Белорусский Государственный Университет Транспорта

факультет безотрывного обучения

кафедра «Бухгалтерский учет, анализ и аудит»

Контрольная работа

по предмету: Финансы предприятия

Выполнил:

ст-ка IV курса, гр. ЗБ-41

шифр ЗБ-05-570n

Юрцевич О.С.

Гомель, 2008

**Содержание**

1. Управление финансами
2. Планирование выручки от реализации продукции (работ, услуг). Факторы роста выручки
3. Экономическая природа, состав и методы основного капитала
4. Оценка финансового состояния и пути достижения финансовой устойчивости предприятия

Список использованной литературы

**1. Управление финансами**

Одним из условий стабильного развития экономики является хорошо отлаженная система управления финансами. Она представляет взаимосвязанный комплекс мер и финансовых институтов и подчинена финансовой политике государства. [4, с.29]

Или, управление финансами представляет собой действия государства, направленные на выработку, реализацию и совершенствование финансовой политики, которая конкретизируется в стратегии и тактике использования финансов для достижения поставленных задач по экономическому и социальному развитию. Выработанная стратегия и тактика организации государством финансовых отношений представляет собойфинансовую программу, или финансовую политику. Важнейшими частями финансовой политики являются бюджетная, ценовая, налоговая, кредитная политики. В свою очередь финансовая политика является составной частью экономической политики и поэтому определяется следующими факторами:

- закономерностями развития экономических отношений в обществе;

**-** историческими условиями, в которых государство осуществляет свои функции;

- конкретными задачами и целями на данном этапе развития.

Финансовая политика может быть успешно реализована только при научной организации процесса управления финансами. Процесс управленияфинансами − это создание, применение, проверка соблюдения, изучение, анализ и совершенствование форм финансовых отношений, предназначенных для реализации целей и задач, намеченных финансовой политикой. Формы финансовых отношений − это законодательно оформленные в виде нормативных актов объективные финансовые отношения. Как и любой процесс управления, процесс управления финансами должен иметь свой объект и субъект.

Объектом управления финансы становятся тогда, когда осуществляются создание финансовых отношений, проверка законности их осуществления, изучение, анализ и совершенствование форм этих отношений.

Субъектом управления финансы являются тогда, когда происходит процесс применения на практике установленных форм финансовых отношений.

Существуют следующие стадии управления финансами:

- познание закономерностей развития финансов;

- формирование форм и методов финансовых отношений, обеспечивающих реализацию функций финансов;

- применение этих форм на практике и проверка их соответствия экономическим нормативно-законодательным актам;

- анализ результатов проверки;

- совершенствование форм и методов финансовых отношений.

Стадии управления взаимосвязаны с финансовым правом, финансовой информацией, планированием и использованием финансовых планов, финансовым контролем. [4, с.29]

Стадии управления финансами образуют звенья управления финансами.

Важнейшим звеном управления финансами является выработка (создание) форм финансовых отношений, т.е. создание определенного финансового механизма. Финансовый механизм − совокупность согласованных между собой, выработанных на основе финансовой политики форм осуществления финансовых отношений, предназначенных для решения социально-экономических задач общества на данном этапе его развития.

Результатом управления финансами в области создания форм финансовых отношений является выработка финансовых рычагов. Финансовый рычаг – форма финансового отношения, являющаяся частью финансового механизма, при помощи которой осуществляется материальное воздействие на экономические интересы субъекта (предприятия, организации, учреждения, отдельного работника). Различают два основных метода организации форм финансовых отношений. Первый – наделение форм финансовых отношений стимулами. Финансовые стимулы представляют собой возможность той или иной формы финансовых отношений (или финансового рычага) материально воздействовать на деятельность субъекта с целью заинтересовать его в наилучших результатах своей работы. Второй метод – наделение форм финансовых отношений (финансовых рычагов) нормативами. Финансовые нормативы – это весомость, размер финансового рычага. Таким образом, финансовые нормативы обеспечивают реальность, результативность финансовых рычагов.

Существенным звеном управления финансами является реализация (практическое применение) форм финансовых отношений для организации финансовой деятельности, состоящей из составления и исполнения финансовых планов и финансовых прогнозов.

Завершающим звеном в управлении финансами является финансовый контроль. Финансовый контроль осуществляется специально уполномоченными органами, главной функциональной задачей которых является не только проверка соблюдения установленных форм и методов финансовых отношений, но и подготовка обоснований для их совершенствования.

