

ИННОВАЦИОННЫЙ ЕВРАЗИЙСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ

МАГИСТРАТУРА

Кафедра "Экономика"

Магистерская диссертация

**Эффективное управление текущими активами
(на примере ТОО ФК «Ромат»)**

520850 "Экономика"

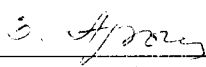
Исполнитель  21.06.06 Тарасенко Т.В.
(подпись, дата)

Научный руководитель

Кандидат экономических наук  21.06.06 Мурзина Р.З.
(подпись, дата)

Допущена к защите:

Зав. кафедрой "Экономика"

 21.06.06 Арынова З.А.
(подпись, дата)

Павлодар, 2006

Теоретико-методологическую основу исследования. Теоретико-методологическую основу исследования составляют базовые концепции современной теории финансов: структуры капитала и методов его управления. Диссертация опирается на классические и современные труды отечественных и зарубежных экономистов в области финансового управления оборотным капиталом в целом – Бланка И.А., Бригхэма Ю.Ф., Ван Хорна Дж. К., Дробозиной Л.А., Родионовой В.М., Савицкой Г.В.; в области финансового анализа – Баканова М.И., Балабанова И.Т., Родионовой В.М., Сайфулина Р.С., Федотовой М.А., Шеремета А.Д.; в области управления дебиторской задолженностью – Новодворского В.Д., Репина В.В., Свободиной М.В., Фасоляк Н.Д., Хорина А.Н.; в области управления издержками оборотного капитала – Ковалева В.В., Сигела Дж. Г., Шима Дж. К.; в области планирования оборотного капитала – Литвина М.И., Старовойтова М.К., Стояновой Е.С., Фомина П.А. и др. В ходе исследования применялись положения действующего законодательства, нормативные материалы республиканского уровня, методические положения и указания. В рамках системного подхода применены методы анализа и синтеза, группировки и сравнения, научной абстракции и моделирования; в практической части исследования использовались расчетно-аналитические методы, методы структурно-динамического и компаративного анализа. Диссертационная работа выполнена в рамках « Эффективное управление текущими активами » паспорта специальностей ВАК (экономические науки).

Актуальность темы исследования. Проблемы управления оборотным капиталом хозяйствующего субъекта привлекают все больше внимание представителей отечественной финансовой науки. Это обусловлено трансформационными процессами, происходящими в казахстанской экономике, развитием не только разнообразных форм собственности, но и многообразием хозяйственного поведения собственников и менеджеров предприятий.

Хозяйственной практикой становятся, востребованы нетрадиционные,³ уникальные решения, основанные на глубоком синтезе достижений современной финансовой теории и опыта финансового управления.

Цели и задачи исследования. Цель диссертационной работы заключается в изучении процесса управления оборотными средствами в промышленности и на этой основе – в разработке конкретных рекомендаций по повышению эффективности их использования.

Для достижения поставленной цели в работе сформулированы и решены следующие задачи:

- предложен авторский подход к определению сущности «оборотных активов» предприятия в условиях рыночной экономики;
- систематизированы и комплексно представлены факторы, оказывающие влияние на величину и состояние оборотных средств предприятий в трансформирующейся экономике;
- определен круг показателей, необходимых для рейтинговой оценки состояния оборотных средств предприятия, с учетом корреляционной зависимости между ними;
- обобщены условия и факторы, определяющие методику расчета объема оборотного капитала предприятия;
- исследованы методы планирования и управления дебиторской задолженностью, уточнены основные принципы ее анализа;
- разработана методика расчета издержек финансирования оборотного капитала по стадиям производственно-коммерческого цикла;
- оценена практическая ценность и эффективность предложенных методических аспектов по управлению оборотными средствами хозяйствующего субъекта на примере предприятия ТОО ФК «Ромат»

Объект исследования. Объектом исследования стали текущие активы следующего предприятия фармацевтической промышленности: ТОО ФК «Ромат»

Предмет исследования. Предметом исследования послужили экономические отношения, складывающиеся у хозяйствующих субъектов в процессе формирования оборотного капитала, а также механизмы его финансирования.

Практическая значимость. Положения и выводы проведенного исследования ориентированы на широкое использование в деятельности финансов. Материалы диссертации могут быть использованы в преподавании учебных дисциплин: «Финансовый менеджмент», «Финансы, денежное обращение и кредит», «Экономика предприятия».

Публикации. По теме диссертации опубликовано 3 работ объемом 17 листов. Список публикаций:

1. Инструменты эффективного управления дебиторской задолженностью предприятия.
2. Как эффективно управлять оборотными средствами.
3. Методология потребности предприятия в оборотном капитале в рамках системы бюджетного планирования.

СОДЕРЖАНИЕ

Введение	6
1. Концептуальные основы политики управления текущими активами предприятия	8
1.1 Сущность и необходимость управления текущими активами для обеспечения финансовой устойчивости предприятия	8
1.2 Система показателей, характеризующих эффективность использования текущих активов предприятия	19
1.3 Структура источников финансирования оборотного капитала	23
1.4 Международный аспект управления текущими активами предприятия	35
2. Организация эффективного управления текущими активами на предприятии	42
2.1 Краткая характеристика объекта исследования	42
2.2 Анализ эффективности использования оборотного капитала хозяйствующего субъекта	47
2.3 Методика оценки издержек финансирования оборотного капитала по стадиям производственно-коммерческого цикла	66
2.4 Управление дебиторской задолженностью и денежными запасами	72
3. Рекомендации по повышению эффективности управления текущими активами, особенности текущих активов в рыночной экономике.	79
3.1 Методы управления денежными средствами	79
3.2 Методология потребности предприятия в оборотном капитале в рамках системы бюджетного планирования	96
3.3 Пути совершенствования политики управления текущими активами предприятия	112
3.4 Оптимизация и планирование материальных потоков предприятия	114
3.5 Инструменты эффективного управления дебиторской задолженностью предприятия	119
Заключение	128
Список использованных источников	132
Приложение 1	137
Приложение 2	138

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность темы исследования. Проблемы управления оборотным капиталом хозяйствующего субъекта привлекают все больше внимание представителей отечественной финансовой науки. Это обусловлено трансформационными процессами, происходящими в казахстанской экономике, развитием не только разнообразных форм собственности, но и многообразием хозяйственного поведения собственников и менеджеров предприятий. Хозяйственной практикой становятся, востребованы нетрадиционные, уникальные решения, основанные на глубоком синтезе достижений современной финансовой теории и опыта финансового управления.

Специфика предприятий таких отраслей, как легкая, пищевая и других, состоит в значительном объеме оборотных средств, в составе их активов, поэтому для предприятий этих отраслей проблемы организации и эффективности использования оборотных средств носят ещё более насущный характер, чем для фондоёмких отраслей.

Анализ эффективности использования оборотных средств предприятий производится значительным числом хозяйствующих субъектов. Однако, финансовые службы, как правило, используют стандартный набор показателей, в то время, как финансовая наука располагает достаточно широким выбором методик анализа эффективности использования оборотных средств предприятия (рейтинговая (бальная) оценка, финансовая диагностика, ревизия и аудит). Тем не менее, не существует комплексных методик, направленных на выявление проблемных участков в области управления оборотными средствами в разрезе отраслей промышленности.

Как правило, на большинстве предприятий существуют трудности с планированием величины оборотного капитала. Процесс планирования затянут по времени, что делает его непригодным для принятия оперативных управленческих решений. Плановые данные значительно отличаются от фактических. Экономическое планирование традиционно не доводится до планирования финансового и потому не даёт возможности определить потребность в финансировании деятельности предприятия. При таких методах

планирования невозможно достоверно проводить сценарный анализ и анализ⁷ финансовой устойчивости предприятия к изменяющимся условиям деятельности.

Одним из блоков анализа эффективности использования оборотных средств предприятия является расчет издержек финансирования оборотного капитала по стадиям производственно-коммерческого цикла. Большинство предприятий не рассчитывают издержки финансирования, что связано, прежде всего, с отсутствием необходимых знаний в области определения экономической выгоды от ускорения оборачиваемости отдельных видов активов.

В области управления дебиторской задолженностью можно отметить существенные усилия, предпринимаемые предприятиями по снижению её уровня. Вместе с тем, отсутствие методологии расчета предельных значений по дебиторской задолженности приводит к чрезмерному отвлечению средств.

Актуальность и недостаточная проработанность отдельных положений современной теории финансов применительно к проблемам управления оборотным капиталом на предприятиях в трансформирующейся экономике определили выбор темы, цель и задачи диссертационного исследования.

ГЛАВА 1. КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ ПОЛИТИКИ⁸ УПРАВЛЕНИЯ ТЕКУЩИМИ АКТИВАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ

1.1 Сущность и необходимость управления текущими активами для обеспечения финансовой устойчивости предприятия

Управление использованием текущих активов составляет наиболее обширную часть операций финансового менеджмента. Это связано с большим количеством элементов их внутреннего материально-вещественного и финансового состава, требующих индивидуализации управления; высокой динамикой трансформации их видов; высокой ролью в обеспечении платежеспособности, рентабельности и других целевых результатов хозяйственной деятельности предприятия.

Целенаправленное управление использованием текущих активов предприятия определяет необходимость предварительной их классификации. С позиций финансового менеджмента эта классификация строится по основным признакам, представленным на рисунке 1.1 [35,324].

Управление использованием текущих активов предприятия связано с конкретными особенностями формирования его операционного цикла. Операционный цикл представляет собой период полного оборота всей суммы оборотных активов, в процессе, которого происходит смена отдельных их видов. Постоянный процесс этого оборота представлен на рисунке 1.2.

Как видно из приведенного рисунка движение текущих активов предприятия в процессе операционного цикла проходит четыре основных стадии, последовательно меняя свои формы:

- на первой стадии денежные активы (включая их субституты в форме краткосрочных финансовых вложений) используются для приобретения сырья и материалов, т.е. входящих запасов материальных оборотных активов;



РИСУНОК 1.1 – Классификация текущих активов предприятия

- на второй стадии входящие запасы материальных оборотных активов в результате непосредственной производственной деятельности превращаются в запасы готовой продукции;
- на третьей стадии запасы готовой продукции реализуются потребителям и до наступления их оплаты преобразуются в дебиторскую задолженность;

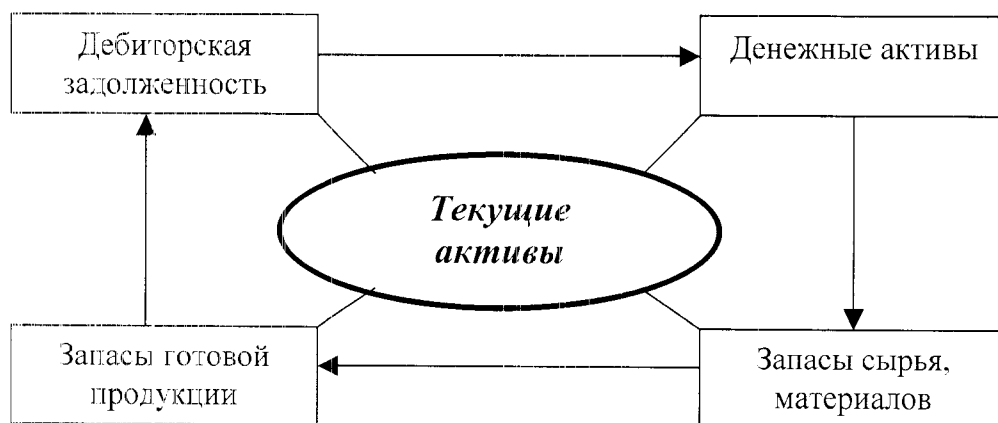


РИСУНОК 1.2 – Движение текущих активов в процессе операционного цикла

- на четвертой стадии инкассированная (т.е. оплаченная) дебиторская задолженность вновь преобразуется в денежные активы (часть которых до их производственного востребования может храниться в форме высоколиквидных краткосрочных финансовых вложений) [1,118].

Политика управления использованием текущих активов представляет собой часть общей стратегии управления активами предприятия, заключающейся в формировании необходимого их объема и состава и обеспечении условий оптимизации процесса их обращения. Такая политика формируется по следующим основным этапам (см рисунок 1.3):

- Анализ текущих активов предприятия в предшествующем периоде рассматривает динамику общего объема текущих активов, основных видов, используемых предприятием, а также изучает показатели оборачиваемости и рентабельности.

