Министерство образования Российской Федерации

## Новосибирская государственная академия экономики и управления

## *Кафедра финансов*

## *Курсовая работа*

## *Управление финансами в малом бизнесе*

###### Выполнил студент

группы 0042

Аникин Олег Евгеньевич

Проверил:

преподаватель

Лихутин Павел Николаевич

## Новосибирск 2002

# План:

# I. Малый бизнес в системе рыночной экономики

# 1. Специфика малых предприятий и их роль в экономике

### 2. Связь малого и крупного бизнеса

II. Источники финансовых ресурсов

##### 1. Основные источники финансирования

2. Кредиты

III. Управление финансовой деятельностью

1. Финансовая устойчивость предприятия
2. Планирование финансов малого бизнеса
3. Безубыточность бизнеса
4. Оборотный капитал и управление денежными средствами
5. Анализ финансов малого бизнеса

IV. Планирование и управление активами на примере конкретного предприятия

Список используемой литературы

# Малый бизнес в системе рыночной экономики.

# Специфика малых предприятий и их роль в экономике

Малые предприятия являются неотъемлемой частью эффективной экономики. Во всех развитых индустриальных странах сфера малого бизнеса играет важную роль в экономической системе государства. Заполняя вакуум между громоздкими гигантами, малые предприятия в некотором смысле цементируют экономику, используют пустующие рыночные ниши и стимулируют деятельность крупных корпораций. На предприятия малого бизнеса возложены вполне определенные функции, которые не выполняются или выполняются в недостаточной степени другими хозяйствующими субъектами. Небольшие фирмы играют роль фундамента рыночной экономики, связывают воедино все ее звенья. Эта функция малых предприятий предотвращает явление так называемой «лоскутной экономики», при которой изобилие одних товаров имеет место наряду с дефицитом других. Другая важнейшая функция мелких фирм – поддержание конкуренции, что обеспечивается их многочисленностью, гибкостью, большей свободой ценовой политики. Малые предприятия ускоряют заполнение товарного рынка требующимися потребителям товарами и внедрение несложных научно-технических достижений.

Поскольку любая экономическая система не идеальна и на практике приходится иметь дело с несовершенной конкуренцией, крупные компании стремятся монополизировать свою деятельность, установить контроль над рынком. В этих условиях существование небольших предприятий ставится под угрозу. Обоснованность деятельности малого бизнеса и его выживаемость в условиях рынка обуславливается следующим. Крупным корпорациям часто бывает невыгодно разорять малые предприятия, так как они зачастую не представляют прямой опасности для их функционирования. Нередко поглощение мелкой фирмы оказывается менее выгодным, чем деловое сотрудничество или даже помощь, так как малые предприятия в ряде случаев являются поставщиками более крупных организаций. Помимо этого существует различие в сферах деятельности мелких и крупных фирм. Например, малые предприятия предпочтительнее в сфере инновационных технологий, освоения принципиально новых товаров и услуг, то есть в случаях, когда направление деятельности сопровождается серьезным риском. Немногие крупные корпорации готовы рисковать вложениями в необкатанные товары или услуги. Абсолютное господство имеют малые предприятия в тех ситуациях, в которых отсутствует необходимость в массовом производстве. Разделение труда между крупными и мелкими хозяйствующими субъектами позволяет повысить совокупную рентабельность производства и тех, и других. Кооперирование малого бизнеса с крупным создает для первого устойчивый рынок сбыта, охраняет от неожиданной конкуренции, позволяет специализировать деятельность внутри фирмы. С другой стороны, большие корпорации освобождают себя от ряда затратных функций, так как получают необходимые элементы от малых предприятий. Еще один очень важный фактор – поддержка малого бизнеса со стороны государства. Из-за полезности и важности малых предприятий в экономической системе страны, государство, как правило, оказывает всестороннюю поддержку малому бизнесу, стимулируя его развитие.

Для решения вышеупомянутых производственно-технических задач малый бизнес должен иметь ряд преимуществ по сравнению с крупным производством. К выделенным достоинствам малых предприятий относятся:

* Малые предприятия лучше знают уровень спроса на локальных рынках. Ориентация производителей преимущественно на региональный рынок идеально приспособлена для изучения пожеланий, предпочтений, обычаев, привычек и других характеристик местного рынка
* мобильность при выполнении работ, связанных с внедрением новой техники, изобретений;
* Малые предприятия требуют меньше капиталовложений. У них меньшие сроки строительства, небольшие размеры, им быстрее и дешевле перевооружаться, внедрять новую технологию и автоматизацию производства, достигать оптимального сочетания машинного и ручного труда.
* Сравнительно более низкие издержки управления, обусловленные отсутствием лишнего бюрократического аппарата и, соответственно, высокая гибкостьиоперативность решенийвуправлении малыми предприятиями, что повышает производительность труда (особенно на микропредприятиях, где численность работников менее 10 человек). Эти условия дают возможность быстро и гибко реагировать на конъюнктурные изменения, в том числе путем маневра капитала при переключении с одного вида деятельности на другой.
* Работники малого предпринимательства имеют высокий уровень мотивации в достижении успеха, а также возможности реализовать свои идеи, проявить свои способности
* повышенная скорость обращения капитала.

Развитие сферы малого предпринимательства, таким образом, способствует решению многих социально-экономических проблем – создание среднего класса, снижение безработицы, формирование рациональной структуры экономики, рост доходной части бюджетов всех уровней и др. Чем больше сектор гибких и подвижных малых предприятий, и чем выше количество занятых в малом бизнесе, тем выше стабильность экономики.

Следует особо отметить, что понятие малого предприятия не имеет четкого объективного определения. Деление хозяйственных структур на мелкие и крупные можно осуществлять по целому ряду признаков и поэтому не существует единого универсального определения для малого предприятия. Вопрос об определении предприятия как малого решается на уровне законодательной власти всех стран, но общий принцип заключается в выборе критерия оценки и установке ограничений на выбранный признак. Выделяют количественный, качественный и комбиниро­ванный подходы к определению малого и среднего предприятий. Иллюстрацией комбинированного подхода может служить определение малой фирмы, предложенное в 1971 г. в докладе Болтонского комитета (Великобритания). Болтонский комитет предложил так называемые "экономическое" и "ста­тистическое" определения малой фирмы. Согласно экономическому определению, к малым относятся фирмы, удовлетворяющие следую­щим трем условиям:

* + фирма владеет относительно небольшой долей рынка в рыноч­ном пространстве ее сферы деятельности;
  + управление фирмой осуществляется ее владельцем (или соуч­редителями) лично, а не посредством формализованной управленчес­кой структуры;
  + фирма является независимой (не представляет собой часть круп­ного предприятия).