Важнейшей задачей финансового контроля как звена управления финансами является изучение эффективности установленных для данного вида деятельности форм и методов финансовых отношений.

Анализ установленных форм и методов финансовых отношений с позиций реального их влияния на результаты хозяйствования призван установить тесноту связи между результатами финансово-хозяйственной деятельности и теми формами и методами финансовых отношений, которые опосредовали этот процесс.

Государственное управление финансами включает следующие направления:

* макроэкономическое, где вырабатываются принципы, концепции и методы финансового регулирования, законодательное и нормативно-правовое обеспечение, регулирование валютного курса и режима обращения иностранной валюты, пути преодоления инфляции;
* микроэкономическое, характеризуемое обеспечением стабильного функционирования расчетно-платежных отношений в финансовой системе, поддержанием уровня и соотношения цен, формированием и поддержанием конкурентной сферы, ограничением монополизации, обеспечением финансовых источников, а также оптимального состава активов, необходимых для достижения поставленных целей хозяйственной деятельности, содействием развитию финансового и страхового рынков;
* прямое административное воздействие, связанное с финансовым дотированием и субсидированием ряда производств и реализацией ряда товаров, применением акцизного налогообложения, установлением льгот по налогам, применение финансовых санкций в отношении нарушителей налоговой дисциплины с целенаправленной социальной защитой малообеспеченных слоев населения, установлением в ряде случаев предельных цен и квот на производство некоторых товаров исключительного ассортимента;
* прогнозирование экономического и социального развития в совокупности с важнейшими финансовыми показателями – объем ВВП, продукция сферы производства товаров и услуг, инвестиции в основной капитал, сальдо торгового и платежного баланса, индекс потребительских цен, основные статьи доходов бюджета.

Совокупность всех институтов и организационных структур, осуществляющих управление финансами, представляет финансовый аппарат. В Республике Беларусь к нему относятся органы общего, оперативного управления финансами.

К органам общего управления относятся Национальное собрание Республике Беларусь с палатой представителей и Советом Республики и Советов Министров. В их функции входит формирование финансовой политики, утверждение финансового законодательства, осуществление общего контроля за его соблюдением.

Органами оперативного управления Министерство финансов, Национальный банк, Министерство по налогам и сборам, Министерство экономики, Государственный таможенный комитет, Комитет по ценным бумагам при Совете Министров Республики Беларусь, Фонд социальной защиты населения Министерства труда и Социальной защиты. Министерство финансов, являясь центральным органом и, проводя свою деятельность через департаменты и финансовые управления областных и городских исполкомов, обеспечивает эффективное использование финансов и воплощение бюджетной и налоговой политики, а также совершенствование форм финансовых взаимоотношений юридических лиц с централизованной сферой финансовой системы, контролирует соблюдение государственной и валютной дисциплины и финансового законодательства, разрабатывает методологию, отчетность и порядок контроля за состоянием отраслевого контроля, обеспечивает финансами подведомственные учреждения и организации. К органам отраслевого управления финансами относятся финансовые управления, финансовые отделы министерств, ведомств, предприятий, организаций, учреждений. [4, с.30]

**2. Планирование выручки от реализации продукции (работ, услуг). Факторы роста выручки**

В процессе финансово-хозяйственной деятельности финансовые службы предприятия могут осуществлять планирование выручки от реализации продукции на предстоящий год, квартал и оперативно.

Годовое планирование выручки эффективно при стабильной экономической ситуации. В условиях нестабильности, когда соотношение спроса и предложения подвержено трудно прогнозируемым изменениям и законодательно установленные правила поведения юридических лиц в налоговой, кредитной и финансовой сферах постоянно меняются, годовое планирование затруднено и не является объективным ориентиром для предприятия.

Поэтому для определения прибыли на предприятии необходимо квартальное планирование.

Оперативное планирование выручки используется для контроля за своевременностью поступления денег на счета предприятия за отгруженную продукцию.

Общая сумма выручки от основной деятельности включает в себя выручку от реализации продукции, выполненных работ и оказанных услуг промышленного и непромышленного характера.

Для определения выручки от реализации продукции необходимо знать объем реализации продукции в действующих ценах без налога на добавленную стоимость, акцизов, торговых и сбытовых скидок и экспортных тарифов для экспортируемой продукции.

Выручка от выполненных работ и оказанных услуг определяется исходя из объема выполненных работ и соответствующих расценок и тарифов.

Существуют два метода определения плановой выручки:

- прямого счета;

- расчетный.