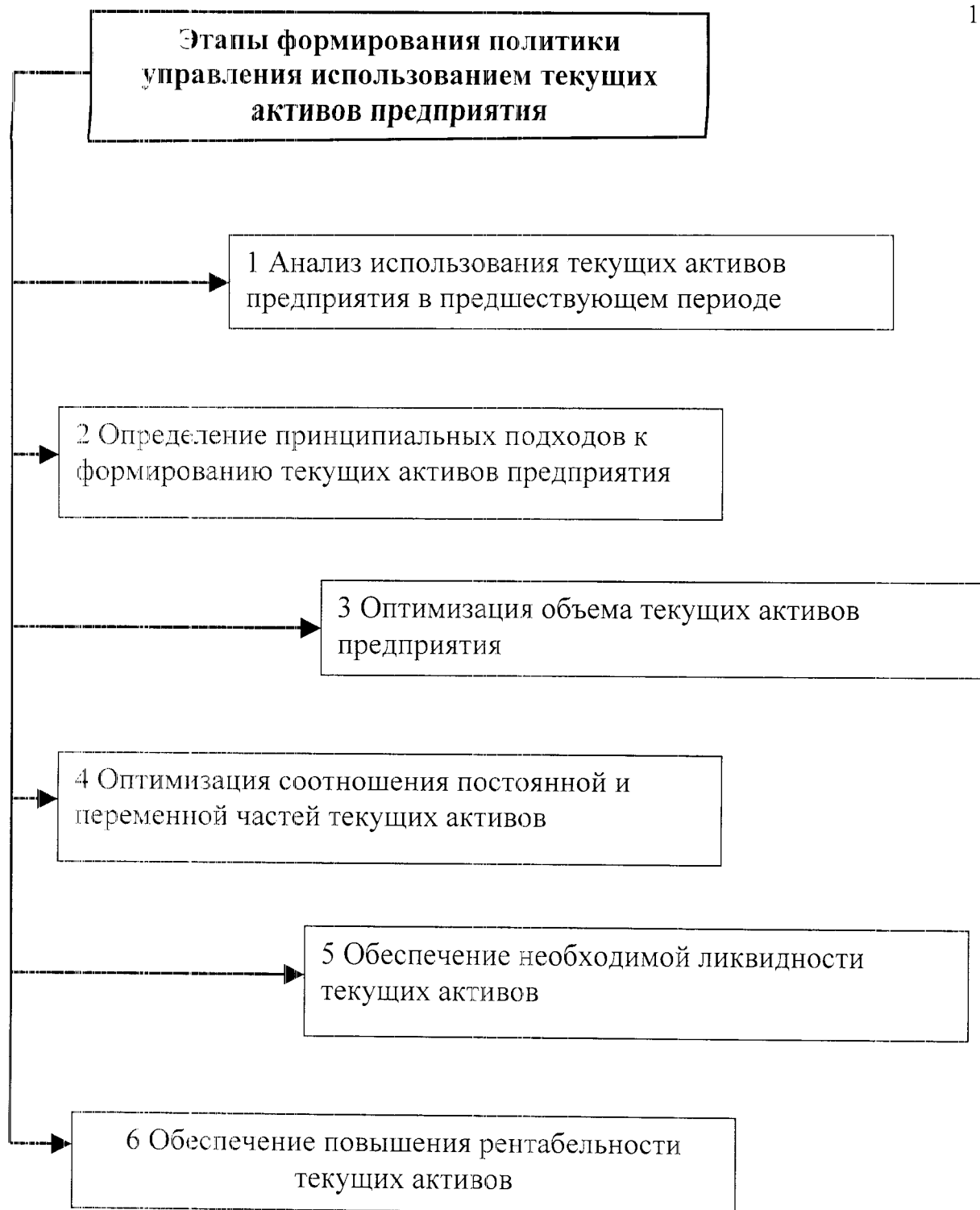


РИСУНОК 1.3 – Основные этапы формирования политики управления использованием текущих активов предприятия

Результаты проведенного анализа позволяют определить общий уровень эффективности управления текущими активами на предприятии и выявить основные направления его повышения в предстоящем периоде.

б) Определение принципиальных подходов к формированию текущих активов предприятия. Теория финансового менеджмента рассматривает три принципиальных подхода - консервативный, умеренный и агрессивный.

Консервативный подход предусматривает не только полное удовлетворение текущей потребности во всех их видах, обеспечивающей нормальный ход операционной деятельности, но и создание высоких размеров их резервов на случай непредвиденных сложностей в обеспечении предприятия сырьем и материалами, ухудшения внутренних условий производства продукции, задержки инкассации дебиторской задолженности, активизации спроса покупателей и т. п. Такой подход гарантирует минимизацию операционных и финансовых рисков, но отрицательно сказывается на эффективности использования оборотных активов — их оборачиваемости и уровне рентабельности.

Умеренный подход направлен на обеспечение полного удовлетворения текущей потребности во всех видах оборотных активов и создание нормальных страховых их размеров на случай наиболее типичных сбоев в ходе операционной деятельности предприятия. При таком подходе обеспечивается среднее для реальных хозяйственных условий соотношение между уровнем риска и уровнем эффективности использования финансовых ресурсов.

Агрессивный подход заключается в минимизации всех форм страховых резервов по отдельным видам этих активов. При отсутствии сбоев в ходе операционной деятельности такой подход к формированию текущих активов обеспечивает наиболее высокий уровень эффективности их использования. Однако любые сбои в осуществлении нормального хода операционной деятельности, вызванные действием внутренних или внешних факторов, приводят к существенным финансовым потерям из-за сокращения объема производства и реализации продукции.

в) Оптимизация объема текущих активов должна исходить из избранного типа политики формирования текущих активов, обеспечивая заданный уровень соотношения эффективности их использования и риска.

г) Оптимизация соотношения постоянной и переменной частей текущих активов. Потребность в отдельных видах текущих активов и их сумма в целом существенно колеблется в зависимости от сезонных особенностей осуществления операционной деятельности. Так, на предприятиях ряда отраслей агропромышленного комплекса закупки сырья осуществляются в течение лишь определенных сезонов, что определяет повышенную потребность в оборотных активах в этот период в форме запасов этого сырья. На предприятиях отдельных отраслей имеется возможность переработки сырья лишь в течение "сезона переработки" с последующей равномерной реализацией продукции, что определяет в такие периоды повышенную потребность в текущих активах в форме запасов готовой продукции. Колебания в размерах потребности в отдельных видах текущих активов могут вызываться и сезонными особенностями спроса на продукцию предприятия.

д) Обеспечение необходимой ликвидности текущих активов - с учетом объема и графика предстоящего платежного оборота должна быть определена доля текущих активов в форме денежных средств, высоко- и среднеликвидных активов.

е) Обеспечение повышения рентабельности текущих активов. Текущие активы должны генерировать определенную прибыль при их использовании в производственно-сбытовой деятельности предприятия. Вместе с тем, отдельные виды оборотных активов способны приносить предприятию прямой доход в процессе финансовой деятельности в форме процентов и дивидендов (краткосрочные финансовые вложения). Поэтому составной частью разрабатываемой политики является обеспечение своевременного использования временно свободного остатка денежных активов для формирования эффективного портфеля краткосрочных финансовых вложений. Цели и характер использования отдельных видов текущих активов имеют существенные отличительные особенности. Поэтому на предприятиях с большим объемом используемых текущих активов разрабатывается самостоятельная политика управления отдельными их видами:

- а) запасами товарно-материальных ценностей (они включают запасы сырья, материалов и готовой продукции);
- б) дебиторской задолженностью;
- в) денежными активами (к ним приравниваются и краткосрочные финансовые вложения, которые рассматриваются как форма временного использования свободного остатка денежных активов).

В разрезе этих групп текущих активов конкретизируется политика управления ими, которая подчинена общей политике управления использованием текущих активов предприятия.

Рассмотрим особенности управления использованием отдельных видов текущих активов.

Управление запасами представляет сложный комплекс мероприятий, в котором задачи финансового менеджера тесным образом переплетаются с задачами производственного менеджмента и маркетинга. Надлежащее управление запасами требует координации действий отделов сбыта, снабжения, производственного и финансового. Финансовый менеджер должен решать вопрос о привлечении ресурсов для наращивания запасов [9,108].

Цель управления запасами— обеспечение бесперебойного процесса производства и реализации продукции при минимизации текущих затрат по обслуживанию запасов.

Процесс управления запасами концентрируется на трех основных вопросах:

- в какой момент следует заказать (или произвести) товары для пополнения запаса;
- сколько единиц должно быть заказано (произведено) в определенный момент;
- сколько единиц каждого предмета хранения должна держать на складе компания.

Основные этапы политики управления запасами на предприятии представлены на рисунке 1.4

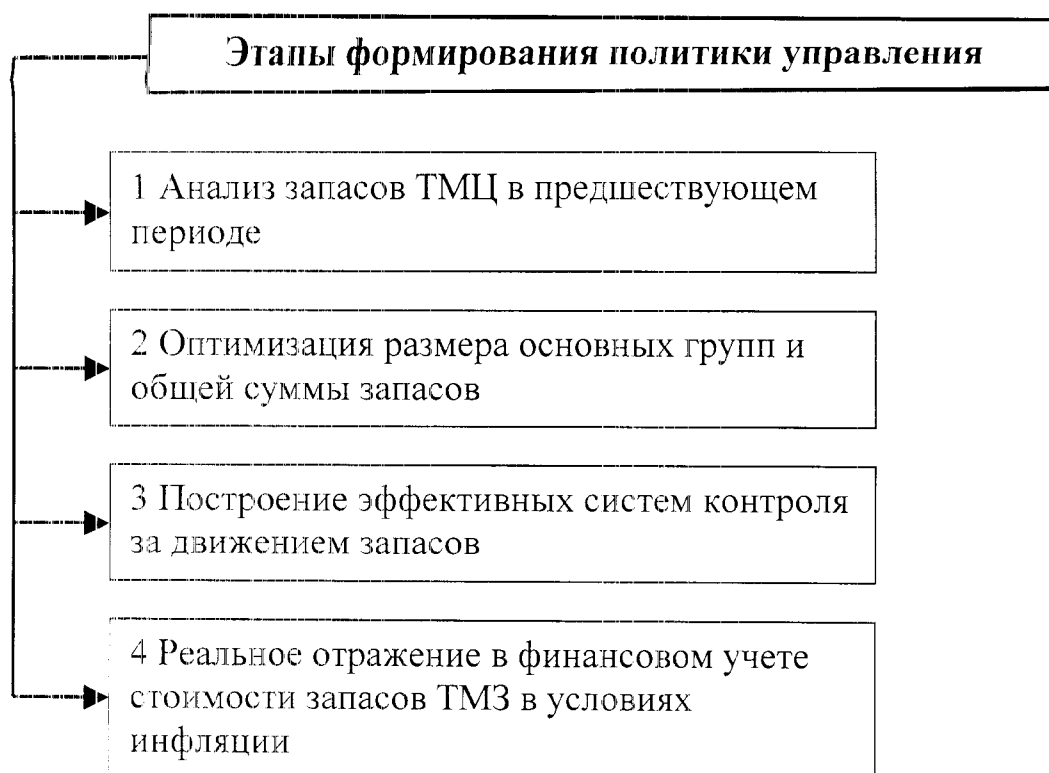


РИСУНОК 1.4 – Основные этапы формирования политики управления запасами на предприятии

Причем решения, принимаемые при управлении запасами, непосредственно влияют на три вида издержек:

а) затраты по хранению (S_{xz}, s_{xz}), - находятся в прямой зависимости от среднего размера запасов и включают:

- стоимость капитала для финансирования запасов;
- затраты по складированию и доработке;
- страхование запасов;
- налог на имущество;
- расходы, связанные с естественной убылью и устареванием запасов;

б) затраты по размещению и выполнению заказов ($S_{вз}, s_{вз}$) – не зависят от среднего размера запасов и включают пусковые и производственные (переписка, междугородние переговоры, организация выпуска партии продукции, доставка и размещение и пр.);

16
в) затраты, связанные с нехваткой запасов – обусловлены необходимостью поддержания страхового запаса и включают возможные потери в производстве продукции, утрату доверия заказчиков, сбои в процессе производства и сбыта.

Эффективное управление запасами позволяет снизить продолжительность производственного и всего операционного цикла, уменьшить текущие затраты на их хранение, высвободить из текущего хозяйственного оборота часть финансовых средств, реинвестируя их в другие активы.

Политика управления дебиторской задолженностью представляет собой, как уже отмечалось, часть общей политики управления текущими активами и маркетинговой политики предприятия, направленной на увеличение операционного дохода вследствие расширения объема реализации продукции и заключающейся в:

- оптимизации общего размера этой задолженности;
- обеспечении ускорения ее инкассации.

Критерием принятия решений в области управления дебиторской задолженностью является превышение дополнительного операционного дохода от увеличения объема продаж над дополнительными затратами по обслуживанию дебиторской задолженности:

- затраты по дополнительному вложению средств в дебиторскую задолженность (вмененные затраты);
- затраты из-за расширения кредитного отдела, увеличения объема технической работы по проверке дополнительных счетов и обслуживания дополнительного объема дебиторской задолженности;
- сумма прямых финансовых потерь от невозврата долга покупателями – безнадежные долги.