Статистическое определение предполагалось использо­вать для выявления вклада предприятий малого бизнеса в валовой национальный продукт, в решение проблемы занятости, экспортную деятельность, развитие инноваций и т. д., а также для анализа изме­нений соответствующих показателей во времени и обеспечения воз­можности проведения сопоставлений на международном уровне.

В нашей стране понятие малого предприятия определяется Федеральным законом от 14.06.95 № 88-ФЗ «О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации». В соответствии с этим законом, для того, чтобы предприятие считалось малым, должны одновременно выполняться четыре условия.

1. Это должна быть коммерческая организация (иными словами, некоммерческие организации не могут считаться малыми предприятиями).
2. В уставном капитале организации доля участия Российской Федерации, субъектов Российской Федерации, общественных и религиозных организаций (объединений), благотворительных и иных фондов не должна превышать 25 процентов.
3. В уставном капитале организации доля, принадлежащая одному или нескольким юридическим лицам, не являющимся субъектами малого предпринимательства, не должна превышать 25 процентов.
4. Средняя численность работников за отчетный период не должна превышать следующих предельных уровней:

в промышленности - 100 человек;

в строительстве - 100 человек;

на транспорте - 100 человек;

в сельском хозяйстве - 60 человек;

в научно-технической сфере - 60 человек;

в оптовой торговле - 50 человек;

в розничной торговле и бытовом обслуживании населения - 30 человек;

в остальных отраслях и при осуществлении других видов деятельности - 50 человек.

Что касается многопрофильных (осуществляющих несколько видов деятельности) малых предприятий, то они относятся к таковым по критериям того вида деятельности, доля которого является наибольшей в годовом объеме оборота или годовом объеме прибыли. Предприятие самостоятельно определяет, какой из показателей должен применяться - объем оборота (объем реализации продукции, товарооборот и т.п.) или объем прибыли, полученной от всех видов деятельности в целом. Выбранный предприятием показатель должен быть неизменным в течение отчетного года

### *Связь малого и крупного бизнеса*

Существует две точки зрения о том, каким должно быть взаимодействие крупных и мелких фирм. Большинство ученых придерживается следующей точки зрения: в нормально функционирующей рыночной экономике значительная часть малых фирм так или иначе находится в сфере интересов крупных предприятий, малые предприятия существуют для и при крупных. При этом кооперационные связи являются полезными как для малых предприятий, так и для крупных: крупные используют рыночную и структурную гибкость малых предприятий, их инновационные возможности. Малые предприятия компенсируют неповоротливость крупных в нахождении и реализации новых технологических решений, в проникновении на новые рынки сбыта, в оперативном получении передовых инноваций. Это позволяет крупным предприятиям переключить часть своих рисков на малые. Кооперирование малых предприятий между собой и с крупными предприятиями способно нейтрализовать несовершенство государственной политики поддержки малого предпринимательства.

Но существует и другой взгляд. Он заключается в том, что зависимость предприятий друг от друга является негативным моментом. Предприятие должно являться самостоятельным хозяйствующим субъектом экономики. Классическое предприятие - внутренне единая и управляемая целостная организация, осуществляющая преобразование ресурса в продукт. В реальной действительности очень редко встречаются независимые самостоятельные предприятия. Сторонник этой позиции Клейнер Г. утверждает, что настоящих предприятий в России больше нет, потому что малые предприятия являются "приусадебными участками" своих директоров или владельцев. Средние и крупные предприятия утратили свойство концентратов ресурсов и превратились в аморфные структуры, состоящие из множества мелких юридических лиц, распределивших между собой финансовые, материально-вещественные, информационные и управленческие потоки.

Объединив эти две точки зрения, можно сделать вывод о том, что оптимальная взаимосвязь фирм предполагает их относительную независимость, но в то же время тесное сотрудничество и наличие взаимовыгодных кооперационных связей.

Как правило, в России крупные предприятия оплетены сетью мелких, контролируемых директором фирм, через которые проходят главные финансовые потоки. Вокруг крупных и средних предприятий сформировалась особая интеграционная нерыночная структура. Крупные предприятия привлекают узкоспециализированные мелкие фирмы, производящие для них отдельные детали и узлы. Вокруг монополий, особенно в отраслях машиностроения, электронной промышленности, группируются обычно по несколько десятков тысяч мелких предприятий, которые пользуются финансовой и технической помощью монополий.

В настоящее время в России партнерские малые предприятия созданы либо бывшими работниками крупного предприятия, или доверенными лицами теперешнего руководства. Такая модель в российских условиях может считаться предпочтительной с точки зрения решения проблемы ненадежности малого предприятия как партнера. Очевидная неустойчивость общей экономической ситуации заставляет руководство крупных предприятий очень настороженно относиться к контактам с "чужими" малыми предприятиями. Положение усугубляется чрезвычайными трудностями самих крупных предприятий: сейчас даже небольшие ошибки в выборе партнеров могут привести к непоправимым результатам. Поэтому крупные предприятия стараются ориентироваться в своих контактах на максимально зависимые от них предприятия. Понятно, что при таких взаимоотношениях обе стороны не извлекают большую часть выгоды от сотрудничества. Те малые предприятия, которые смогли остаться относительно независимыми оказались более жизнеспособными.

Кооперационные связи очень важны для российских предпринимателей. И эта взаимосвязь перспективна, если создать экономические условия, гарантирующие безопасность такого сотрудничества.

Существует несколько форм и механизмов взаимодействия малого и крупного предпринимательства: система субподряда, лизинг, франчайзинг, создание предпринимательских сетей, инкубаторы малого и среднего бизнеса и т.д.

*Субподряд*

Малые предприятия на основе технологического разделения труда обеспечивают эффективность совместной деятельности. Крупные предприятия предоставляют в аренду малым помещения, средства производства, обеспечивают на льготных условиях сырьем и материалами, дают право использования своего товарного знака. Эта форма сотрудничества широко распространена в современной России.

*Лизинг*

Лизинг – форма долгосрочной аренды, которая предполагает по истечении срока аренды возможность выкупа арендованного оборудования по остаточной стоимости. Различают два вида лизинга: финансовый и операционный. Финансовый лизинг предусматривает выплату арендаторам в течение действия контракта сумм, покрывающих полную стоимость амортизации оборудования или большую ее часть, а также прибыли арендодателя. По истечении срока действия контракта арендатор может:

1. вернуть объект лизинга арендодателю
2. заключить новый контракт на аренду
3. выкупить объект лизинга по остаточной стоимости

Операционный лизинг заключается на срок, меньший амортизационного периода имущества. После окончания контракта объект лизинга возвращается владельцу или снова сдается в аренду.