Метод прямого счета основан на гарантированном спросе. Предполагается, что весь объем произведенной продукции приходится на предварительно оформленный пакет заказов. Это наиболее достоверный метод планирования выручки, когда план выпуска и объем реализации продукции заранее увязаны с потребительским спросом, известны необходимый ассортимент и структура выпуска, установлены соответствующие цены. Тогда выручку от реализации можно определить по следующей формуле:

В = Р \*Ц,

где В *–* выручка от реализации продукции;

Р *–* объем сопоставимой реализованной продукции;

Ц *–* цена единицы реализованной продукции.

Как правило, в условиях рыночных отношений большинство предприятий не имеет гарантированного спроса на весь объем произведенной продукции. Для оптимизации затрат и роста финансовых результатов предприятие должно прилагать усилия для увеличения выпуска продукции, расширения его ассортимента, производства принципиально новых по потребительским качествам товаров. Следовательно, объемы заказов на производимую продукцию подвержены колебаниям, предприятия вынуждены проводить ежедневную работу по расширению рынка для своей продукции.

В этих условиях для планирования выручки применяется расчетный метод, основой которого является объем реализуемой продукции, корректируемый на входные и выходные остатки. Планирование выручки от реализации продукции осуществляется по аналогии с планированием затрат на производство и реализацию продукции:

В = Он + Т - Ок

где Оц – нереализованные остатки готовой продукции на начало планируемого периода;

Т – товарная продукция, предназначенная к выпуску в планируемом периоде;

Ок – остатки нереализованной готовой продукции на конец планируемого периода.

При планировании остатков готовой продукции на начало планируемого периода предприятие не имеет исчерпывающих данных о фактической величине остатков, поэтому в расчет принимаются ожидаемые остатки нереализованной продукции. Их стоимость в ценах реализации определяется с помощью коэффициента пересчета, который равен частному от деления объема продукции в ценах отчетного периода на производственную себестоимость продукции этого периода. Ожидаемые остатки на начало планируемого периода при кассовом методе учета выручки состоят из готовой продукции на складе, товаров отгруженных, документы по которым не переданы в банк; товаров отгруженных, срок оплаты которых не наступил; товаров отгруженных, но не оплаченных в срок; товаров на ответственном хранении у покупателей в виду отказа от акцепта.

При планировании остатков нереализованной готовой продукции на складе исходят, прежде всего, из их фактического наличия, а в случае отсутствия текущих данных – из данных на последнюю отчетную дату, и ожидаемого выпуска товарной продукции с учетом ее реализации в соответствии с имеющимися заказами на начало планируемого периода.

Планирование остатков товаров отгруженных, срок оплаты которых не наступил, производится на основе анализа структуры, графиков, способов платежа по заключенным договорам, а также сложившихся сроков документооборота для внутригородских и иногородних расчетов, а также расчетов в валюте при ведении внешнеэкономической деятельности.

Планирование остатков товаров отгруженных, но не оплаченных в срок, и товаров, находящихся на ответственном хранении у покупателя на начало планируемого периода, опирается на оперативные данные о причинах неплатежей и принимаемых мерах по их сокращению.

На конец планируемого периода остатки нереализованной продукции состоят из остатков готовой продукции на складе и товаров отгруженных, срок оплаты которых не наступил.

Остатки готовой продукции на складе на конец планируемого периода определяются исходя из необходимости их накопления для выполнения договорных обязательств, срок действия которых находится за пределами планируемого периода, условий реализации и других причин.

При планировании выручки по отгрузке нереализованной считается только готовая продукция на складе на начало и конец планируемого периода.

На величину выручки от реализации продукции, работ, услуг влияют следующие факторы, непосредственно зависящие от деятельности предприятия:

- в сфере производства: объем производства, его структура, ассортимент выпускаемой продукции, качество и конкурентоспособность продукции, ритмичность производства;

- в сфере обращения: уровень применяемых цен, ритмичность отгрузки, своевременное оформление платежных документов, соблюдение договорных условий, применяемые формы расчетов.

К числу факторов, не зависящих от деятельности предприятия, можно отнести нарушения договорных условий поставки предприятию материально-технических ресурсов, перебои в работе транспорта, несвоевременную оплату продукции вследствие неплатежеспособности покупателя.