Формирование политики управления дебиторской задолженностью предприятия (или его кредитной политики по отношению к покупателям продукции) осуществляется по 8 этапам (см рисунок 1.5)

Формирование предприятием денежных активов (любые виды денег, ценных бумаг, посредством которых можно производить платежи, погашать

денежные обязательства) вызывается рядом причин (мотивы держать¹⁷ наличность):



Рисунок 1.5 – Виды денежных активов предприятия

Все эти мотивы должны быть учтены при формировании размера совокупного остатка денежных активов, хотя точное их разделение весьма проблематично, инвестиционный остаток при невостребованности может выполнять роль страхового или компенсационного и наоборот.

Компенсационный остаток формируется в основном по требованию банка, осуществляющего расчетное обслуживание предприятия и оказывающего ему другие услуги – неснижаемая сумма денежных активов, которую предприятие по условиям соглашения о банковском обслуживании должно постоянно хранить на своем расчетном счете.

Омертвление финансовых ресурсов в виде денежных активов связано с определенными потерями – упущенной выгодой от участия, в каком либо доступном инвестиционном проекте. Поэтому любое предприятие должно учитывать два взаимоисключающих обстоятельства:

- поддержание текущей платежеспособности;

- получение дополнительного дохода от инвестирования свободных денежных средств.

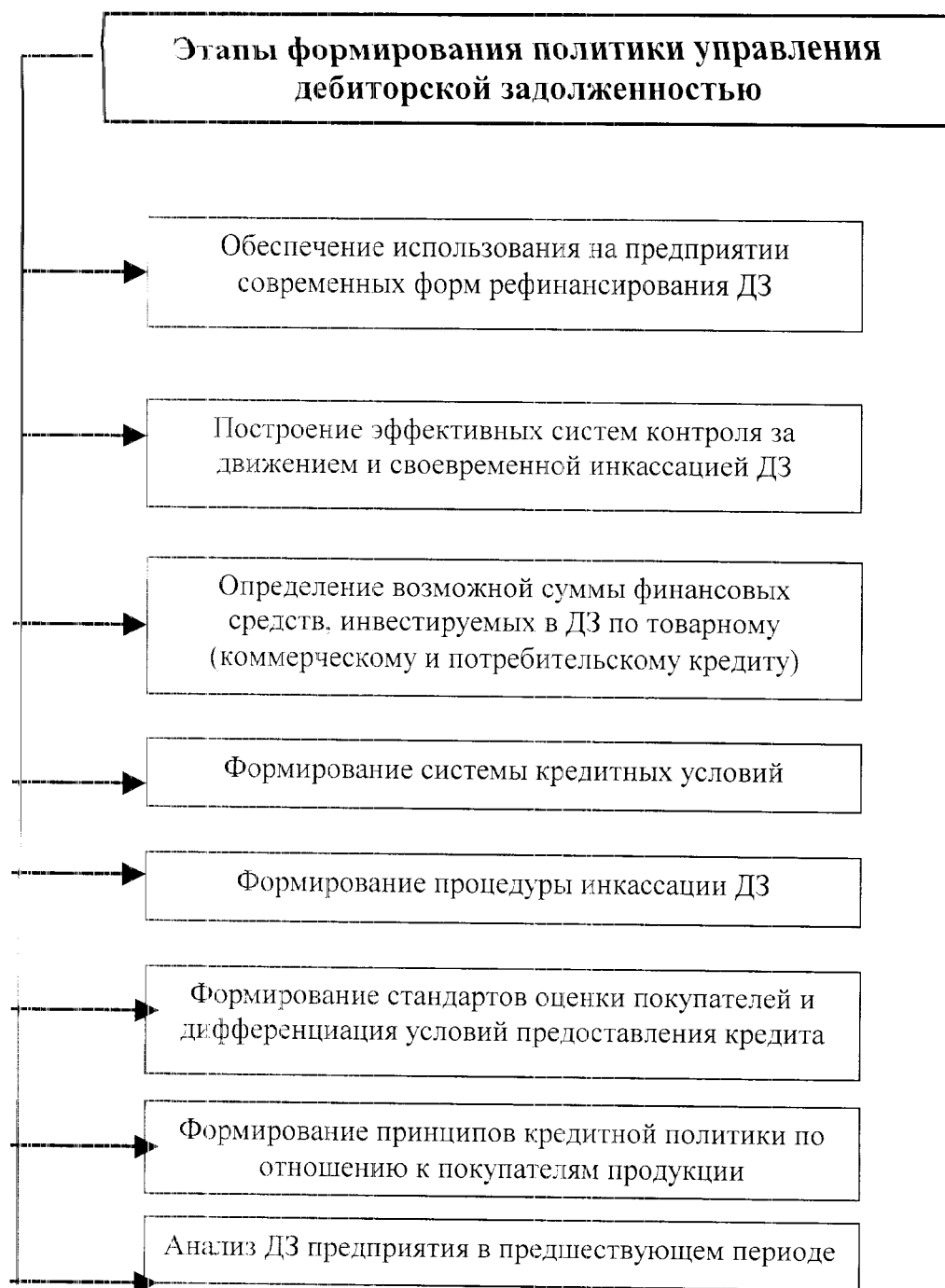


РИСУНОК 1.6 – Основные этапы формирования политики управления дебиторской задолженностью предприятия

Таким образом, политика управления денежными активами представляет собой часть общей политики управления текущими активами предприятия, заключающаяся в оптимизации совокупного размера их остатка с целью обеспечения постоянной платежеспособности предприятия и эффективного использования их в процессе хранения [1,112].

Размер остатка денежных активов, которым оперирует предприятие¹⁹ в процессе хозяйственной деятельности, определяет уровень его абсолютной платежеспособности (готовность предприятия немедленно рассчитаться по всем своим неотложным финансовым обязательствам), влияет на длительность операционного цикла а также характеризует его инвестиционные возможности осуществления краткосрочных финансовых инвестиций. Процесс формирования политики управления денежными активами предприятия представлен на рисунке 1.7.

1.2 Система показателей, характеризующая эффективность использования текущих активов предприятия

Критериями оценки эффективности управления текущими активами на предприятии являются относительные показатели, систематизированные в три основные группы в зависимости от поставленной цели классификации (см рисунок 1.7). Ликвидность предприятия подразумевает наличие у него текущих активов в размере достаточном для погашения текущих обязательств. Смысл определения состоит в том, что если процессы производства и реализации продукции идут в нормальном режиме, то денежных сумм, поступающих от покупателей в оплату полученной ими продукции будет достаточно для расчетов с кредиторами, т.е. расчетов по текущим обязательствам. Уровень ликвидности предприятия оценивается с помощью специальных показателей – коэффициентов ликвидности, основанных на сопоставлении текущих активов и текущих обязательств. К таким показателям относят относительные показатели: коэффициенты абсолютной, критической и текущей (общей) ликвидности, а также абсолютный показатель – величина собственных оборотных средств.

Коэффициент абсолютной ликвидности показывает, какую часть текущих обязательств предприятие может погасить за счет имеющихся денежных средств на расчетном счете:

$$K_{аб} = \text{денежные средства} / \text{текущие обязательства} \quad (1.1)$$

Нормальное ограничение показателя абсолютной ликвидности на практике установлено в размере 0,2.



РИСУНОК 1.7 - Формирование политики управления денежными активами предприятия

Коэффициент критической ликвидности характеризует способность предприятия погасить текущие обязательства не только за счет средств, имеющихся на расчетном счете, но и за счет текущей части дебиторской задолженности:

$$K_{кр} = \frac{\text{денежные средства} + \text{дебиторская задолженность}}{\text{текущие обязательства}} \quad (1.2)$$

Нормальное ограничение данного показателя составляет 0,7.

Коэффициент текущей ликвидности определяет возможность²¹ предприятия погашать свои текущие обязательства, мобилизовав все имеющиеся текущие активы: товарно-материальные запасы, дебиторскую задолженность и денежные средства.

$$K_{т.л} = \text{текущие активы} / \text{текущие обязательства} \quad (1.3)$$

Допустимое значение данного показателя на производственных предприятиях составляет 2.

Показатель собственных оборотных средств предприятия характеризует ту часть собственного капитала, которая является источником покрытия текущих активов. Алгоритм расчета данного показателя с течением лет менялся. В настоящее время наибольшее распространение имеет следующий алгоритм:

$$WC = CA - CL \quad (1.4)$$

Где,

WC собственные оборотные средства предприятия;

CA текущие активы;

CL текущие обязательства.

Эффективность вложения средств в текущие активы может характеризоваться показателями оборачиваемости, измеряемыми в оборотах или днях.

Формулы расчета показателей оборачиваемости элементов текущих активов приведены в таблице 1.1:

Таблица 1.1- Алгоритм расчета показателей оборачиваемости текущих активов

Показатель	Формула расчета	
	в оборотах	в днях
Коэффициент оборачиваемости товарно-	<i>себес – ть реализ. продукции</i>	<i>себес – ть реализ. продукци</i>
	<i>средняя величина ТМЗ</i>	<i>средние ТМЗ</i>
		360

материальных запасов		
Коэффициент	$\frac{\text{доход от реализации}}{\text{средняя величина ДЗ}}$	$\frac{\text{доход от реализации}}{\text{средняя ДЗ}}$
оборачиваемости		
дебиторской		360
задолженности		
Коэффициент	$\frac{\text{доход от реализации}}{\text{средняя величина ДС}}$	$\frac{\text{доход от реализации}}{\text{средняя ДС}}$
оборачиваемости		
денежных средств		360

Экономическая интерпретация предложенных в таблице 1.1 коэффициентов такова: они показывают сколько раз в течение отчетного периода обернулись денежные средства, вложенные в конкретный вид текущих активов (если показатели рассчитаны в оборотах) или сколько в среднем дней текущие активы омертвлены в ТМЗ или дебиторской задолженности (если показатели рассчитаны в днях).

Нормирование текущих активов заключается в определении сумм текущих активов, необходимых для образования постоянных минимальных и в то же время достаточных запасов материальных ценностей, неснижаемых остатков незавершенного производства и других текущих активов. Нормирование с текущих активов способствует выявлению внутренних резервов, сокращению длительности производственного цикла, более быстрой реализации готовой продукции.

В процессе нормирования текущих активов определяют норму и норматив текущих активов.

Нормы текущих активов характеризуют минимальные запасы товарно-материальных ценностей на предприятии и рассчитываются в днях запаса, нормах деталей, тенге на расчетную единицу и т.д.

Норматив текущих активов представляет собой произведение нормы текущих активов на тот показатель, норма которого определена. Например, нормирование товарно-материальных запасов представляет собой следующую сумму:

$$y_{\text{норм}} = y_{\text{мн}} + y_{\text{мтх}} + y_{\text{дх}} \quad (1.5)$$

Где,

$y_{\text{мат}}$ нормирование товарно-материальных запасов;

$y_{\text{пр}}$ нормирование производственных запасов;

$y_{\text{нп}}$ нормирование незавершенного производства;

$y_{\text{гп}}$ нормирование запасов готовой продукции.

Процедуры расчета вышерассмотренных показателей по оценке эффективности текущих активов предприятия будут предложены в п 2.3 настоящей работы.

1.3. Структура источников финансирования оборотного капитала

Капитал предприятия характеризует общую стоимость средств в денежной, материальной и нематериальной формах, инвестированных в формирование его активов.

Рассматривая экономическую сущность капитала предприятия в качестве источников финансирования оборотных средств предприятия, следует в первую очередь отметить следующие его характеристики [23]:

- капитал предприятия в своей вещественной форме представляет собой основные факторы производства;
- капитал является главным источником формирования благосостояния его собственников;
- капитал предприятия является главным измерителем его рыночной стоимости;
- динамика капитала предприятия является важнейшим барометром уровня эффективности его хозяйственной деятельности.

Капитал предприятия любой формы собственности и вида деятельности по источникам формирования разделяется на собственный и заемный.

Собственный капитал формируется за счет стоимости имущества, вложенного (инвестированного) собственником в предприятие. Он рассчитывается как разница между совокупными активами предприятия и его обязательствами (пассивами) и представляет собой сумму превышения обоснованной рыночной стоимости собственности над непогашенной

задолженностью. Для того, чтобы превратить свое имущество (или его часть)²⁴ в капитал (капитализировать его), владельцы данного имущества должны как минимум соблюсти следующие условия:

- капитализируемое имущество должно быть отделено от другого личного имущества владельцев на длительное время (возможно – навсегда). В этом случае собственник теряет возможность использования физических или иных свойств капитализируемого имущества для непосредственного личного потребления;
- с момента капитализации право на пользование и распоряжение инвестированным имуществом должно быть передано предприятию как субъекту хозяйствования. Капитализированное имущество является активами предприятия, обязующегося использовать их таким образом, чтобы стоимость этих активов максимально возросла.

Собственный капитал, по сравнению с заемным, характеризуется следующими позитивными особенностями:

1. Простотой привлечения, так как решения, связанные с увеличением собственного капитала (особенно за счет внутренних источников его формирования) принимаются собственниками и менеджерами предприятия без необходимости получения согласия других хозяйствующих субъектов.

2. Более высокой способностью генерирования прибыли во всех сферах деятельности, т.к. при его использовании не требуется уплата ссудного процента во всех его формах.