Преимущество лизинга заключается в том, что лизинг позволяет фирме получить основные фонды и начать их эксплуатацию, не отвлекая деньги из оборота. Лизинг – это эффективный способ финансирования для предприятий, не располагающих необходимыми средствами для капиталовложений в оснащение производства. Эта ситуация особенно характерна для малого бизнеса, как правило, имеющего ограниченные средства.

Важно и то, что основные фонды в течение всей сделки находятся на балансе лизинговой фирмы, а платежи ей относятся к текущим расходам хозяйствующего субъекта, то есть включаются в себестоимость производимой продукции и соответственно уменьшают сумму прибыли, облагаемой налогом.

*Франчайзинг*

Франчайзинг – это предоставление права крупной фирмой малому предприятию права реализации (финишного производства) ее продукции под товарным знаком крупной фирмы (система продажи лицензий (франшиз) на технологию и товарный знак). Это очень хороший способ для тех, кто не имеет предпринимательского опыта и не склонен к коммерческому риску. Вкладывая деньги во франшизу, вы приобретаете жизнеспособное предприятие, которое уже долгое время работало успешно. Лицензиар (фирма, предоставляющая франшизу) может сдать в аренду основные фонды, предложить финансирование. Помимо предоставления финансовой и консультативной помощи лицензиар, как правило, обучает нового предпринимателя методам управления фирмой. Многие лицензиары предлагают консультации по вопросам рекламы, налогов и другим проблемам бизнеса, а также по руководству повседневной деятельностью предприятия, работающего на основе франшизы.

Крупным предприятиям это дает расширение рынка сбыта, привлечение дополнительного капитала, экономию на развитии собственной сбытовой сети и т.д. При этом крупное предприятие меньше рискует своим базовым капиталом, а также использует повышенную мотивацию к деятельности малого предприятия. Часто в России эту форму можно встретить как представительство иностранной фирмы (например, «Кодак», «Фуджи», «Макдональдс»). Опираясь на субподрядные системы, лизинг и франчайзинг, крупные компании формируют вокруг себя межфирменные сетевые связи, активно вовлекая в них малые предприятия.

**Венчурный капитал**

Венчурный (рисковый) капитал обычно используется для финансирования крупными фирмами малых фирм-новаторов, занимающихся, прежде всего, вопросами нововведений. Дело в том, что крупная фирма обычно неохотно идет первой на производство принципиально новой продукции. Последствия возможной неудачи для нее намного тяжелее, чем для небольшой фирмы. Поэтому главным направлением участия крупной фирмы в исследованиях вероятного характера, связанных с разработкой и освоением принципиально новых товаров, становится осуществление так называемого рискового финансирования небольших фирм, специализирующихся на подобных разработках.

Участие крупных фирм в рисковом финансировании обусловлено не только повышенной по сравнению с традиционными формами ведения НИОКР отдачей, но и их прямой экономической заинтересованностью. Дело в том, что независимые малые фирмы пользуются налоговыми и другими льготами, получают прямую финансовую поддержку в рамках правительственных программ стимулирования научно-технического прогресса. В результате всего этого использование венчурного капитала в настоящее время во многих странах активно развивается.

В отличие от Запада у нас на первый план выходит не формирование производственных субподрядных связей малого и крупного бизнеса, а включение торгово-посреднических малых предприятий в общие снабженческо-сбытовые, маркетинговые схемы работы соответствующих подразделений крупных предприятий.

# Источники финансовых ресурсов

# Основные источники финансирования

Финансовый менеджмент можно определить как организацию управления финансовыми потоками. В целях наиболее эффективного использования капитала и получения максимальной прибыли. Финансы в бизнесе, правильное управление ими играют решающую роль. Выдающийся менеджер, президент корпорации «АТТ» Гарольд Дженин утверждал, что «есть только одна непоправимая ошибка в бизнесе – остаться без денег. Почти все другие ошибки в той или иной мере можно исправить. Но если вы остаетесь без денег, вы выбываете из игры».

Начиная дело, необходимо, прежде всего, решить вопрос об источниках финансирования.

Успех малого бизнеса, его развитие во многом зависит от возможностей его финансирования, то есть привлечения необходимого капитала. Капитал нужен на стадии организации и открытия дела (основной капитал), в дальнейшем для финансирования и осуществления текущей деятельности предприятия (оборотный капитал). Характерной особенностью малого бизнеса является ограниченность финансовых ресурсов. Поэтому изыскание необходимых денежных ресурсов и эффективное управление ими для большинства малых фирм является проблемой номер один. Решение этой проблемы следует начать с осмысления следующих вопросов:

1. Для какой цели требуются финансовые ресурсы и на какой период (краткосрочный или долгосрочный)?
2. Когда и сколько нужно денежных средств?
3. Можно ли изыскать необходимые средства в рамках фирмы или придется обращаться к другим источникам?
4. Каковы будут затраты при уплате догов?
5. Когда можно ожидать возврата вложенных средств и получения дохода? Какова будет величина этого дохода?

Тщательно взвесив возможные варианты, можно выбрать наиболее приемлемый источник получения финансовых ресурсов.

Источники финансирования обычно делят на две категории: собственные и заемные. К собственным можно отнести: личные средства, средства партнеров, прибыли, амортизация, продажа активов, продажа акций, дебиторская задолженность. К заемным средствам относятся: банковский кредит, кредиты поставщиков, страховые возмещения, правительственные программы, кредиты под активы, венчурный (рисковый) капитал. Естественно, что самый простой и надежный источник, – собственные средства. Собственный капитал может состоять из своих сбережений или средств, полученных от продажи какой-либо собственности.

Однако совсем не обязательно вести дело в одиночку, можно привлекать и партнеров. Они станут совладельцами предприятия и будут иметь право участвовать в его управлении. Партнеры делают свой вклад либо в деньгах, либо предоставляют свои знания и опыт, либо передают иные ценности – например, оборудование или помещения.

По мере развития бизнеса в качестве собственных источников будет использоваться прибыль, амортизационные отчисления, средства, получаемые от продажи акций (для акционерных обществ), активов предприятия, а также дебиторская задолженность.

***Кредиты***

Если для открытия бизнеса или ведения дела нужна крупная сумма денег, можно обратиться за кредитом. В зависимости от того, на какое время берется кредит, различают краткосрочные (до года), среднесрочные (от года до трех лет) и долгосрочные кредиты (от трех до пяти лет).

Кредитование имеет две разновидности:

1. Кредитование деятельности в форме прямой выдачи денежных ссуд (банковский кредит).
2. Кредитование как разновидность расчетов, то есть расчетов с рассрочкой платежей (торговый кредит).

Для получения кредита заемщик подает в банк заявку и другие требующиеся документы. В заявке указывается цель получения кредита, сумма и срок, на который испрашивается кредит. Другие документы устанавливаются конкретным банком-кредитором. К ним обязательно относятся учредительные документы, карточки с образцами подписей и печатей, баланс.