В рыночной экономике ведущее место занимает величина отпускных цен. Если в цену продукции не заложен определенный уровень рентабельности, то на каждой последующей стадии кругооборота капитала предприятие будет обладать все меньшими денежными средствами, что в конечном итоге отразится и на объемах производства, и на финансовом состоянии предприятия. В то же время в условиях конкуренции иногда допустимо применять убыточные цены для завоевания новых рынков сбыта, вытеснения конкурирующих фирм и привлечения новых потребителей. Предприятие, внедряющееся на новые рынки, иногда сознательно идет на снижение выручки от реализации продукции с тем, чтобы в последующем компенсировать потери за счет переориентации спроса на свою продукцию.

Вместе с тем для узкого круга товаров, производимых так называемыми естественными монополиями, используется государственное регулирование цен. Регулируемые цены на продукцию базовых отраслей (энергоносители, транспорт и т.п.) призваны оказывать сдерживающее влияние на рост издержек остальных отраслей, а также дают возможность управления инфляционными процессами на макроуровне.

Свободные (рыночные) цены устанавливаются в зависимости от спроса на продукцию на рынке непосредственно самим предприятием. Они могут меняться на одну и ту же продукцию в зависимости от объема продаж или от условий оплаты. Как правило, отпускная цена снижается при реализации большей партии продукции. Более низкие цены позволяют предприятию заинтересовать "выгодного" потребителя в своей продукции и за счет большего объема выручки решать свои производственные и финансовые задачи. Существенное значение имеют и условия продаж.Чем скорее наступает оплата в соответствии с заключенными договорами, тем быстрее предприятие способно вовлечь средства в хозяйственный оборот и получить дополнительные преимущества, а также снизить вероятность неплатежей. Поэтому реализация по сниженным ценам при условии предоплаты или оплаты по факту отгрузки для предприятия часто выглядит предпочтительнее, чем, например, отгрузка продукции по более высоким ценам, но на условиях ее оплаты по мере реализации.

Кроме того, если предприятие не имеет льготы в виде полного освобождения от уплаты косвенных налогов, то эта группа налогов закладывается в цену товаров и соответственно поступает на денежные счета предприятия вместе с выручкой за реализованную продукцию.

В условиях стабильного развития экономики, когда можно с достаточной достоверностью предсказать поведение экономических субъектов в планируемом периоде, применяются аналитические методы прогнозирования оптимальной выручки.

Задачей аналитического прогноза является оценка изменения объема выручки в зависимости от других факторов, в нашем случае - от цены при данном спросе.

Для оценки возможных последствий в области планируемых ценовых решений используют показательэластичности спроса.Эластичность измеряет взаимодействие между экономическими показателями.

Эластичность спроса в нашем случае определяется по формуле:

,



где Э *–* эластичность спроса;

*–* изменение выручки (%);



*–* изменение цены (%).



Спрос считается эластичным, если его эластичность больше единицы, и наоборот. Если спрос на выпускаемую продукцию эластичен, то повышение цены на единицу приведет к снижению суммарного объема выручки, если спрос неэластичен, то имеется возможность увеличения цен на выпускаемую продукцию для достижения максимальной выручки.

Мы рассмотрели одну из возможностей расчета оптимальной выручки в зависимости от цены. Но существуют и другие экономические показатели, влияющие на спрос, При аналитическом прогнозировании рассчитывают эластичность спроса по доходам потребителей и по перекрестным ценам. Расчет эластичности по доходам потребителей базируется на возможности приобретения предлагаемой продукции населением. При определении эластичности по перекрестным ценам анализируют влияние на спрос изменения цен на замещающие и дополняющие товары. Если на рынке предлагаются замещающие или альтернативные товары, то исходят из того, что спрос смещается к более дешевому товару. Дополняющими товарами считаются товары с взаимозависимым спросом, например, чай и сахар. Если чай становится дороже, то соответственно падает спрос на сахар. При аналитическом прогнозировании оптимальной выручки определяющее значение имеет правильное построение кривой спроса, что достигается наблюдениями и маркетинговыми исследованиями и расчетами на их основе эластичности различными эконометрическими методами.

1. **Экономическая природа, состав и методы основного капитала**

Основной капитал – это важнейшая част национального богатства страны и экономического потенциала предприятий. Последний представляет стоимость, инвестированную в производство с целью извлечения прибыли и включает в себя внеоборотные активы. В соответствии с бухгалтерской отчетностью в состав внеоборотных активов входят основный средства, нематериальные активы и долгосрочные вложения.

Специфика основного капитала проявляется в переносе его стоимости на изготавливаемую продукцию, поскольку его приобретение, сооружение, эксплуатация и замена рассредоточены во времени, а также в порядке их оценки и воспроизводства.

