебное пособие. – М.: Издательство «Проспект», 2004г.
3. Палий В.Ф., Палий В.В.- Финансовый учет: Учебное пособие.-2-е изд., перераб. и доп.- М.: ИД ФБК-ПРЕСС, 2001.

4.Фельдман А. Б. Оценка дебиторской и кредиторской задолженности. Учебное пособие. Серия «В помощь специалисту практику». – Международная академия, 2004.

5. Учет и анализ дебиторской и кредиторской задолженности. Семенова И. М., Ивашкевич В. Б. Учебное пособие. – М.: Издательство «Бухгалтерский учет». Серия «Библиотека-журнала и Бухгалтерского учета», 2003. – 192 с.

6. Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. – Современный экономический словарь. – 4-е изд., перер. и доп. – М.:ИНФРА-М, 2003г. – 480с.

7. Курс экономики: Учебник/Под ред. Б.А.Райзберга – 4-е изд., перер. и допол. - М.:ИНФРА-М, 2004г. – 672с.

8. Фатхутдинов Р.А. – Конкурентоспособность организации в условиях кризиса:экономика, маркетинг, менеджмент. – М.: Маркетинг, 2002г.

9. Фаина Филина - Дебиторская и кредиторская задолженность. Острые вопросы налогообложения - ГроссМедиа, РОСБУХ – 2008г. –152с.

10. Лисовская И.А. - Основы финансового менеджмента - ТЕИС –2006г.- 120с.