Получив документы, банк-кредитор оценивает кредитоспособность и платежеспособность заемщика. Затем заключается кредитный договор, который содержит вид кредита, сумму и срок кредита, расчеты процентов и комиссионных вознаграждений банка за его расходы, связанные с выдачей кредита, вид обеспечения кредита и форму передачи кредита заемщику.

Важным условием выдачи кредита является его обеспечение. Обеспечение кредита – это ценности, служащие для кредитора залогом полного и своевременного возврата должником полученной ссуды и уплаты процентов. Основными видами обеспечения кредита могут быть поручительство, гарантия, залог и страхование ответственности заемщика за непогашение кредита. Поручителем или гарантом может являться любой хозяйствующий субъект (банк, предприятие, ассоциация и др.).

Банковский кредит выдается на конкретный срок под определенный кредитный процент. Кредит может выдаваться под долговое обязательство, именуемое векселем. Одна из форм банковского кредита состоит в том, что банк разрешает фирме расходовать деньги сверх суммы на ее расчетном счете. Такой кредит называется овердрафтом, за него также уплачивается процент банку.

Следует отметить, что из-за высоких процентных ставок, действующих в настоящее время в России, использование банковских кредитов для многих предприятий малого бизнеса затруднено.

Торговый кредит, именуемый также коммерческим, заключается в том, что предприниматель приобретает товар с отсрочкой платежа. Это равносильно получению в долг от продавца товара на сумму его стоимости. Торговым кредитом пользуются преимущественно оптовые покупатели товара. Предприниматель, приобретающий товар таким образом, обязуется выплатить проценты за кредит, предоставленный в виде товара.

#### Управление финансовой деятельностью

#### *Финансовая устойчивость предприятия*

Правильное понимание финансовых вопросов особенно важно для малого бизнеса. Плохая организация финансовой деятельности остается одной из основных причин краха малых предприятий, и поэтому очень важно, чтобы сам владелец контролировал приход и расход денежных средств и старался предвидеть потребности в них.

Вопросы финансовых ресурсов и финансовой устойчивости (например, сколько денег на счете и в какой степени погашение долгов влияет на работу предприятия) требуют постоянного внимания, а решение вопросов о расходовании средств невозможно без достоверной информации. Поэтому очень важен точный и постоянный учет движения средств.

Финансовая устойчивость предполагает, что предприятие:

- может оплатить все текущие долги из дохода после получения денег от своих заказчиков;

- в состоянии погасить будущие обязательства на основе ожидаемого дохода из вырученных средств;

- имеет достаточные суммы для плановых вложений в основные средства (машины, оборудование, транспорт и здания);

- имеет дополнительные средства для покрытия незапланированных расходов или возможность получить эти средства в любой момент путем займа (кредита) или продажи акций.

В идеальном варианте эти четыре требования дожны обеспечиваться одновременно. Они представляют собой идеальное состояние дел, соответсвующее требованиям упраления малым предприятием. Основы финансовой устойчивости - наличность и прибыль. Четыре названных выше требования предполагают, что для выполнения текущих обязательств предприятию необходима наличность.

Для поддержания положительного движения наличности лучше всего получать прибыль из каждой сделки и с помощью системы финансового контроля как можно быстрее превращать прибыль в наличность.

Таким образом, хотя получение прибыли - необходимое условие положительного движения наличности, оно никоим образом не является достаточным условием. Необходимо организовать надежную систему получения платежей с оплатой счетов в точно установленном порядке.

Известны предприятия, которые терпели крах, несмотря на получение прибыли, поскольку они не предпринимали никаких попыток, чтобы обеспечить поступление наличности в соответствующие сроки.

*Планирование финансов малого бизнеса*

Первейшая задача каждого предпринимателя - добиться наиболее прибыльного ведения дела за счет эффективного использования ресурсов предприятия. Эта цель может быть наилучшим образом достигнута путем составления финансового плана (бюджета).

Необходимо отметить, что многие владельцы малых предприятий действуют вслепую, не видя перед собой конечной цели, они просто стараются продержаться еще одну неделю, еще один месяц, следуя принципу "там видно будет". Если же не пренебрегать таким надежным инструментом управления, как финансовое планирование, и составлять планы на год и больший период, то вы сможете уверенно и осознанно двигаться в выбранном направлении. Финансовый план включает:

1. План доходов и расходов.

2. Расчет точки безубыточности.

3. Прогноз движения наличности.

Таким образом, план о доходах и расходах дает информацию о результатах работы фирмы по разным направлениям.

В процессе анализа деятельности предприятия, рассмотрения его финансового состояния необходимо выделять переменные и постоянные затраты.

Переменные затраты - это затраты, зависящие от объема реализации продукции, постоянные - не зависящие от объема. Покупая автомобиль, вы делаете постоянные затраты, поскольку его цена не зависит от того, будете ли вы им пользоваться каждый день или нет. А вот сумма, расходуемая на бензин, колеблется каждый день в зависимости от того, насколько интенсивно вы используете машину. Следовательно, это - переменные затраты.

Применительно к предприятию, постоянными затратами будут: стоимость помещения и оборудования, налоги, арендная плата, сумма полученных кредитов и выплаты процентов по ним в расчете на год. Вне зависимости от того, будет ли работать ваше предприятие, деньги вам придется платить. Сюда же могут быть отнесены затраты на рекламу, исследовательские работы, затраты на оплату труда работников, получающих твердые оклады. Вообще же можно взять за правило: если вы сомневаетесь, куда отнести те или иные затраты, считайте их постоянными.

В состав переменных затрат включаются: затраты на материалы, сырье, комплектующие изделия, затраты на электро- и тепло- энергию, используемые в производственных процессах; затраты на оплату труда персонала, получающего зарплату в зависимости от объема произведенной продукции.

Нетрудно увидеть, что все названные затраты напрямую зависят от объема производства: чем больше выпускается продукции, тем больше соответствующие затраты и наоборот.

Обычно для анализа берут общую сумму постоянных затрат, а переменные затраты - в расчете на изготовление единицы товара (оказание одной услуги).

***Безубыточность бизнеса***

Одним из эффективных методов анализа расходов является определение уровня безубыточности. Безубыточность бизнеса - это уровень производства или сбыта, при котором финансовые поступления от продажи товара (услуги) равняются издержкам, т.е. это тот минимальный уровень сбыта, при котором нет убытка.

Анализ безубыточности бизнеса имеет очень важное значение, ибо позволяет убедиться, будет ли ваше дело прибыльным или принесет убытки. Ясно, что получение прибыли в результате предпринимательской деятельности является обязательным условием функционирования предприятия в рыночной экономике.