Основному капиталу присущи такие положительные особенности, как незначительная угроза финансового риска в процессе хозяйственной деятельности, обеспечение способности получения прибыли даже в неблагоприятных экономических ситуациях, создание условий для предотвращения потерь при хранении производственных запасов, обладание резервами существенного расширения объема производства в период подъема коньюктуры рынка. Однако основной капитал подвержен моральному износу, имеет незначительные возможности финансового управления и низкий уровень ликвидности.

Основные средства в зависимости от участия в производстве делятся на производственные и непроизводственные, а в зависимости от технологической структуры – на активные и пассивные. [4, с.157]

Формирование и использование различных денежных фондов для возмещения затрат капитала, его накопления и потребления составляет суть механизма финансового управления на предприятии.

Независимо от того, разделяется ли капитал предприятия на собственный, заемный, основной или оборотный, постоянный или переменный, он находится в процессе непрерывного движения, принимая лишь различные формы в зависимости от конкретной стадии кругооборота.

Совокупность кругооборота различных статей капитала предприятия за период представляет собой его полный оборот или воспроизводство (простое или расширенное).

Понятие «внеоборотные активы» и «основной капитал» тождественны. Основной капитал включает основные средства, а также незавершенные долгосрочные инвестиции, нематериальные активы и новые долгосрочные финансовые инвестиции (вложения) [5, с. 54].

Основные средства, арендованные с правом последующего выкупа или в конце аренды по условиям договора, переходящие в собственность арендатора, учитываются также, как собственные основные средства.

Стоимость основных средств постепенно погашается в течении срока их полезной эксплуатации путем ежемесячных амортизационных отчислений, которые включаются в издержки производства или обращения за соответствующий отчетный период.

В состав основного капитала также включаются затраты на незавершенные капитальные вложения в основные средства и на приобретение оборудования. Это та часть затрат на приобретение и строительство основных средств, которая еще не превратилась в основные средства, не может участвовать в процессе хозяйственной деятельности, а поэтому не должна подвергаться амортизации. В бухгалтерском учете эти затраты учитываются на 08, обособленно от основных средств, участвующих в хозяйственном процессе, учет которых ведется на счете 01. В основной капитал эти затраты включаются по той причине, что они уже изъяты из оборотного капитала (на их величину уменьшена сумма оборотного капитала).

Долгосрочные финансовые инвестиции представляют собой затраты на долевое участие в уставном капитале в других предприятиях, на приобретение акций и облигаций на долговременной основе. К финансовым инвестициям относят также долгосрочные займы, выданные другим предприятиям под долговые обязательства;

стоимость имущества, переданного в долгосрочную аренду на праве финансового лизинга (т.е. с правом выкупа или передачи собственности на имущество по истечении срока аренды).

Затраты на долгосрочные финансовые вложения погашаются в зависимости от характера и вида.

Основные средства – это средства, вложенные в совокупность материально-вещественных ценностей, относящихся к средствам труда. Бизнес как система функционирует и развивается в результате предшествующих вложений капитала и, прежде всего, в основные средства. Получение прибыли сегодня это результат правильных решений о пропорциях вложения капитала в основные и текущие (оборотные) средства, принятые еще до начала операционной деятельности предприятия. Поэтому эффективное управление основным капиталом предполагает ясное представление о специфике их функционирования и воспроизводства.

При оценке эффективности вложений предприятия в основные средства, анализа их эксплуатации и воспроизводства необходимо исходить из следующих принципиальных вложений:

функциональная полезность основных средств сохраняется в течении ряда лет, поэтому расходы по их приобретению и эксплуатации распределены по времени;

момент физической замены (обновления) основных средств не совпадает с моментом их стоимостного замещения, в результате чего могут возникнуть потери и убытки, занижающие финансовые результаты деятельности предприятия;

Эффективность использования основных средств оценивается по разному в зависимости от их вида, принадлежности, характера участия в производственном процессе, а также назначения. Поскольку основные средства обслуживают не только производственную сферу деятельности предприятия, но и социально-бытовую, эффективность их использования определяется не только экономическими, но и социальными, экологическими и другими факторами. [5, с.55]

В составе основного капитала не учитывается средства труда, не введенные в действие, малоценные и быстроизнашивающийся инструмент.