3. Обеспечением финансовой устойчивости развития предприятия, его платежеспособности в долгосрочном периоде, а соответственно и снижением риска банкротства.

Вместе с тем, ему присущи следующие недостатки:

1. Ограниченность объема привлечения, а, следовательно, и возможностей существенного расширения операционной и инвестиционной деятельности предприятия в периоды благоприятной конъюнктуры рынка и на отдельных этапах его жизненного цикла.

2. Высокая стоимость в сравнении с альтернативными заемными источниками формирования капитала.

3. Неиспользуемая возможность прироста коэффициента рентабельности собственного капитала за счет привлечения заемных финансовых средств, так как без такого привлечения невозможно обеспечить превышение коэффициента финансовой рентабельности деятельности предприятия над экономической.

Таким образом, предприятие, использующее только собственный капитал, имеет наивысшую финансовую устойчивость, но ограничивает темпы своего развития (т.к. не может обеспечить формирование необходимого дополнительного объема активов в периоды благоприятной конъюнктуры рынка) и не использует финансовые возможности прироста прибыли на вложенный капитал.

Уставный капитал – это стартовый капитал, необходимый предприятию для осуществления финансово-хозяйственной деятельности с целью получения прибыли. Вклады в уставный капитал подразделяются на вклады денежными средствами и вклады имуществом, передаваемым участником в счет погашения своих обязательств по вкладу [24].

Составляющими собственного капитала являются: уставный, добавочный, резервный капитал, нераспределенная прибыль и др. (рисунок 1.8.).

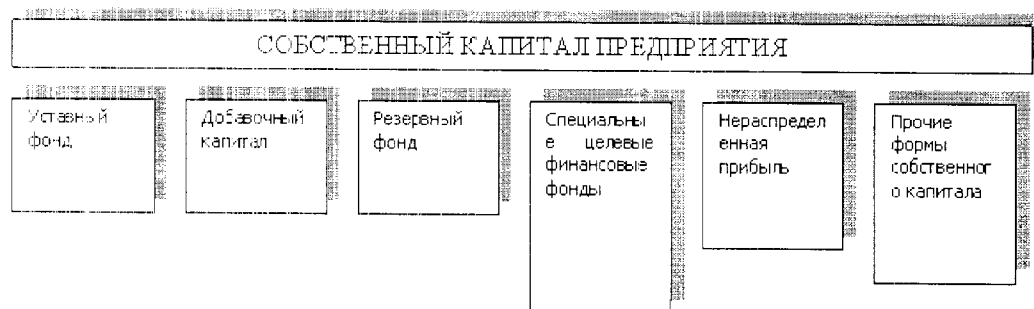


РИСУНОК 1.8. – Структура собственного капитала предприятия

Уставный капитал организации может выступать в виде [25]:

- складочного капитала – в полном товариществе и товариществе на вере;
- паевого либо неделимого фонда – в производственном кооперативе (артели);
- уставного капитала – в акционерных обществах, обществах с ограниченной и дополнительной ответственностью;

- уставного фонда – в унитарных государственных и муниципальных²⁶ предприятиях.

Уставный капитал является имущественной основой деятельности организации, он определяет долю каждого участника в управлении предприятием и гарантирует интересы его кредиторов. Изменение размера уставного капитала предприятия всегда связано с переутверждением его учредительных документов общим собранием учредителей и их перерегистрацией в соответствующих государственных органах.

Увеличение уставного капитала предприятия может осуществляться в случаях:

- привлечения дополнительных средств от участников (учредителей) или при дополнительном приеме участников (учредителей), а также в случае дополнительной эмиссии акций или увеличения их номинала;
- направления на его увеличение нераспределенной чистой прибыли, добавочного и резервного капитала, а также начисленного учредительского дохода (дивидендов);
- получения унитарными предприятиями дополнительных средств в виде дотаций от государственных и муниципальных органов.

Уменьшение уставного капитала предприятия может осуществляться в случаях:

- выхода участников (учредителей) из состава организации или выкупа акций акционерным обществом с их последующим аннулированием;
- доведения размера уставного капитала до величины стоимости чистых активов и погашения за счет него непокрытого убытка, а также покрытия убытка за счет снижения размеров вкладов (паев) участников или номинальной стоимости акций;
- изъятия части уставного фонда унитарного предприятия.

Уставный капитал от других структурных частей собственного капитала предприятия отличается тем, что он должен быть распределен между его участниками (учредителями). Поэтому решение общего собрания учредителей

о его изменениях должно сопровождаться указанием о порядке их распределения между участниками.

Добавочный капитал – это эмиссионный доход, создаваемый в акционерных обществах открытого типа и представляющий собой сумму превышения продажной цены акций над номинальной в ходе проведения открытой подписки. Эмиссионный доход, возникший при формировании уставного капитала акционерных обществ, рассматривается только в качестве добавочного капитала и не допускается направлять его на нужды потребления.

Другими словами, добавочный капитал является источником средств предприятия, образуемым в результате переоценки имущества или продажи акций выше номинальной стоимости [26].

По своему финансовому происхождению добавочный капитал имеет следующие источники формирования:

- эмиссионный доход;
- суммы дооценки внеоборотных активов;
- курсовые разницы, связанные с формированием уставного капитала;
- суммы нераспределенной прибыли, направленные как источники покрытия капитальных вложений;
- безвозмездно полученное имущество (кроме относящегося к социальной сфере, которое отражается в составе нераспределенной прибыли);
- средства ассигнований из бюджета, использованные на финансирование долгосрочных вложений.

Суммы дооценки внеоборотных активов представляют собой величину прироста за счет доведения до рыночной цены аналогичного имущества на момент переоценки. Таким образом, восполняется потеря стоимости имущества, происходящая за счет инфляции. Фактически организация не получает каких-либо денежных средств либо другого имущества. Прирост стоимости происходит только на бумаге.

Под курсовой разницей, связанной с формированием уставного (складочного) капитала организации, признается разность между теневой оценкой задолженности учредителя (участника) по вкладу в уставный

28

(складочный) капитал организации, оцененному в учредительных документах в иностранной валюте, исчисленной по курсу Национального банка Республики Казахстан на дату поступления суммы вкладов, и теневой оценкой этого вклада в учредительных документах.

Добавочный капитал может пополняться за счет средств, направляемых на пополнение собственных оборотных средств, данный источник образуется в процессе распределения участниками нераспределенной прибыли предприятия.

К добавочному капиталу присоединяются ассигнования, получаемые из бюджета любого уровня, которые израсходованы предприятием на финансирование долгосрочных инвестиций.

Поступившие из бюджета средства зачисляются вначале на специальный банковский счет, с которого затем производится их списание на покрытие расходов, осуществляемых в соответствии с инвестиционной программой предприятия. Далее израсходованная сумма бюджетных ассигнований включается в состав добавочного капитала. Основанием для такого присоединения может выступать только факт использования бюджетных средств по целевому назначению. Как правило, часть добавочного капитала, которая возникла в результате поступления конкретного вида имущества (или увеличения его стоимости), используется на покрытие затрат в связи с выбытием аналогичного же имущества (или с уменьшением его стоимости).

Следующая составляющая собственного капитала, это резервный капитал, представляющий собой страховой капитал предприятия, предназначенный покрытия общих балансовых убытков при отсутствии иных возможностей их возмещения [27], а также для выплаты доходов инвесторам и кредиторам в случае, если на эти цели не хватает прибыли. Средства резервного капитала выступают гарантией бесперебойной работы предприятия и соблюдения интересов третьих лиц. Наличие такого финансового источника придает последним уверенность в погашении предприятием своих обязательств.

Бухгалтерский учет формирования резервного капитала должен обеспечивать получение информации, необходимой для контроля за

29
соблюдением его верхней и нижней границы. Во всех случаях предельная величина резервного капитала не может превышать той суммы, которая определена собственниками предприятия и зафиксирована в учредительных документах. При этом для акционерных обществ и совместных предприятий законодательно установлен еще и его минимальный размер.

Образование резервного капитала может носить обязательный и добровольный характер. В настоящее время в соответствии с законодательством РК, определяющим порядок деятельности акционерных обществ и предприятий с иностранными инвестициями, а также с налоговым законодательством указанные организации должны формировать резервный капитал в обязательном порядке. В этом случае резервный фонд общества формируется путем обязательных ежегодных отчислений до достижения им размера, установленного уставом общества. Размер ежегодных отчислений предусматривается уставом общества, но не может быть менее 5% от чистой прибыли до достижения размера, установленного уставом общества.

Сколько ежегодно отчислять в резервный фонд предприятиям с иностранным капиталом, в законодательных и нормативных актах не оговаривается. Размер этих отчислений устанавливается их учредительными документами.

По своему усмотрению его могут создавать и предприятия других форм собственности, если это предусмотрено их учредительными документами либо учетной политикой.

В составе имущества организации резервный капитал, создаваемый в соответствии с законодательством, и резервный капитал, создаваемый в соответствии с учредительными документами, учитываются отдельно.

Весьма своеобразной и перспективной формой собственного капитала предприятия являются специальные (целевые) финансовые фонды. К ним относятся целенаправленно сформированные фонды собственных финансовых средств, с целью их последующего целевого расходования.

Организация имеет право создавать резервы на [28]:

- предстоящую оплату отпусков работникам;

- выплату ежегодного вознаграждения за выслугу лет;
- выплату вознаграждений по итогам работы за год;
- ремонт основных средств;
- производственные затраты по подготовительным работам в связи с сезонным характером производства;
- предстоящие затраты на рекультивацию земель и осуществление иных природоохранных мероприятий;
- предстоящие затраты по ремонту предметов, предназначенных для сдачи в аренду по договору проката;
- гарантийный ремонт и гарантийное обслуживание;
- покрытие иных предвиденных затрат и другие цели, предусмотренные законодательством РК, нормативными правовыми актами.

Порядок формирования и использование средств этих фондов регулируется уставом и другими учредительными и внутренними документами предприятия.

Фонды накопления и потребления относятся к фондам специального назначения. Под фондом накопления понимаются средства, направляемые на производственное развитие организации или иные аналогичные цели, предусмотренные учредительными документами (например, на создание нового имущества). Фонды потребления включают средства, направляемые (зарезервированные) на осуществление мероприятий по социальному развитию (кроме капитальных вложений) и материальному поощрению коллектива организации и иных аналогичных мероприятий и работ, не приводящих к образованию нового имущества организации.

Рассмотрим некоторые из вышеперечисленных целевых фондов, создаваемых предприятием.

Если учетной политикой организации предусмотрено формирование ремонтного фонда, то предприятие должно подготовить ряд документов, подтверждающих правильность определения сумм ежемесячных начислений. К таким документам относятся:

- дефектные ведомости (обосновывающие необходимость проведения ремонтных работ);
- балансовая стоимость основных производственных фондов;
- сметы на проведение ремонта;
- нормативы и сроки проведения ремонта (например - план ППР);
- итоговый расчет отчислений в ремонтный фонд.

Остаток ремонтного фонда на конец года может образоваться только в случаях, предусмотренных отраслевыми особенностями состава затрат, включаемых в себестоимость продукции (работ, услуг). По окончании ремонта излишне начисленная сумма резерва относится на финансовые результаты отчетного периода.

Резерв на предстоящую оплату отпусков работникам. Большинство организаций предоставляют своим работникам отпуска в течение года неравномерно. Чтобы избежать неодинакового распределения затрат на оплату отпусков работников, организация имеет право за счет себестоимости создавать для этой цели резерв. В этом случае в течение всего года производятся отчисления в данный резерв, а начисление отпускных происходит за счет сумм резерва.

Организация имеет право выплачивать своим работникам вознаграждения за выслугу лет ежемесячно, ежеквартально или один раз в год. Образование резерва на выплату ежегодного вознаграждения за выслугу лет применяется только в случаях его ежемесячного или квартального начисления, что должно быть обязательно предусмотрено коллективным соглашением и документом об учетной политике предприятия.

Резерв на гарантийный ремонт образуется за счет себестоимости в процессе производства строительных работ, которые впоследствии имеют гарантию качества. Сумма отчислений определяется исходя из предполагаемых сумм затрат на ремонт или процентного отношения от стоимости выполненных работ.

Следующей составляющей собственного капитала предприятия является нераспределенная прибыль. Она характеризует часть прибыли предприятия,

полученную в предшествующем периоде и не использованную на потребление³² собственниками (акционерами, пайщиками) и персоналом. Нераспределенная прибыль исчисляется как разница между выявленными на основании бухучета всех операций организации и оценки статей бухгалтерского баланса финансовым результатом за отчетный период и причитающейся к уплате суммой налогов и иных аналогичных обязательных платежей, уплачиваемых в соответствии с законодательством РК, за счет прибыли после налогообложения, включая санкции за нарушения (в том числе по расчетам с государственными внебюджетными фондами). Эта часть прибыли предназначена для капитализации, т.е. для реинвестирования в развитие производства. По своему экономическому содержанию она является одной из форм резерва собственных финансовых средств предприятия, обеспечивающих его производственное развитие в предстоящем периоде.