Жизнеспособность предприятия, целесообразность деловой активности во многом зависят от того, в какой мере обеспечена финансовая отдача от вложенных средств, насколько достигнутый уровень доходности создает экономические стимулы дальнейшего роста производства.

В этой связи важно прежде всего выяснить, каким по величине должен быть минимально допустимый объем реализации товара, чтобы не возникла ситуация получения убытков от вашей деятельности.

Анализ безубыточности начинается с определения выручки - разницы между розничной ценой и переменными затратами на единицу продукции. Допустим, некоторый вид продукции реализуется по цене 1000 руб. за единицу, переменные затраты на изготовление единицы продукции составили 600 руб., постоянные затраты равны 400 тыс. руб. В этом случае выручка составит:

1000-600=400 руб.,

**т.е. Выручка = Доход от продажи - Переменные затраты.**

Теперь подсчитаем количество изделий, которые необходимо продать, чтобы общая выручка равнялась постоянным затратам, иными словами, определим точку безубыточности. Это можно сделать путем деления суммы постоянных затрат на выручку. В нашем примере это:

Проведенный анализ свидетельствует, что выпуск и продажа лишь 1001 и следующих за ним изделий будут давать при указанных затратах прибыль. Если же количество изделий по каким-либо причинам будет меньше 1000 единиц, то затраты на производство окажутся не возмещенными и никакой речи о прибыли быть не может, так как образуется убыток. Это своеобразная точка равновесия между убытком и прибылью.

В конкурентной борьбе за повышение доли участия в рынке, за прибыльное ведение производства предприниматель сознательно идет на ряд коренных изменений в производстве и реализации продукции или услуг. С этой целью может применяться более совершенная технология производства, другие виды сырья и материалов, не ухудшающие качество продукции, могут вноситься изменения в конструкцию изделия без снижения его потребительских достоинств, а также другие меры. Реализовать продукцию на рынке можно напрямую, минуя оптовых покупателей - посредников. Может быть до известных пределов снижена цена продукции.

Следует, однако, отметить, что забота о снижении издержек производства и цен на свою продукцию, с тем чтобы дать потребителю подешевле товар прежнего качества, не является главной для предпринимателя. Основное, как показывает опыт предпринимателей западных стран, - это способность фирмы дать потребителю товар более высокого качества, чем прежде, или обладающий какими-то новыми свойствами, и притом за ту же цену и при тех же издержках производства. Такой путь позволит быстрее завоевать новых потребителей и победить своих конкурентов.

Таким образом, в зависимости от конъюнктуры рынка и конкретных условий производства предприниматель избирает наиболее приемлемый в каждом случае вариант производства и реализации продукции.

### *Оборотный капитал и управление денежными средствами*

Для эффективного управления финансовыми потоками большое значение имеет определение оптимального размера оборотного капитала. Недостаток наличных средств может привести предприятие к банкротству, и чем быстрее темпы развития фирмы, тем больше риск остаться без наличных денег.

С другой стороны, чрезмерное накопление оборотного капитала не является показателем благополучия, так как приводит к "омертвлению" капитала и снижает эффективность его использования, поскольку фиксированные активы приносят большую прибыль, чем текущие.

Оборотный капитал равен разнице между текущими активами и кратковременными обязательствами. Состав тех и других представлен в табл. 1 Эффективное управление финансами предполагает стремление к тому, чтобы сроки оплаты предприятием своих долгов превышали сроки погашения задолженности ее дебиторами с учетом сумм задолженностей.

|  |  |
| --- | --- |
| **Текущие активы** | **Краткосрочные обязательства** |
| Наличные деньги и банковские депозиты | Счета, подлежащие уплате кредиторам, и др. |
| Счета дебиторов (за вычетом резервов по безнадежным долгам) | Векселя к оплате |
| Другие краткосрочные векселя и акцептованные счета дебиторов (за вычетом резервов) | Платежи, по которым наступили сроки оплаты |
| Товарные запасы (включая сырье, незавершенное производство, готовую продукцию и другие средства, необходимые для производства) | Облигации и другие долгосрочные обязательства, срок оплаты которых наступит в текущем году |
|  | Дивиденды, подлежащие выплате наличными, акционерам |

Превышение сумм неоплаченных закупок над неоплаченными продажами позволит сократить размер требуемого оборотного капитала и в результате получить дополнительные доходы. Некоторые рекомендации по ускорению и отсрочке платежей приведены в табл. 2.

|  |  |
| --- | --- |
| Ускорение платежей | **Отсрочка платежей** |
| Перевод средств между банками по телеграфу | Увеличение сроков межбанковских расчетов путем оплаты через отдаленные отделения банков |
| Предоставление скидок для досрочных платежей | Пересылка чеков через почту |
| Досрочное выставление счетов покупателям | Использование аккредитивов с правом отзыва |
| Личные контакты и переписка с дебиторами | Отказ от излишнего депонирования средств |
| Расчеты в порядке предоплаты или аккредитивами и др. | Максимальное использование сроков акцепта и др. |

Важнейшим вопросом планирования финансов является прогноз движения наличности. Назначение такого прогноза состоит в том, чтобы держать владельца (менеджера) предприятия в курсе всех поступлений денежных средств и производственных платежей. Деньги есть жизненные соки, питающие организм предприятия. Они нужны для оплаты счетов и закупки материалов, оборудования, а без них бизнес обречен. Расчет нужен для того, чтобы предвидеть возможный недостаток денежных средств и своевременно принимать соответствующие меры. В процессе хозяйственной деятельности фирмы непрерывно происходят изменения - увеличение либо уменьшение денежных средств.

Уменьшение наличности происходит по мере приобретения материалов и необходимых услуг для производства готовой продукции, при погашении задолженности поставщикам. Затем после реализации запасов готовой продукции возникает входящий денежный поток, появляются и счета дебиторов (т.е. возникает задолженность покупателей вашей фирмы). После оплаты счетов покупателями дебиторская задолженность сокращается, а поток денежных поступлений увеличивается. Но должники часто медлят с оплатой поставок отгруженной или готовой продукции, поэтому приток денежных средств может возникнуть лишь спустя какое-то время.

Вот почему руководитель малого предприятия должен постоянно следить за движением оборотных средств, обращать внимание на любые изменения и предвидеть их последствия для финансового положения фирмы. В этих целях составляется карта прогноза движения наличных денег.

Управление движением наличности предполагает:

- регулярное проведение анализа движения наличности;

- прогноз ее движения;

- контроль и регулирование денежных операций;

- предусмотрение "худших вариантов расклада".