На балансах предприятий основные фонды учитывают в денежном выражении. При вводе в эксплуатацию их оценивают по полной первоначальной стоимости, которая включает затраты на приобретение, строительство, перевозку, установку, монтаж оборудования и разработку проектно-сметной документации.

По этой стоимости основные фонды принимаются к бухгалтерскому учету.

Со временем в результате износа, изменения цен на оборудование и строительно-монтажные работы, роста производительности труда и технического прогресса первоначальная стоимость основных фондов, введенных в разные годы в эксплуатацию, становится несопоставимой. В связи с этим основные фонды периодически переоценивают и определяют их восстановительную стоимость на момент переоценки.

Если из первоначальной или восстановительной стоимости исключить сумму начисленной амортизации, отражающей износ фондов, то полученная разница составит остаточную стоимость, по которой можно судить о степени физического и морального износа основных фондов.

*С*ост *= С*пер *- И*з ,

где Сост − остаточная стоимость основных фондов;

Спер − первоначальная стоимость основных фондов;

Из − сумма износа (равна произведению величины годовых амортизационных отчислений на срок эксплуатации).

Первоначальной стоимостью основных фондов, внесенных в уставный капитал предприятия, считается их денежная оценка, согласованная с учредителями организации.

Первоначальной стоимостью основных фондов, полученных по договору дарения и в иных случаях безвозмездного получения, признается их рыночная стоимость на дату оприходования.

Стоимость основных фондов, по которой они приняты к бухгалтерскому учету, не подлежит изменению.

Изменение первоначальной стоимости основных фондов допускается в случаях достройки, дооборудования, реконструкции и частичной ликвидации соответствующих объектов.

Предприятие имеет право не чаще одного раза в год переоценивать объекты основных фондов по восстановительной стоимости путем индексации или прямого пересчета по документально подтвержденным рыночным ценам.

При изменении отпускных цен на средства производства, сметных цен и тарифов в строительстве в связи с изменением стоимости воспроизводства основных фондов возникает несопоставимость действующих и вновь вводимых основных фондов, затрудняется определение эффективности их использования, а также объема и структуры капитальных вложений.

Для устранения этих недостатков периодически производится переоценка основных фондов.

**4. Оценка финансового состояния и пути достижения финансовой устойчивости предприятия**

В зависимости от результатов производственной и финансовой деятельности, денежных отношений между субъектами в процессе производства и реализации продукции, формирования, движения и использования капитала, распределения выручки и прибыли, взаимоотношения организации с внешним миром складывается его финансовое состояние. Важно правильно (адекватно) оценивать его, определять влияние на финансовое состояние применяемых способов, методов финансового механизма организаций, действенность денежных отношений между субъектами и совершенствовать их. Цели управления финансовым состоянием предприятия и соответствующие стратегии управления приведены в таблице 4.1. [2, с.251]

Таблица 4.1 - Цель и стратегия управления финансовым состоянием

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Цель управления | Стратегия управления | Тактика управления (приемы управления) |
| 1. Повышение финансовой устойчивости предприятия | 1.1. Оптимизация раз-мера оборотного капитала  1.2. Оптимизация цены и структуры капитала  1.3. Оптимизация источников финансирования оборотных активов | 1.1.1. Внедрение систем управления запасами;  1.1.2. Разработка кредитной и инкассациионной политики;  1.1.3. Оптимизация остатков денежных средств;  1.1.4. Прогнозирование и планирование  1.2.1. Определение цены капитала;  1.2.2. Определение структуры источников прироста капитала;  1.2.3. Минимизация цены капитала  1.3.1. Определение размера собственного оборотного капитала;  1.3.2. Выбор подхода к финансированию оборотных средств (агрессивный, умеренный, консервативный);  1.3.3. Оптимизация соотношения дебиторской и кредиторской задолженности |
| 2. Повыщение эффективности использования финансовых ресурсов | 2.1. Повышение оборачиваемости активов  2.2. Снижение затрат на привлечение источников финансирования | 2.1.1. Рост объема продаж;  2.1.2. Внедрение систем управления запасами;  2.1.3. Разработка кредитной и инкассациионной политики;  2.1.4. Оптимизация остатков денежных средств;  2.1.5. Использование гибкой системы краткосрочных финансовых вложений  2.2.1. Определение соотношения между собственным и заемным капиталом;  2.2.2. Оптимизация структуры заемного капитала по цене;  2.2.3. Определение структуры прироста источников финансирования |
| 3. Обеспечение стабильности финансового состояния | 3.1. Совершенствование структуры оборотных активов  3.2. Оптимизация цены и структуры капитала в процессе финансирования текущей деятельности и инвестиций  3.3. Обеспечение экономической безопасности предприятия | 3.1.1. Совершенствование систем управления запасами;  3.1.2. Совершенствование инкассационной и кредитной политики предприятия;  3.1.3. Совершенствование планирования денежных потоков, остатков и управление временно свободными денежными средствами  3.2.1. Определение пропорций прироста капитала;  3.2.2. Поиск новых источников финансирования и разработка новых схем, оптимизация существующих  3.3.1. Контроль за эмиссией и движением ценных бумаг предприятия;  3.3.2. Контроль за степенью финансовой независимости (соотношение собственных источников; доля заемных источников от одного кредитора или группы кредиторов);  3.3.3. Контроль за соблюдением финансовой дисциплины |