Владельцы могут ежегодно изымать у предприятия активы в сумме, равной заработанной им за год чистой прибыли. Однако, если собственники предприятия сочтут более выгодным для себя отказаться от своего текущего дохода в пользу еще более значительного увеличения собственного капитала предприятия в будущем, то они могут оставить причитающуюся им сумму чистой прибыли предприятию. В этом случае говорят о реинвестировании прибыли. Богатство собственников будет возрастать не за счет получения ими текущих доходов, а в результате увеличения их доли в капитале предприятия. В свою очередь, предприятие получает возможность расширения масштабов своей деятельности, а, следовательно, еще большего увеличения массы зарабатываемой им прибыли.

Прочие формы собственного капитала. К ним относятся расчеты за имущество (при сдаче его в аренду), расчеты с участниками (по выплате им доходов в форме процентов или дивидендов) и некоторые другие.

Организациям предоставлено право, создавать резервы сомнительных долгов. Сомнительным долгом признается дебиторская задолженность организации, которая не погашена в срок, установленный договорами, и не обеспечена соответствующими гарантиями. Источником формирования

данного резерва являются результаты финансовой деятельности организаций,³³ т.е. прибыль, исчисленная до налогообложения.

Резерв сомнительных долгов создается на основе результатов проведенной в конце отчетного года инвентаризации дебиторской задолженности. Величина резерва определяется отдельно по каждому сомнительному долгу в зависимости от финансового состояния (платежеспособности) должника и оценки вероятности погашения долга полностью или частично. Если до конца года, следующего за годом создания резерва сомнительных долгов, этот резерв в какой-либо части не будет использован, то неизрасходованные суммы присоединяются к прибыли соответствующего года [29].

Таким образом, величина собственного капитала – это один из важнейших показателей финансовой стабильности и устойчивости любого предприятия. В первую очередь именно уровень собственного капитала является критерием оценки инвестиционной привлекательности предприятия. В связи с этим проблема управления собственным капиталом становится основополагающей в деятельности любого хозяйствующего субъекта, которая заключается в стремлении максимизировать его уровень.

Заемный капитал, используемый предприятием, характеризует в совокупности объем его финансовых обязательств (общую сумму долга). Эти финансовые обязательства в современной хозяйственной практике дифференцируются следующим образом.

Долгосрочные финансовые обязательства. К ним относятся все формы функционирующего на предприятии заемного капитала со сроком его использования более одного года. Основными формами этих обязательств являются долгосрочные кредиты банков и долгосрочные заемные средства (задолженность по налоговому кредиту; задолженность по эмитированным облигациям; задолженность по финансовой помощи, предоставленной на возвратной основе и т.п.), срок погашения которых еще не наступил или не погашенные в предусмотренный срок.

34

Краткосрочные финансовые обязательства. К ним относятся все формы привлеченного заемного капитала со сроком его использования до одного года. Основными формами этих обязательств являются краткосрочные кредиты банков и краткосрочные заемные средства (как предусмотренные к погашению в предстоящем периоде, так и не погашенные в установленный срок), различные формы кредиторской задолженности предприятия (по товарам, работам и услугам; по выданным векселям, по полученным авансам, по расчетам с бюджетом и внебюджетными фондами; по оплате труда; с дочерними предприятиями; с другими кредиторами) и другие краткосрочные финансовые обязательства.

В процессе развития предприятия по мере погашения его финансовых обязательств возникает потребность в привлечении новых заемных средств. Источники и формы привлечения заемных средств предприятием весьма многообразны. Классификация привлекаемых предприятием заемных средств по основным признакам выглядит следующим образом.

По целям привлечения:

- заемные средства, привлекаемые для обеспечения воспроизводства внеоборотных активов;
- заемные средства, привлекаемые для пополнения оборотных активов;
- заемные средства, привлекаемые для удовлетворения иных хозяйственных или социальных потребностей.

По источникам привлечения:

- заемные средства, привлекаемые из внешних источников;
- заемные средства, привлекаемые из внутренних источников (внутренняя кредиторская задолженность).

По периоду привлечения:

- заемные средства, привлекаемые на долгосрочный период (более 1 года);
- заемные средства, привлекаемые на краткосрочный период (до 1 года).

По форме привлечения:

- заемные средства, привлекаемые в денежной форме (финансовый кредит);
- заемные средства, привлекаемые в форме оборудования (финансовый лизинг);

- заемные средства, привлекаемые в иных материальных или нематериальных формах.

По форме обеспечения:

- необеспеченные заемные средства;
- заемные средства, обеспеченные поручительством или гарантией;
- заемные средства, обеспеченные залогом или залогом.

За счет внутренних источников финансирования покрывается основная потребность предприятия в ресурсах, обеспечивающая непрерывность производства и реализацию продукции и услуг. За счет внешних источников покрывается дополнительная потребность в формировании сезонных запасов сырья, материалов, комплектующих, готовой продукции, покрытие производственных затрат и т.д.

1.4 Международный аспект управления текущими активами предприятия

Изучение международных аспектов по управлению текущими активами предприятия необходимо для того, чтобы использовать те методологические концепции, которые способны более эффективно реализовать управленческие и контрольные функции данной области финансового менеджмента.

Рассмотрим международный опыт управления товарно-материальными запасами на примере Японии.

Японская система управления производством рассматривает ряд методов к повышению комплексного использования товарно-материальных запасов по системе "точно вовремя" [16,44].

Современная японская система управления предприятием, включающая метод «точно вовремя», для которого характерно управление материальными запасами по принципу "из тарелки в рот". Цели этих методов должны казаться разумными, поскольку они связаны с ограничением таких источников непроизводительных затрат, как:

- неиспользуемые запасы, представляющие собой растрату ограниченных материальных ресурсов и косвенным образом энергии, необходимой для переработки и очистки сырья;
- складирование ненужных запасов, вызывающее непроизводительное использование ограниченного пространства;
- бракованные детали, узлы и конечная продукция, растрата материалов и энергии.

Общеизвестно, что Япония является лидером в производстве автомобилей, фотокамер, бытовой электротехники, и множество других товаров относящихся к изделиям массового характера. Массовое производство однотипной продукции и есть та почва, на которой в Японии произрастают комплексное управление качеством и метод "точно вовремя".

Представим подробно японскую систему комплексного управления качеством и "точно вовремя" в следующей последовательности:

а) предприятия, производящие широкий набор узлов и деталей, обычно стремятся накопить партию из нескольких заказов на одно и то же изделие, чтобы обеспечить выпуск однородной продукции в течении достаточно долгого времени и сократить время, требующееся для переналадки оборудования на выпуск нового изделия. Идея заключается в том, чтобы избежать частой переналадки оборудования, необходимой при производстве мелких партий изделий, находит экономическое обоснование в концепции оптимального размера заказа. Тем не менее, японцы показали существующее преимущества выпуска продукции мелкими партиями и уменьшения объема запасов, выражающиеся в повышении заинтересованности рабочих, улучшении качества продукции, сокращение отходов и доделок, упрощении контроля за причинами простоев и сбоев, рост эффективности производственного процесса.

б) внедрение системы "точно вовремя", как и любого другого эффективного метода управления, требует дисциплины и упорного труда. Подобный эффект дает и внедрение системы планирования потребности в материалах. Иное преимущество системы "точно вовремя" заключается в том, что они обладают свойством "резонансного" воздействия.

Область применения данного метода может быть распространена также³⁷ на сферу сбыта продукции и закупки сырья и материалов. Концепция "точно вовремя" составляет сердцевину систему управления промышленным производством в Японии и основу повышения эффективности труда. Идея проста: производить и поставлять готовые изделия, отдельные детали - к моменту сборки узлов, материалы - к моменту изготовления деталей.

Таким идеалом является активное использование всех материалов в качестве элементов производственного процесса в противовес их пассивному нахождению в стадии запаса, когда они играют лишь роль носителей издержек по хранению. Это способ организации по принципу "из ложки в рот", когда производственные запасы и объемы поставок приближаются к единице, то есть осуществляется поделнее производство и продвижение изделий. Иногда используют и другой термин для названия рассматриваемой системы "производство без запасов", «Канбан» (визуальная система записи или карточки) и в самом деле является шагом вперед к разработке системы "точно вовремя", а в название "производство без запасов" включается контроль запасов.

Данный метод предназначен на поиск путей сокращения размера заказов на поставку. Сокращение размеров заказов обладает особой привлекательностью, так как именно с ним связано возникновение выгод. Выгоды начинаются с сокращения размеров партий продукции рисунок 1.9 (прямоугольник окаймленный двумя линиями). Первичная такая прямая выгода от такого сокращения заключается в уменьшении объема производственных запасов (квадрат, обозначенный буквой А). Но еще более важное место занимает, по-видимому, другая выгода от сокращения размера партий - снижение отходов и повышение качества.

Для того чтобы в полном объеме применить основные принципы системы "точно вовремя" и заставить ее работать, необходимы эффективное управление производством и повседневный контроль за производственными операциями.

Еще одно нововведение японцев в сфере управления заключалось в том, что они перевернули с ног на голову излюбленный принцип управления запасами, требующий поддержания резервных или страховых запасов. До сих пор внимание было приковано к проблеме размера партий материалов, составляющих текущий производственный запас. Единственным основанием для осуществления такого запаса является наличие издержек по переналадке оборудования при переходе производства от одной партии к другой (или затрат на получение заказа, на поставку полуфабрикатов). Если размер партии сокращается до единичного изделия, или оптимальный размер заказа достигает единицы, время и стоимость переналадки равны нулю, налицо идеальное производство по методу "точно вовремя": выпуск продукции осуществляется не партиями, а отдельными изделиями. Но даже когда исчезает этот межоперационный запас, остается страховой задел. Составляющие его полуфабрикаты складываются около каждого рабочего стола и служат для предотвращения простоев в случае перебоев в подаче материалов. Принцип задела прост: чем больше простоев, тем больше задела.

Японцы отказались от страховых заделов. Вместо того, чтобы в случае возникновения перебоев в работе использовать страховой задел, японские управляющие намерено предоставляют рабочим возможность испытать на себе последствия простоев. В результате производственный персонал во главе с мастерами устремляется на выявление причин остановки производства.

На рисунке 1.9 показано воздействие преднамеренного устранения страхового задела на выгоду от внедрения метода "точно вовремя": сокращение общего объема производственных запасов (на рисунке 1.9 этот эффект обозначен буквой "Н"), что равносильно повышению производительности труда (так как тоже или большее количество продукции производится с меньшими затратами материалов). Но, что еще более важно, сокращение этого вида запасов в значительной степени служит "приводным ремнем" цепной реакции выгод от внедрения метода «точно вовремя». Еще более возрастает сознательное отношение рабочих к перебоям в производстве (буква "Ф" на рисунке 1.9), что дает толчок идеям, направляет на совершенствование

процесса в свою очередь способствует дальнейшему развитию метода "точно³⁹ вовремя": уменьшаются перебои, возрастает ритмичность производства (этот эффект обозначен буквой "Г"), что приводит к дальнейшему сокращению потребности в резервных запасах.

Управление запасами по методу "точно вовремя" дает косвенные выгоды (буква "И"), а также непосредственно воздействует на рабочих и на объем производимой ими продукции. С сокращением запасов изменяются издержки по выплате процентов не связанной в форме запасов капитала: сокращается площадь складских помещений и высвобождается пространство в цехах, ранее занятое под промежуточные заделы меньше становится потребность в контроле за их расходом и в бухгалтерском учете.

Японцы предпочитают с "колес" запускать в производства материалы и комплектующие изделия, получаемые от поставщиков, и выпускать продукцию, не создавая лишних заделов. В нижнем прямоугольнике на рисунке 1.9 сведены воедино все факторы повышения эффективности производства в условиях системы "точно вовремя". Сокращение размеров партий, запасов, отходов, уменьшение прямых затрат труда на переделку, косвенных издержек (процентов) по содержанию запасов, сокращение потребности в складских помещениях, в оборудовании для транспортировки запасов, в их контроле и бухгалтерском учете - все эти факторы уменьшают величину затрат в формуле эффективности производства. В то же время, величин, характеризующая выпуск продукции, увеличивается, так как исчезают причины возникновения брака, перебоев производства. Сокращение излишних производственных запасов ведет к уменьшению всего производственного цикла, начиная от закупки сырья и материалов, и кончая поставкой готовой продукции покупателю.

Закупки материалов по системе "точно вовремя" предполагает особенности и ряд преимуществ. Особенности включают в себя:

- стабильный темп выпуска,
- частые поставки маленькими партиями,
- поставки на основе долгосрочных заказов,

- поставки с избытком или недостатком практически исключаются, ⁴⁰ от поставщиков требуют перехода к выпуску деталей мелкими партиями.

Преимущества:

а) снижение издержек на приобретение материалов:

- низкие издержки по содержанию запаса;
- низкие потери от отходов;

б) повышение качества,

в) усовершенствование конструкций комплектующих изделий
повышение эффективности управления;

г) повышение эффективности производства;

- сокращение объема доделки брака;
- сокращение сроков задержки поставок; - сокращение объемов работ по закупке материалов.