#### *Анализ финансов малого бизнеса*

Для успешного ведения дел и грамотного управления финансовыми потоками очень важное значение имеет анализ финансового состояния фирмы. Анализ позволяет увидеть реальное положение дел, сопоставить фактические данные с плановыми, разобраться в отклонениях от намеченного плана и их причинах, принять необходимые меры для совершенствования работы фирмы.

Оценка финансового состояния предприятия включает анализ:

1. доходности и рентабельности
2. финансовой устойчивости
3. скорости оборота капитала
4. окупаемости вложенных средств

Доходность фирмы характеризуется абсолютными и относительными показателями. Абсолютный показатель – это сумма прибыли или доходов. Относительный показатель – это уровень рентабельности.

Различают прибыль валовую, чистую и остаточную. Под валовой прибылью понимается разница между выручкой от реализации и переменными затратами. Чистая прибыль – это прибыль от всех видов деятельности за вычетом убытков и уплаченного налога. Остаточная прибыль представляет собой чистую прибыль за вычетом общей суммы активов, скорректированной на стоимость капитала.

Одной из важных задач финансового менеджера является распределение прибыли на развитие производства и выплату дивидендов собственникам.

Рентабельность предприятия – это отношение валовой прибыли к средней стоимости основных и оборотных средств. Рентабельность, рассчитанная в динамике, дает возможность оценить, как меняется доходность работы предприятия, выяснить, какие факторы повлияли на эти изменения.

В целом анализ прибыли и рентабельности позволяет судить о степени эффективности работы предприятия и использования его ресурсов.

Важным показателем, позволяющим определить финансовую устойчивость предприятия, является коэффициент покрытия (ликвидности) и коэффициент устойчивости (надежности). Коэффициент покрытия рассчитывается путем деления текущих активов на краткосрочные обязательства и свидетельствует о способности предприятия быстро погасить свои краткосрочные долги.

При предоставлении предприятию краткосрочных ссуд коэффициент покрытия считается одним из самых важных критериев его текущей платежеспособности и гарантией краткосрочного кредитования. В то же время надо помнить, что высокий коэффициент покрытия, вызванный большой дебиторской задолженностью и чрезмерными запасами, - это негативное явление.

Очевидно, что коэффициент покрытия возрастет, если сумма текущих активов увеличится, а срочные обязательства останутся неизменными. Если это вызвано увеличением наличности, то это положительный факт.

Степень обеспеченности фирмы собственными средствами и ее зависимость от внешних источников финансирования характеризует коэффициент устойчивости (надежности). Естественно, чем больше фирма обеспечена собственными средствами, внутренними источниками финансирования и чем меньше она прибегает к использованию внешних источников, тем выше уровень финансовой независимости и устойчивости фирмы.

Коэффициент устойчивости определяется в виде отношения суммы заемных средств по долгосрочным и краткосрочным кредитам к собственным средствам фирмы. Желательно, чтобы этот показатель был значительно меньше единицы. В этом случае снижается степень риска. Свои деньги надежнее чужих.

Скорость оборачиваемости капитала характеризует мобильность использования средств, вложенных в бизнес. Показатель скорости оборота капитала измеряется в соотношении между выручкой от продаж за определенный период (например, год) и денежной величины активов фирмы, благодаря использованию которых удалось получить и реализовать товары. Такое соотношение показывает, какую выручку приносит денежная единица, вложенная в активы фирмы. Желательно, чтобы скорость оборота капитала существенно превышала единицу.

Наконец, еще одним важным показателем, характеризующим эффективность работы фирмы, является срок окупаемости. Этот показатель позволяет судить о том, насколько быстро предприятие способно вернуть денежный капитал, вложенный в дело. Разделив объем денежных средств, вложенных в бизнес (капиталовложения), на величину годовой прибыли, получим количество лет, за которые средства окупятся. Принято считать, что средства, вложенные в малый бизнес, должны окупаться в срок, не превышающий пять лет.

Таким образом, расчет названных показателей, их сопоставление в динамике, а также с аналогичными показателями конкурентов дает возможность оценить, успешно или не совсем идет бизнес, сделать необходимые выводы и принять соответствующие решения.

***Планирование и управление активами на примере конкретного предприятия.***

В предыдущих разделах мы рассмотрели общую структуру организации и управления финансами предприятия. Однако на практике финансы предприятия - это намного более сложная система, состоящая из множества элементов и их взаимосвязей, а также большим количеством нюансов, выпадающих из общей схемы. Поэтому данный раздел будет посвящен некоторым практическим вопросам планирования и управления активами, которые будут рассмотрены на примере малого предприятия (AIS Autoparts – торговля автозапчастями).

Как для открытия нового, так и для уже существующего предприятия в первую очередь нужно определить, какие виды активов необходимы для функционирования бизнеса и сколько денежных средств требуется для его финансирования. Это один из ключевых моментов, т.к. недооценка требуемых активов в начале работы погубила много хороших начинаний.

Активы любого предприятия длятся на текущие (краткосрочные) и основные (долгосрочные). К текущим активам относятся денежные средства, вложенные в основные фонды, нематериальные активы, оборотные фонды, фонды обращения. Основные активы представляют собой средства труда (здание, оборудование, транспорт и т.д.), которые многократно используются в хозяйственном процессе, не изменяя при этом свою вещественно-натуральную форму.

Первый шаг заключается в составлении списка статей активов, необходимых для функционировании фирмы. Начинают с анализа потребности в текущих активах. Если план составляется для торговой фирмы, то потребность в текущих активах должна рассматриваться следующим образом:

* Наличные деньги;
* Фонды финансирования получаемых счетов;
* Деньги на оплату инвентаря;
* Запасы;
* Страхование.

Затем определяется потребность в основных активах:

* Земля, здания, сооружения;
* Мебель и оборудование для офисов и складов;
* Транспортные средства для грузовых перевозок;
* Машины и оборудование.

Данный список конечно не включает все статьи активов, необходимые для торговой фирмы, но основные пункты присутствуют.

Следующим шагом является выявление приблизительной денежной стоимости каждого пункта в списке активов. При оценке одних активов можно следовать общим правилам, для других. таких как земля и здания, стоимость диктуют выбранные расположение и местонахождение. Однако наиболее оптимально для расчета стоимости всех материальных активов использовать рыночные цены.

Перед тем, как предпринимателю определить, какие виды активов необходимы и сколько капитала требуется, чтобы оплатить каждый из них, должен быть сделан расчет потенциальных доходов и расходов. Отчет о планируемом доходе в данной ниже таблице является примером подсчета потенциальных продаж. Доход от продаж затем используется в трех направлениях: для оплаты издержек производства на проданный товар, для покрытия постоянных и текущих расходов (включая стоимость использованных активов) и для обеспечения прибыли.