Для определения финансового состояния предприятия проводится анализ (оценка) финансовой устойчивости; ликвидности платежеспособности; финансовых результатов хозяйственной деятельности предприятия.

Оценка финансовой устойчивости организации определяется степенью обеспечения запасов и затрат собственными и заемными источниками их формирования, соотношением объемов собственных и заемных средств.

Показатели финансовой устойчивости.

Наличие собственных оборотных средств (СОС):

СОС = РСК – ВА,

где РСК – реальный собственный капитал,

ВА – внеоборотные активы.

Общая величина основных источников формирования запасов и затрат (ОВИ):

ОВИ = СОС + М,

где М – краткосрочные займы.

Излишек (+) или недостаток (-) собственных оборотных средств:

± СОС = СОС – З,

где З – запасы и затраты.

Излишек (+) или недостаток (-) общей величины основных источников формирования запасов и затрат:

± ОВИ = ОВИ – З.

Коэффициент автономии (Ка):

Ка = РСК : ВБ,

где ВБ – валюта баланса.

Рациональные значения Ка ≥ 0,5.

Соотношение собственных и заемных средств (ССЗ):

CCЗ = РСК : (ДКЗ + ККЗ),

где ДКЗ – долгосрочные кредиты и займы,

ККЗ – краткосрочные кредиты и займы.

Рациональные значения: CCЗ ≥ 1.

Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами (Косс):

Косс = СОС :ОА,

где ОА – оборотные активы предприятия.

Рациональные значения: Косс ≥ 0,1.

Коэффициент маневренности (Км):

Км = СОС : РСК.

Рациональные значения: Км ≥ 0,5. [2, с.254]

Оценка платежеспособности и ликвидности организации. Платежеспособность – способность организации своевременно и полностью выполнять свои обязательства по платежам.

Ликвидность – способность превращения имущества и других активов организации в наличные деньги.

Ликвидность активов – величина, обратная времени, необходимому на превращение активов в деньги.

Ликвидность баланса – степень обеспечения обязательств организации, срок превращения которых в деньги соответствует сроку погашения обязательств.

Ликвидность организации – способность своевременно погашать свои долговые обязательства.

Активы организации по скорости превращения в деньги подразделяются:

- на наиболее ликвидные активы (НЛА) – денежные средства и краткосрочные финансовые вложения;

- быстрореализуемые активы (БРА) – дебиторская задолженность и прочие активы;

- медленнореализуемые активы (МРА) – запасы (без расходов будущих периодов) и долгосрочные финансовые вложения;

- труднореализуемые активы (ТРА) – внеоборотные активы.

Обязательства организации по степени срочности их оплаты подразделяются:

* на наиболее срочные обязательства (НСО) – кредиторская задолженность;
* краткосрочные пассивы (КП) – краткосрочные кредиты и займы и прочие краткосрочные пассивы;
* долгосрочные пассивы (ДП) – долгосрочные пассивы и займы;
* постоянные пассивы (ПП) – капитал и резервы.

Баланс считается ликвидным, если:

НЛА ≥ НСО;

БРА ≥ КП;

МРА ≥ ДП;

ТРА ≥ ПП.

К показателям платежеспособности и ликвидности относятся коэффициенты:

- абсолютной ликвидности (Кал):

Кал =НЛА : (НСО + КП).

Рациональные значения: Кал = 0,2 – 0,5;

- текущей ликвидности (Ктл):

Ктл =(ОА – РБП) : (НСО + КП),

где РБП – расходы будущих периодов.

Рациональные значения: Ктл = 1 – 2. [2, с.255]

Оценка финансовых результатов деятельности организации. Финансовые результаты характеризуются размерами прибыли, экономической добавленной стоимости, уровнями рентабельности продукции и активов.