Выше была представлена Японская система "точно вовремя". Несмотря на свою информированность пользователей в управлении текущими активами, а в частности товарно-материальные запасы найдутся и в японской системе новые идеи в области управления товарно-материальных запасов. В сравнении с деятельностью отечественных предприятий представленная выше система "точно вовремя" значительно отличается.

На данный момент отечественные предприятия не в состоянии воспользоваться данной системой, так как сложившаяся ситуация с неплатежами, перебоями в процессе производства, большим удельным весом запасов на складах, не позволяют воспользоваться системой "точно вовремя".

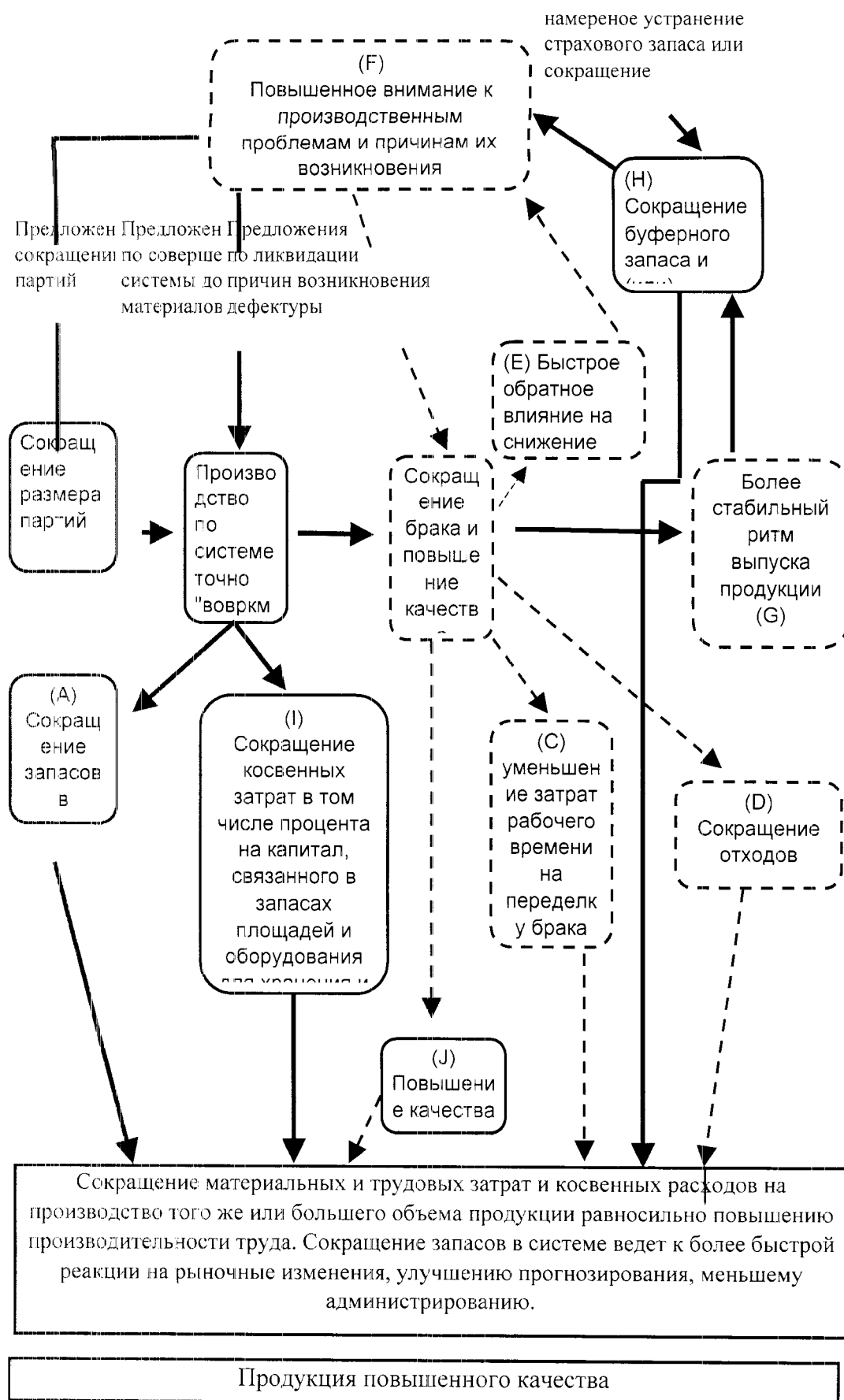


РИСУНОК 1.9 - Комплексное управление качеством в сочетании с системой

ГЛАВА 2. ОРГАНИЗАЦИЯ ЭФФЕКТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ⁴² ТЕКУЩИМИ АКТИВАМИ НА ПРЕДПРИЯТИИ (на примере ТОО ФК «Ромат»)

2.1 Краткая характеристика объекта исследования

Компания «Ромат» была основана в 1992 году и на сегодняшний день представляет собой холдинг, в состав которого входят четыре крупнейших на территории Казахстана современных завода по производству медикаментов, биопрепаратов и полимерных медицинских изделий, оптово-розничная сеть, типография и автобаза.

За 10 лет работы на фармацевтическом рынке компания сумела занять лидирующие позиции по объёмам производства и реализации медикаментов, как на территории Казахстана, так и за его пределами.

Компания успешно работает на рынках ближнего и дальнего зарубежья, имея долгосрочные, деловые связи с партнерами в России, Германии, Австрии, Швейцарии, Бельгии, Китае, Монголии.

С первого дня своего существования компания решает сложную задачу реализации простой философии: «Помочь людям!».

Компания уверенно вошла в новое тысячелетие, имея мощный производственный потенциал, обширную товаропроводящую сеть и развитую инфраструктуру. Стратегическими целями компании являются качественное развитие Казахстанской фармацевтической индустрии, усиление экспортного потенциала и дальнейшее развитие дистрибьюторской сети.

Ассортимент собственной продукции компании сегодня достигает 120 наименований препаратов, подавляющее большинство которых относится к списку жизненно важных и социально значимых.

Производство представлено четырьмя крупными современно оснащенными заводами.

Вначале под патронажем «Ромат» было создано Галенофармацевтическое производство (ГФП), которое в настоящее время является одним из важнейших звеньев медикаментозного обеспечения

населения и лечебно-профилактических учреждений. Номенклатура ГФП насчитывает 40 наименований мазей, настоек, фитопрепаратов, лекарственных средств из экологически чистого растительного минерального сырья.

Завод медицинских препаратов (ЗМП) выпускает такие препараты, как Пентон (используемый в бактериологических исследованиях), Вниимс (для сыродельной промышленности), Холензим, Панкреатин, Цитохром, Адиуректин, Гематоген.

Важнейшим направлением работы ЗМП является производство широкого спектра инфузионных растворов, всего более 60 наименований. Девяносто процентов продукции ЗМП экспортируется в страны СНГ (рис 2.10).

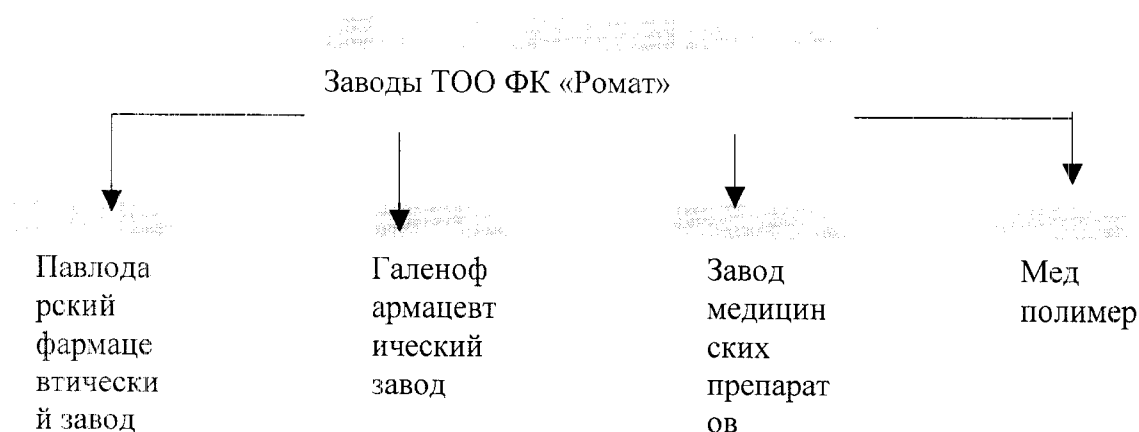


РИСУНОК 2.10 – Заводы ТОО ФК «Ромат»

Технологическое оборудование ПФЗ позволяет выпускать продукцию в соответствии с международными стандартами GMP. Поставку модельного оборудования, шеф-монтаж и обучение персонала производила известная шведская фирма «Фармадьюл».

Компания оснастила завод дополнительным оборудованием производства Германии, Швейцарии, Австрии, что позволило обеспечить чистоту и качество технологических процессов.

Завод по производству одноразовых шприцев вошел в состав холдинга с 2001 года, переоснащен и вновь запущен после реконструкции, что стало важным шагом в снижении импорто зависимости Республики Казахстан в изделиях медицинского назначения и дало мощный импульс к усилению экспортного потенциала компании. Это первый и единственный на территории страны завод, производящий одноразовые медицинские шприцы.

Производственная мощность завода позволяет выпускать более 100 миллионов единиц продукции в год.

Перспективным проектом завода является производство одноразовых систем переливания крови в количестве 15 миллионов штук в год.

Успешной реализации задач способствует производственная инфраструктура.

Типография оснащена современным компьютерным оборудованием, удовлетворяющим собственные потребности предприятия.

Автобаза позволяет успешно реализовать задачи логистики не только в Казахстане, но и в международных перевозках.

В четырех лабораториях оснащенных современным оборудованием, ведутся контрольно-аналитические и исследовательские работы.

Над разработкой новых препаратов ежедневно трудится научный коллектив «Ромат».

В данной работе особое внимание уделено работе и анализу деятельности в своей основе Коммерческому Центру «Ромат», а также филиальной сети.

Стратегический план создания Коммерческого центра основан на поставке медикаментов, как с дальнего, так и с ближнего зарубежья.

Зарубежными партнерами компании являются такие всемирно известные компании, как «Элай Лили», «Глаксо Велком», «Бофур Ипсен Интернационал», «Циех Польфа», «Доктор Редис», «Лек», «КРКА», «Санофи» (см рисунок 2.11).

Компанией, достигнуты, долгосрочные контракты с производителями стран СНГ: «Новосибхимфарм», «Алтай витамины»,

«Томский ХФЗ», а также наличие консигнационных складов. Ассортимент поставляемых медикаментов достигает трех тысяч наименований.

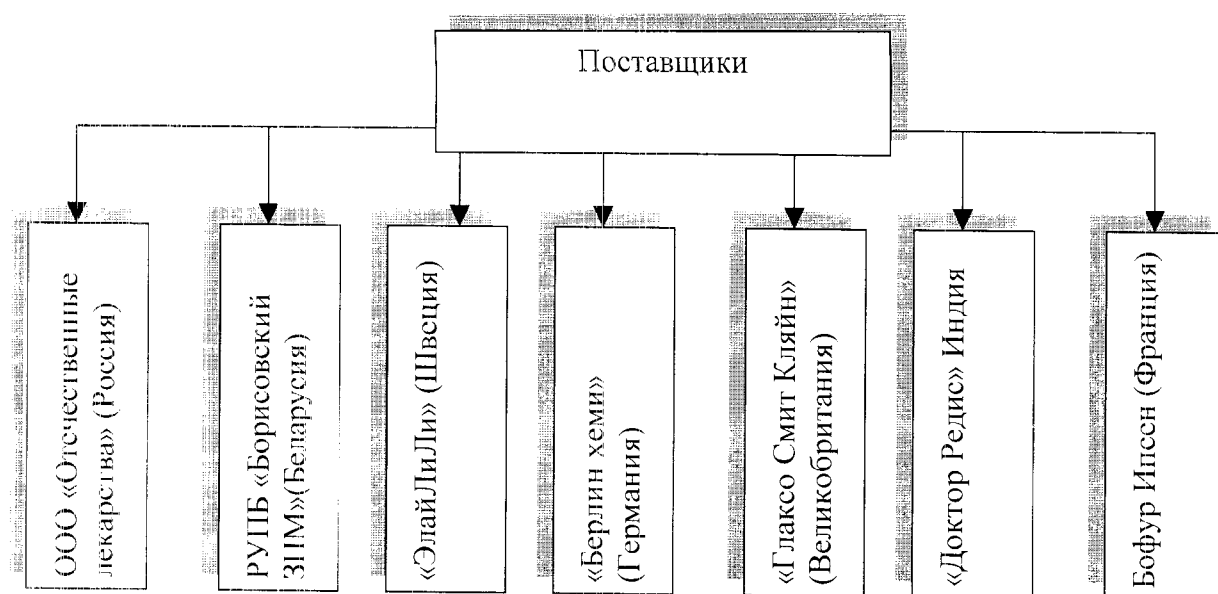


РИСУНОК 2.11– Перспективные партнеры «Ромат»

В составе коммерческого центра функционирует более 30 аптек. Компания имеет обширную дистрибьютерскую сеть на территории Казахстана и России, что способствует решению задач развития бизнеса.