*AIS Autoparts Отчет о планируемом доходе (Первый год функционирования)*

|  |  |
| --- | --- |
| Доход от продаж | 300 000 $ |
| Себестоимость проданных товаров | 225 000 $ |
| Валовая прибыль | 75 000 $ |
| Общие текущие расходы (проект) | 52 500 $ |

Далее необходимо решить вопрос с наличностью. Сколько наличности должна иметь фирма? Согласно консервативному правилу, наличность должна соответствовать текущим расходам, действительно возникающим за один оборот товарных запасов. Начнем с предположения о текущих расходах, составляющих 52 500 $, которые должны быть выплачены в течение года, не считая амортизацию. Амортизация представляет собой годовой износ основных активов (зданий, машин, оборудования), поэтому записывается в документации предприятия как расход, но не выплачивается в течение года.

Формула имеет вид: Cash = (FC – A) , где

T

Cash – потребность в наличности; FC – текущие расходы;

A – амортизация; Т – кол-во оборотов в год.

Предположим, что оборачиваемость составляет 6 оборотов в год, а амортизация и другие не денежные расходы составляют 10 500 $. Тогда потребность в наличности будет составлять (52 500 – 10 500)/6 = 7 000 $. Из формулы видно, что, чем больше оборотов делают товарные запасы, тем меньше потребность в наличности.

Фирмы, торгующие услугами, обычно не имеют запасов, поэтому данное правило к ним неприменимо. Для сервисных фирм существует следующее правило: наличности должно быть достаточно, чтобы оплатить расходы за три месяца.

Если фирма собирается осуществлять продажи в кредит, то ей необходимы определенные средства на потребительские кредиты. При условии, что фирма имеет ограниченные денежные ресурсы, она может поощрять использование потребителями кредитных карточек при любой возможности. В зависимости от количества денег в обращении и того, когда клиенты пожелают платить, компании, торгующие за кредитные карты, требуют 8-10 % кредита вперед. Тем не менее кредитные карты избавляют фирму от многих издержек и административных расходов.

Итак, если предоставление кредита имеет смысл для фирмы, то встает вопрос о том, сколько требуется капитала. Консервативное правило рекомендует обеспечить количество капитала, в 1,5-2 раза превышающее необходимое для финансирования продажи в кредит на максимальный срок кредитования.

В примере с AIS Autoparts умножим ожидаемый доход от продаж 300 000 $ на 20 % - предполагаемый процент продажи в кредит согласно статистическим данным для данной отрасли. В результате получаем годовую выручку от продаж в кредит 60 000 $, что соответствует 5 000 $ в месяц. Если обычно максимальный срок предоставления кредита равен 30 дням, то капитал для его финансирования должен составлять 7 500-10 000$.

Из данных отчета о планируемом доходе можно подсчитать также потребность в товарных запасах: себестоимость проданных товаров нужно разделить на количество оборотов запасов. Таким образом требуется 225 000 $/6 = 37 500 $ активов для финансирования товарных запасов.

Теперь перейдем к основным активам. Каждой фирме требуется земля и здание. Даже если фирма собирается арендовать здание, рекомендуется подсчитать, во сколько обошлась бы его покупка. Это может пригодиться при принятии дальнейших решений.

Цена на землю колеблется от 5$ за квадратный фут на окраинах малонаселенных городов до 30 $ и более в дорогих районах. В примере с AIS Autoparts предположим, что цена составляет 10 $, тогда участок 50 на 100 футов будет стоить 50 000 $, здание площадью 2000 квадратных футов пусть стоит 70 000 $, итого получаем 120 000 $. Окончательное решение по поводу того, покупать или арендовать здание, принимается после того, как окончательно просчитаны все остальные пункты.

Важно понимать реальную потребность в мебели и оборудовании для офиса. Цены могут получены у нескольких поставщиков и подходящая сумма может быть добавлена к статье использованных активов. Положим, что для AIS нужно 11 000 $, из которых 5 000 $ идут на оборудование склада и 6 000 $ на мебель и оборудование для офиса.

Итак, теперь мы можем составить окончательный список требуемых активов:

|  |  |
| --- | --- |
| Наличность | 7000 $ |
| Фонды для оплаты получаемых счетов | 7500 $ |
| Товарные запасы | 37500 $ |
| Расходы будущих периодов | 2000 $ |
| Земля и здание | 120000 $ |
| Оборудование складов | 5000 $ |
| Мебель и оборудование для офиса | 6000 $ |
| Всего требуется активов | *185 000 $* |

Мелкие предприниматели, имеющие 30 000$-40 000$, могут быть обескуражены такой большой потребностью в активах для фирмы такого скромного размере как AIS Autoparts. Однако такая сумма потребуется лишь в конце года, если все будет идти в точности по плану. Изначально требуемый капитал может быть значительно меньше.

Когда количество требуемых активов определено, можно выбирать варианты финансирования каждого из них. Иногда предприниматели со значительным капиталом могут для всех активов использовать собственные фонды. В этом случае формула баланса будет иметь вид:

Активы (185 000$) = Пассивы (0$) + Уставный капитал (185 000$)

Очевидно, что большинство людей не обладает таким большим капиталом, но даже если бы обладали, не стали бы платить за все наличными. Таким предпринимателям приходится искать пути сокращения суммы изначально требуемого капитала. Вот некоторые из существующих возможностей:

1. Избегать финансирования потребительских кредитов, используя продажу за кредитные карточки при любой возможности – потребность в капитале снижается на 7 500$.
2. Договориться с поставщиками о частичной оплате начальных товарных запасов ( например 50 %), таким образом экономится 18 750 $.
3. Арендовать здание вместо его покупки, что сэкономит 120 000 $.
4. Арендовать или приобрести в рассрочку мебель и оборудование для склада и офиса, что сэкономит еще 11 000 $.

Следуя этим четырем рекомендациям, можно сократить потребность в первоначальном капитале на 157 250 $. Однако нужно помнить, что активы в конечном счете все равно потребуются: даже если предприниматель найдет пути для финансирования большинства активов, ему придется столкнуться с разностью между 185 000$ и 157 250$. К тому же использование чужих денег имеет один большой минус – долги придется отдавать из чистой прибыли.

Одним из наиболее распространенных и достаточно эффективным способом финансирования активов является лизинг (долгосрочная аренда). Сегодня лизинг как твердых, так и текущих активов является возможным вариантом почти для любого бизнеса. Самым большим преимуществом лизинга является то, что он экономит предпринимателю капитал для покупки оборудования. Факт, что почти все можно арендовать, является большим благом при создании бизнеса. В дополнение к физическому пространству для функционирования можно легко арендовать транспортные средства, оборудование, станки, кассовые аппараты и т.д. и т.п. Потенциальным недостатком лизинга является то, что лизинговые платежи должны осуществляться из выручки от продаж. В зависимости от того, насколько тщательно проведено планирования, лизинговые платежи могут существенно влиять на остаток прибыли. Тем не менее лизинг является вариантом для многих мелких фирм.