1. Прибыль (убыток) (П) (У).
2. Экономическая добавочная стоимость(EVA):

EVA = ЧОП – (К×С),

где ЧОП – чистая операционная прибыль,

К – задействованный капитал организации,

С – стоимость капитала предприятия.

Если EVA положительно, это означает, что чистая прибыль организации превышает расчетную сумму годовых затрат на формирование капитала.

1. Рентабельность продукции (rn):

rn = П : З,

где П – сальдированный финансовый результат (прибыль минус убыток) от производства и реализации продукции (работ, услуг);

З – затраты на производство и реализацию продукции (работ, услуг).

1. 4. Рентабельность активов (rа):

rа = П : А,

где А – средняя за период стоимость активов организации.

1. Итоговый результат денежного потока (кэш-флоу) за период (РДП):

РДП = ПДС – ОДС,

где ПДС – притоки денежных средств за период;

ОДС – оттоки денежных средств за тот же период.

Известны различные подходы к оценке финансового состояния организации.

1. Финансовое состояние организации оценивается исходя из фактических значений наиболее важных показателей финансовой устойчивости, платежеспособности и ликвидности, по которым установлены нормативные значения. Так, финансовое состояние организации считается плохим, если Ктл < 2, Косс < 0,1.
2. Финансовое состояние организации определяется путем балльной оценки фактических значений ряда показателей финансовой устойчивости, платежеспособности и ликвидности, деловой активности показателей, характеризующих финансовые результаты деятельности организации и расчета среднего балла. [3]
3. Финансовое состояние определяется исходя из значений трех показателей: итогового результата денежного потока, прибыли и рентабельности имущества.

Финансовое состояние предприятия плохое, если:

- итоговый результат денежного потока отрицателен, организация убыточна;

- приток денежных средств незначительно превышает отток, организация убыточна;

- приток средств незначительно превышает отток, организация прибыльна, но рентабельность имущества (по остаточной стоимости) не менее 3%.

Сравним указанные подходы.

1. Наиболее распространенный подход – оценка финансового состояния организации по двум показателям: коэффициенту текущей ликвидности и коэффициенту обеспеченности собственными средствами. Именно он предусматривается Методическими положениями по оценке финансового состояния предприятий и установлению неудовлетворительной структуры баланса (1994). Однако такая оценка может оказаться неточной, так как, во-первых, в этом случае не учитываются финансовые результаты деятельности предприятия и, во-вторых, трудно установить пороговые значения указанных коэффициентов, за которыми финансовое состояние становится плохим.
2. Недостаток бальной оценки финансового состояния организации – условность, невозможность объективного установления интервалов значений коэффициентов, в соответствии с которыми организации получают ту или иную оценку. При увеличении (уменьшении) значения какого-либо коэффициента на 0,1, оценка финансового состояния может измениться.
3. Третий подход представляется наиболее объективным. При отрицательном итоговом результате денежного потока, при убыточности финансовое состояние организации безусловно плохое. При изначальном положительном сальдо денежного потока и рентабельности имущества менее 3% финансовое состояние также плохое, так как организации надо внести в бюджет налог на имущество по ставке 2% и налог на прибыль по ставке 24% (к прибыли).
4. Чем больше превышение притока денежных средств над оттоком, чем выше рентабельность продукции и активов, тем лучше финансовое состояние организации. [2, с.254]

**Список использованной литературы**

1. Графов А.В. «Оценка финансово-экономического состояния предприятия» // Финансы. 2001. № 7.
2. Остапенко Виктор Васильевич. Финансы предприятия: учеб. пособие / В.В. Остапенко. – 3-е изд., испр. и доп. – М.: Изд-во Омега-Л, 2006. 303с.: ил., табл. – (Высшее финансовое образование).
3. Управление финансами предприятия: Справочно-правктич. пособие / Т.И. Вуколова, И.Н. Жук, Е.Ф. Киреева и др. – Мн.: Книжный Дом; Мисанта, 2005. – 224с.
4. Финансы и кредит: Учеб. пособие / Л.Г. Колпина, Г.И. Кравцова, В.Л. Тарасевич и др.; Под ред. М.И. Плотницкого. – Мн.: Книжный Дом; Мисанта, 2005. – 336с.
5. Шеремет А.Д., Сайфулин Р.С. Финансы предприятий. – М. ИНФРА – М, 1998. – 343 с.