Филиалы и представительства компании расположены в семнадцать крупнейших городах на территории Казахстана и России.

Наличие гибкой системы скидок, компьютерная система управления товарными потоками, склады, отделы маркетинга и продаж, а также своевременная доставка продукции удовлетворяют запросы каждого клиента.

Главный секрет успеха компании – это команда грамотных специалистов, управленческого персонала, которая направлена на управление производственных механизмов. При помощи команды специалистов компании можно сгруппировать и вывести общую организационную структуру и представить в виде схемы на рисунке 2.12.

Из рисунка 2.12 видно, что это коммерческий центр является структурным подразделением ТОО ФК «Ромат». В состав коммерческого центра входят управление коммерческим центром, региональные центры и филиалы.

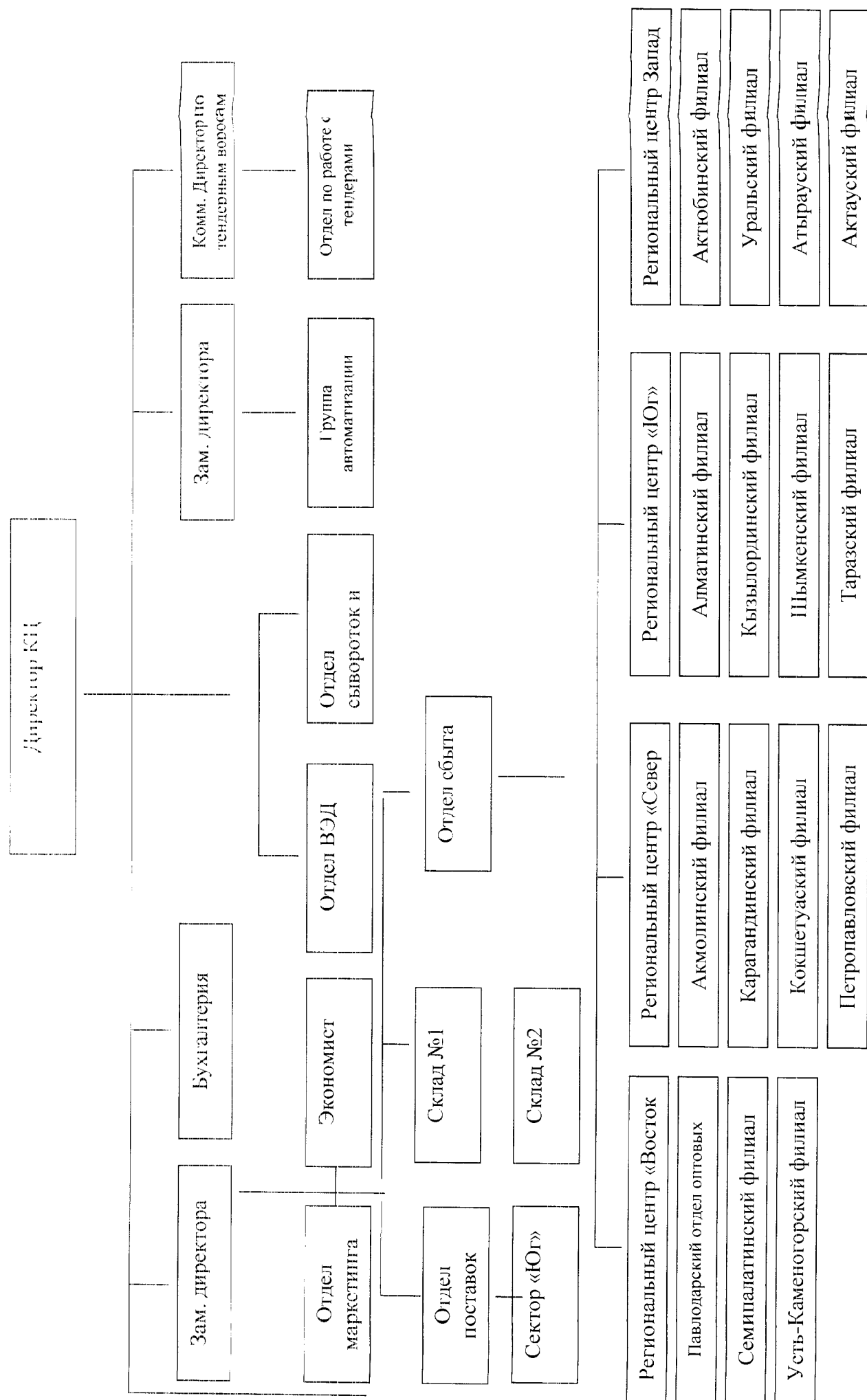


РИСУНОК 2.12 – Организационная структура ТОО ФК «Ромат»

Коммерческий центр осуществляет руководство по комплексному и равномерному обеспечению медикаментами и товарами медицинского назначения. Обеспечивает наиболее полное и экономическое использование финансовых ресурсов при организации закупа, хранения и реализации лекарственных средств.

Организует бухгалтерский и управленческий учет в целом по коммерческому центру. Занимается обобщением поступающих от филиалов и Розничного центра бухгалтерских отчетов и справок о реализации товаров, кредиторской задолженности и дебиторской задолженности. Осуществляет контроль движения товаров, норматива товарных остатков и дефектуры медикаментов.

Доводит в установленные сроки до региональных центров и филиалов плановые задания по товарообороту, издержками обращения, ведет контроль за их исполнением. Организует руководство маркетингом цен на медикаменты и товары медицинского назначения.

Региональные центры являются структурными подразделениями коммерческого центра ФК «Ромат», осуществляет руководство работы филиалов, проводит прием заявок на поставку товаров. Филиалы являются основной структурной единицей коммерческого центра. Они организуют реализацию медикаментов, товаров медицинского назначения и продукции ФК «Ромат», занимаются расширением рынков сбыта.

2.2 Анализ эффективности использования оборотного капитала хозяйствующего субъекта

Эффективность использования оборотных средств характеризуется следующей системой экономических показателей:

- Оборачиваемость оборотных средств;
- Коэффициент загрузки средств в обороте;
- Показатель отдачи оборотных средств;
- Коэффициенты ликвидности;
- Рентабельность текущих активов;

- Расчет степени финансовой устойчивости в зависимости от степени обеспеченности запасов и затрат различными видами источников;
- Обобщающий анализ состояния оборотных средств предприятия.

Под оборачиваемостью оборотных средств понимается продолжительность полного кругооборота средств с момента приобретения оборотных средств (покупки сырья, материалов и т. п.) до выхода и реализации готовой продукции. Кругооборот оборотных средств завершается зачислением выручки на счет предприятия.

Оборачиваемость оборотных средств неодинакова на различных предприятиях, что зависит от их отраслевой принадлежности, а в пределах одной отрасли — от организации производства и сбыта продукции, размещения оборотных средств и других факторов. Оборачиваемость оборотных средств характеризуется рядом взаимосвязанных показателей длительностью одного оборота в днях, количеством оборотов за определенный период (коэффициент оборачиваемости), суммой занятых на предприятии оборотных средств на единицу продукции (коэффициент загрузки).

Оборачиваемость оборотных средств исчисляется как в целом, так и по отдельным элементам (материальные запасы, незавершенное производство, готовая продукция). Это позволяет выявить на какой стадии кругооборота оборотных средств происходит ускорение или замедление общей оборачиваемости средств [12].

Длительность одного оборота оборотных средств исчисляется по формуле:

$$O = C / (T/D), \quad (2.6.)$$

где O — длительность оборота, дни;

C — остатки оборотных средств (средние или на определенную дату), тенге.;

T — объем товарной продукции, тенге.;

D — число дней в рассматриваемом периоде, дни.

Уменьшение длительности одного оборота свидетельствует об улучшении использования оборотных средств.

Количество оборотов за определенный период, или коэффициент оборачиваемости оборотных средств (K_o), исчисляется по формуле:

$$K_o = T/C. \quad (.2.7.)$$

$$K_z = C/T. \quad (2.8.)$$

Кроме указанных показателей также может быть использован показатель отдачи оборотных средств, который определяется отношением прибыли от реализации продукции предприятия к остаткам оборотных средств.

Показатели оборачиваемости оборотных средств могут рассчитываться по всем оборотным средствам, участвующим в обороте, и по отдельным элементам.

Изменение оборачиваемости средств выявляется путем сопоставления фактических показателей с плановыми или показателями предшествующего периода. В результате сравнения показателей оборачиваемости оборотных средств выявляется ее ускорение или замедление.

При ускорении оборачиваемости оборотных средств из оборота высвобождаются материальные ресурсы и источники их образования, при замедлении – в оборот вовлекаются дополнительные средства.

В ходе анализа ликвидности решаются следующие задачи [13]:

- оценка достаточности средств для покрытия обязательств, сроки которых истекают в соответствующие периоды;
- определение суммы ликвидных средств и проверка их достаточности для выполнения срочных обязательств;
- оценка ликвидности и платежеспособности предприятия на основе ряда показателей.

Расчет коэффициентов ликвидности. Для оценки платежеспособности в краткосрочной перспективе рассчитывают следующие показатели:

Коэффициент покрытия (общий). Дает общую оценку ликвидности активов, показывая, сколько тенге текущих активов предприятия приходится на один тенге текущих обязательств. Логика исчисления данного показателя заключается в том, что предприятие погашает краткосрочные обязательства в основном за счет текущих активов; следовательно, если текущие активы

превышают по величине текущие обязательства, предприятие может⁵⁰ рассматриваться как успешно функционирующее (по крайней мере теоретически). Размер превышения и задается коэффициентом покрытия.

$$K_p = (A_1 + A_2 + A_3) : (П_1 + П_2), \quad (2.9.)$$

где A_1 -- наиболее ликвидные активы -- денежные средства предприятия и краткосрочные финансовые вложения;

A_2 -- быстро реализуемые активы -- дебиторская задолженность и прочие активы;

A_3 -- медленно реализуемые активы -- запасы (без расходов будущих периодов бухгалтерского баланса формы №1), а также статьи из актива баланса «Долгосрочные финансовые вложения» (уменьшенные на величину вложения в уставные фонды других предприятий);

$П_1$ -- наиболее срочные обязательства -- кредиторская задолженность, прочие пассивы, а также ссуды, не погашенные в срок;

$П_2$ -- краткосрочные пассивы -- краткосрочные кредиты и заемные средства.

Значение показателя может значительно варьировать по отраслям и видам деятельности, а его разумный рост в динамике обычно рассматривается как благоприятная тенденция. В западной учетно-аналитической практике приходится критическое нижнее значение показателя -- 2; однако это лишь ориентировочное значение, указывающее на порядок показателя, но не на его точное нормативное значение.

Если коэффициент покрытия высокий, то это может быть связано с замедлением оборачиваемости средств, вложенных в запасы, неоправданным ростом дебиторской задолженности.

Постоянное снижение коэффициента означает возрастающий риск неплатежеспособности. Целесообразно этот показатель сравнивать со средними значениями по группам аналогичных предприятий.

Опыт показал, что обосновать общую величину данного показателя для всех предприятий невозможно, так как она зависит от сферы деятельности, структуры и качества активов, скорости погашения кредиторской задолженности [14].

Однако этот показатель очень укрупненный, так как в нем не учитывается степень ликвидности отдельных элементов оборотного капитала.

Коэффициент быстрой ликвидности (строгой ликвидности) является промежуточным коэффициентом покрытия и показывает, какая часть текущих активов за минусом запасов и дебиторской задолженности, платежи по которой ожидаются более чем через 12 месяцев после отчетной даты, покрывается текущими обязательствами.

Коэффициент быстрой ликвидности рассчитывается по формуле:

$$Кб. = (A1 + A2) : (П1 + П2). \quad (2.10.)$$

Он помогает оценить возможность погашения фирмой краткосрочных обязательств, в случае ее критического положения, когда не будет возможности продать запасы.

Этот показатель рекомендуется в пределах от 0,8 до 1,0, но может быть чрезвычайно высоким из-за неоправданного роста дебиторской задолженности.

Коэффициент абсолютной ликвидности. Коэффициент абсолютной ликвидности определяется отношением наиболее ликвидных активов к текущим обязательствам и рассчитывается по формуле:

$$Каб.ликв. = (A1) : (П1 + П2). \quad (2.11.)$$

Этот коэффициент является наиболее жестким критерием платежеспособности и показывает, какую часть краткосрочной задолженности предприятие может погасить в ближайшее время. Величина его должна быть не ниже 0,2. Если предприятие в текущий момент на 20 – 25 % может погасить свои долги, то его платежеспособность считается нормальной [15].