Итак, какие же способы финансирования каждого из активов выбрал владелец AIS Autoparts?

1. Предприниматель решил инвестировать 17 500 $ из собственных средств и нашел инвестора, который согласился предоставить еще 17 500 $ в виде кредита сроком на пять лет с ежегодными выплатами процентов и возвратом кредита в конце пятого года.
2. Хорошее здание в престижном районе будет арендовано, что позволит избежать больших затрат на его покупку. Владелец здания в сущности предоставляет часть денежных активов, за что будет получать платежи в виде ренты.
3. Поставщик предоставил кредит на условии, что 50 % должно быть выплачено сразу, а остаток – через 60 дней.
4. Мебель и оборудование для офиса приобретаются в рассрочку за 5000 $ : 1000 $ выплачивается сразу, а остаток платежами по 400 $ плюс проценты в течение 12 месяцев.
5. Оборудование для склада (полки, витрины, осветительные приборы и т.д.) также могут быть куплены с рассрочкой на год .
6. Предприниматель решил развивать продажи по кредитным карточкам, чтобы снизить сумму на финансирование потребительских кредитов. План состоит в том, чтобы отложить 5 000 $ (из 7 500 выделенных на потребительские кредиты), поместив их на счет в банк под проценты, либо вложив в высоколиквидные бумаги (например государственные облигации). В активах балансовой отчетности они будут записаны как «другие банковские счета».

Теперь, когда соответствующие решения по поводу требуемых активов приняты, предприниматель готов к составлению балансовой отчетности на день открытия бизнеса, чтобы проверить его финансовую состоятельность.

*Балансовая отчетность на день открытия бизнеса AIS Autoparts*

|  |  |
| --- | --- |
| Активы | Пассивы |
| Текущие активы: | Краткосрочные обязательства: |
| Денежная наличность………..7 000 $ | Кредиторская задолженность.. 18 750 $ |
| Другие банковские счета ……5 000 $ | Выплаты по контрактам, заключенным на срок  менее 1 года (склад)………..…..3 000 $ |
| Товарные запасы……………..37 500 $ | Подлежащий к оплате кредит (оборудование)………………….4 000 $ |
| Расходы будущих периодов  ( запасы, страховка)…………..2 500 $ | ИТОГО краткосрочные  обязательства………………….26 000 $ |
| ИТОГО текущие активы .….52 000 $ | Долгосрочные обязательства: |
| Основные активы | Долгосрочный кредит  инвестора………………………17 500 $ |
| Оборудование складов……….4000 $ | ИТОГО обязательства…..43 500 $ |
| Мебель и оборудование  для офиса (1000$ на балансе) .. 5000 $ | Уставный капитал ……………17 500 $ |
| ИТОГО основные активы……9 000 $ | ИТОГО обязательства плюс |
| ИТОГО активы…………..61 000 $ | уставный капитал……….61 000 $ |

Получаем Активы (61 000 $) = Пассивы (43 500 $)+Уставный капитал (17 500 $)

Итак, баланс сходится, все статьи использования активов четко определены, после окончательной подгонки можно начинать действовать. Однако в процессе дальнейшего функционирования планы неизбежно будут корректироваться, принятые решения изменяться. Поэтому в заключении опять же выделим основные задачи и принципы управления активами предприятия.

- Увеличение активов. Любое увеличение активов означает использование фондов.

- Уменьшение пассивов. Пассив предприятия включает все, что оно должно другим: банковские займы, выплата поставщикам и налоги. Фонды, получаемые предприятием, могут пойти на уменьшение пассива, например, возврат банковских займов.

- Текущие активы используются в качестве оборотного капитала. Фонды, используемые в качестве оборотного капитала, проходят определенный цикл. Ликвидные активы используются для покупки исходных материалов, которые превращают в готовую продукцию; продукция продается в кредит, создавая счета дебиторов; счета дебитора оплачиваются и инкассируются, превращаясь в ликвидные активы.

- Эффективное использование оборотного капитала. Любые фонды, не используемые для нужд оборотного капитала, могут быть направлены на оплату пассивов. Кроме того, они могут использоваться для приобретения основного капитала или выплачены в виде доходов владельцам. Один из способов экономии оборотного капитала заключается в совершенствовании управления материально-техническими ресурсами (запасами) посредством:

планирования закупок необходимых материалов;

введения жестких производственных систем;

использования современных складов;

совершенствования прогнозирования спроса;

быстрой доставки.

Второй путь сокращения потребности в оборотном капитале состоит в уменьшении счетов дебиторов путем ужесточения кредиткой политики, в оценке ненужных фондов, которые могли бы быть использованы для других целей, в оценке счетов, предъявляемых к оплате.

Третий путь сокращения издержек оборотного капитала заключается в лучшем использовании наличных денег. По банковским счетам, на которых фирмы держат свои ликвидные активы, процент не уплачивается. Однако другие ликвидные активы (краткосрочные государственные ценные бумаги, депозитные сертификаты, разновидность единовременного займа, называемая перекупочным соглашением) приносят доход в виде процентов.

Одной из основных обязанностей финансистов является выбор варианта использования имеющихся фондов: на приобретение основного капитала или увеличение текущих активов, или сокращение пассива, или на уплату собственникам. При принятии решения необходимо сравнить стоимость нового капитала с дополнительной стоимостью или с размерами сокращения расходов, к которому приведет его использование. Решение о приобретении основного капитала складывается в процессе составления сметы капиталовложений и их окупаемости. Это сложный процесс, поскольку “плюсы” добавочных основных активов обычно проявляются по прошествии нескольких лет. То обстоятельство, что главным для финансистов является основной капитал, не должно отвлекать их от необходимости эффективного управления недвижимостью.

**Список используемой литературы:**

1. Бородина Е. И. и др. «Финансы предприятий». М. – 1995 г.
2. Подпорин Ю. «Малых не становится больше». Экономический журнал, №6, февраль 2001, М.
3. Грибов В. Д. «Менеджмент в малом бизнесе» 1998 г.
4. Ван Хорн Дж К. «Основы управления финансами» 1992г.
5. Бухвальд Е., Виленский А. «Российская модель взаимодействия малого и крупного бизнеса»// Вопросы экономики, 1999, № 12
6. Джон Ф. Берджес, Дэн Штайнхофф «Основы управления малым бизнесом» Москва, «Бином», 1997 г
7. Оноприенко В.И. «Малые предприятия: Опыт, проблемы» М.: Профиздат, 1991
8. Серегин А.С. «Эффективность малого бизнеса». М.: Экономика, 1990
9. Материалы сайта www.consulting.ru