Различные показатели ликвидности важны не только для руководителей и финансовых работников предприятия, но представляют интерес для различных потребителей аналитической информации: коэффициент абсолютной ликвидности — для поставщиков сырья и материалов, коэффициент быстрой ликвидности — для банков; коэффициент покрытия — для покупателей и держателей акций и облигаций предприятия.

Коэффициент обеспеченности собственными средствами. Характеризует ту часть собственного капитала предприятия, которая является источником

покрытия текущих активов предприятия (т.е. активов, имеющих оборачиваемость менее одного года). Это расчетный показатель, зависящий как от структуры активов, так и от структуры источников средств.

$$\text{Коб.соб.ср.} = (\text{П4}-\text{А4}): (\text{А1}+\text{А2}+\text{А3}). \quad (2.12.)$$

Показатель имеет особо важное значение для предприятий, занимающихся коммерческой деятельностью и другими посредническими операциями. При прочих равных условиях рост этого показателя в динамике рассматривается как положительная тенденция. Основным и постоянным источником увеличения собственных оборотных средств является прибыль. Величина собственных оборотных средств численно равна превышению текущих активов над текущими обязательствами. Теоретически (иногда и практически) возможна ситуация, когда величина текущих обязательств превышает величину текущих активов. С позиции теории такая ситуация аномальна, поскольку в этом случае одним из источников покрытия основных средств и внеоборотных активов является краткосрочная кредиторская задолженность. Финансовое положение предприятия в этом случае рассматривается как неустойчивое; требуется немедленные меры по его исправлению.

Обычно при анализе рентабельности активов проводится анализ текущих активов, то есть его оборотных средств, так как их влияние на этот показатель значительно и подвержено серьезным влияниям в зависимости от состояния и организации оборотных средств.

Рентабельность текущих активов показывает: сколько тенге чистой прибыли приходится на 1 тенге текущих активов.

Рентабельность текущих активов рассчитывается по следующей формуле:

$$P_{т.а.} = \text{ЧП} / \text{АП}, \quad (2.13.)$$

где $P_{т.а.}$ – рентабельность текущих активов,

ЧП – чистая прибыль предприятия,

$A_{п.}$ – средняя величина раздела II баланса предприятия – оборотные активы.

Расчет степени финансовой устойчивости в зависимости от степени обеспеченности запасов и затрат различными видами источников. Наиболее

обобщающим показателем финансовой устойчивости предприятия является⁵³ излишек или недостаток источников средств для формирования запасов и затрат. Этот излишек или недостаток образуется в результате разницы величины источников средств и величины запасов и затрат, при этом имеется в виду обеспеченность запасами и затратами определенными видами источников.

В целях характеристики источников средств для формирования запасов и затрат используются показатели, отражающие различную степень охвата видов источников. В их числе:

Наличие собственных оборотных средств E_c . этот показатель рассчитывается по следующей формуле:

$$E_c = K + Пд - Ав, \quad (2.14.)$$

где K – капитал и резервы;

$Пд$ – долгосрочные кредиты и займы;

$Ав$ – внеоборотные активы.

Общая величина основных источников формирования запасов и затрат E_o .

$$E_o = E_c + M, \quad (2.15.)$$

где M – краткосрочные кредиты и займы.

На основании вышеперечисленных показателей рассчитываются показатели обеспеченности запасов и затрат источниками их формирования.

Излишек (+) или недостаток (-) собственных оборотных средств $\pm E_c$:

$$\pm E_c = E_c - З, \quad (2.16.)$$

где $З$ – запасы.

Излишек (+) или недостаток (-) общей величины основных источников для формирования запасов и затрат $\pm E_o$:

$$\pm E_o = E_o - З. \quad (2.17.)$$

По степени финансовой устойчивости предприятия возможны четыре типа ситуаций:

Абсолютная устойчивость финансового состояния. Эта ситуация возможна при следующем условии:

$$З < E_c + M. \quad (2.18.)$$

Нормальная устойчивость финансового состояния, гарантирующая⁵⁴ платежеспособность предприятия. Она возможна при условии:

$$Z = E_c + M. \quad (2.19.)$$

Неустойчивое финансовое положение связано с нарушением платежеспособности и возникает при условии:

$$Z = E_c + M + I_o, \quad (2.20.)$$

где I_o – источники, ослабляющие финансовую напряженность (временные свободные собственные средства, привлеченные средства, кредиты банка на временное пополнение оборотных средств и прочие заемные средства).

Кризисное финансовое состояние:

$$Z > E_c - M. \quad (2.21.)$$

Расчет указанных показателей и определение на их основе ситуаций позволяют выявить положение, в котором находится предприятие, и наметить меры по его изменению.

Автором предлагается выполнять обобщающий анализ эффективности использования оборотных средств путем сведения показателей оценки в единую таблицу, где каждому показателю присваивается свой балл и по их сумме определяется рейтинг.

Далее определяется отклонение полученной суммы баллов от максимально возможного значения, и делаются соответствующие выводы. Для предприятий предлагается следующая система показателей, обладающая наименьшей корреляционной зависимостью (таблица 2.2.).

Таблица 2.2. – Рейтинговая оценка состояния оборотных средств предприятия

Наименование показателя	Минимальное значение		Среднее значение		Максимальное значение	
	значение	баллы	значение	баллы	значение	баллы
1. Рентабельность текущих активов, %	<5	1	5-10	3	>10	4
2. Текущая ликвидность	<1	1	1-2	3	>2	4
3. Срочная ликвидность	<0.4	1	0.4-0.8	3	>0.8	4
4. Абсолютная ликвидность	<0.1	1	0.1-0.2	2	>0.2	4
5. Темп роста наиболее ликвидных активов, %	<0	1	0-20	3	>20	5

6. Темп роста быстро реализуемых активов, %	>20	1	0-20	2	<0	4
7. Темп роста медленно реализуемых активов, %	>20	1	0-20	2	<0	4
8. Доля издержек финансирования оборотного капитала в общей их сумме, %	>45	1	20-45	2	<20	4
Итого		8		20		33

Таблица 2.3. – Структура и динамика изменения текущих активов ТОО ФК «Ромат»

Наименование	На начало периода		На конец периода		Отклонение, тыс. тенге.	Темп прироста, %
	тыс. тенге.	в %	тыс. тенге.	в %		
Оборотные средства, всего	607820	100	554987	100	-52833	-8,7
в том числе:						
- производственные запасы	452642	70	345718	62,29	-79924	-17,6
- незавершенное производство						
- НДС по приобретенным ценностям						
- готовая продукция						
- материалы	1643	0,27	2851	0,51	1208	73,5
- дебиторская задолженность	77749	12,8	111146	20	33397	42,9
- денежные средства	24418	4	26190	4,72	1772	7,3
- прочие оборотные активы	78368	12,8	72108	12,9	-6260	-7,99

Оборотные активы предприятия за анализируемый период сократились на 8,7%. Снижение оборотных активов произошло за счет дебиторской задолженности, денежных средств при одновременном росте производственных запасов, материалы, товаров и прочих оборотных активов.

На конец периода основная часть оборотных средств пришлась на производственные запасы, однако, удельный вес запасов сократился с 70 % до 62,3 % в структуре текущих активов. Данный факт вызван тем, что на предприятии постоянно ведется работа, направленная на снижение запасов, создана комиссия по контролю за отгрузкой и оплатой продукции. Вторыми по величине являлись производственные дебиторская задолженность, здесь

произошло увеличение на 42,9% и прочие оборотные активы снизились на 7,9% .⁵⁶

Таблица 2.4. – Определение продолжительности производственно-коммерческого цикла ТОО ФК «Ромат»

Показатели	Расчетная формула	На начало периода	На конец периода
1. Оборот дебиторской задолженности, раз	<u>Выручка от реализации</u> продукции. Средняя величина дебиторской задолженности	7	2
2. Срок погашения дебиторской задолженности, дней	<u>Длительность периода.</u> Оборот дебиторской задолженности	52	183
3. Оборот производственных запасов, раз	Выручка от реализации продукции. Средняя величина производственных запасов	1,2	0,6
4. Срок оборота производственных запасов, дней	<u>Длительность периода.</u> Оборот производственных запасов	304	608
5. Оборот готовой продукции, раз	<u>Выручка от реализации</u> продукции. Средняя величина запасов готовой продукции		
6. Срок оборота готовой продукции, дней	<u>Длительность периода.</u> Оборот готовой продукции		
7. Продолжительность производственного цикла, дней	ст.2+ст.4+ст.6	356	791
8. Оборачиваемость кредиторской задолженности, раз	Выручка от реализации продукции. Средняя величина кредиторской задолженности	9	8
9. Период погашения кредиторской задолженности, дней	<u>Длительность периода.</u> Оборот кредиторской задолженности	41	46
10. Продолжительность производственно-коммерческого цикла, дней	ст. 7-ст.9	315	745

Продолжительность производственного цикла сложилась в основном за счет срока погашения дебиторской задолженности (14 дней на конец периода), тогда, как срок оборота производственных запасов увеличился на 18 дней, что привело к увеличению продолжительности производственно-коммерческого цикла на 430 дней.

Таблица 2.5. – Коэффициенты ликвидности ТОО ФК «Ромат»

Показатели	Формула расчета	Контрольный диапазон	На начало периода	На конец периода	Прирост	Темп роста, %
Коэффициент покрытия или текущей ликвидности	$\frac{A1+A2-A3}{P1+P2}$	1.17 - 2.00	0,62	0,92	0,3	48,4
Коэффициент быстрой ликвидности или промежуточного покрытия	$\frac{A1+A2}{P1+P2}$	0.8-1.0	0,62	0,92	0,3	48,4
Коэффициент абсолютной ликвидности	$\frac{A1}{P1+P2}$	0.2-0.7	0,08	0,11	0,03	125 раз
Коэффициент обеспеченности собственными средствами	$\frac{P4-A4}{A1+A2+A3}$	>0.1	0,1	0,1		100

Значение коэффициента текущей ликвидности (0,62 на начало периода и 0,92 на конец анализируемого периода) показывает, что текущие обязательства предприятия полностью не обеспечиваются текущими активами и частично формируются за счет заемных средств.

Коэффициент быстрой ликвидности также свидетельствует о недостаточной для финансовой устойчивости возможности погашения предприятием краткосрочных обязательств ликвидными и быстро реализуемыми активами в случае критического положения, когда не будет возможности продать запасы.

Коэффициент абсолютной ликвидности показал, что только 11 % краткосрочной задолженности на конец периода предприятие в состоянии погасить с помощью наиболее ликвидных активов (денежных средств) против рекомендуемых 20 %.

Коэффициент обеспеченности собственными средствами показал, что собственные средства предприятия в целом не обеспечили формирование текущих активов.

Показатели	На начало периода, тыс. тенге.	На конец периода, тыс. тенге.	Изменение, тыс. тенге.
1. Источники собственных средств	78181	127401	49220
2. Внеоборотные активы	101145	100859	-286
3. Н1. Наличие собственных оборотных средств (Источники собственных средств- Внеоборотные активы)	-22964	26542	-49506
4. Долгосрочные кредиты и займы	231370	203657	-27713
5. Н2. Наличие собственных оборотных средств, а также долгосрочных и среднесрочных кредитов и займов (Н1+Долгосрочные кредиты и займы)	208406	230199	21793
6. Краткосрочные кредиты и заемные средства			
7. Н3. Общая величина источников формирования запасов и затрат (Н2+Краткосрочные кредиты и заемные средства)	208406	230199	21793
8. Общая величина запасов и затрат	422833	148926	-273907
9. Е1. Излишек или недостаток собственных оборотных средств (Н1-запасы и затраты)	-445797	-122384	323413
10. Е2. Излишек или недостаток собственных оборотных средств, а также долгосрочных и среднесрочных кредитов и займов (Н2-запасы и затраты)	-214427	81273	-133154
11. Е3. Излишек или недостаток общей величины источников формирования запасов и затрат (Н3-запасы и затраты)	214427	81273	-133154
12. Трехкомпонентный показатель ситуации			

Согласно расчету степени финансовой устойчивости предприятия на конец периода на предприятии сложилось абсолютно устойчивое.

Таблица 2.7. – Расчет темпа роста активов ТОО ФК «Ромат»

Актив	На начало периода	На конец периода	Темп роста, %
	тыс. тенге.	тыс. тенге.	
A1. Наиболее ликвидные активы	24418	26190	6,76
A2. Быстро реализуемые активы	156117	183254	14,8
A3. Медленно реализуемые активы	-	-	-
A4. Трудно реализуемые активы	-	-	-

Расчет показателя «Доля издержек финансирования оборотного капитала в общей их сумме» проведен согласно алгоритму и составил на конец периода 22%

Таблица 2.8. – Рейтинговая оценка состояния оборотных средств ТОО ФК «Ромат»

Наименование показателя	Минимальное значение		Среднее значение		Максимальное значение		Баллы предприятия
	значение	баллы	значение	баллы	значение	баллы	
1. Рентабельность текущих активов, %	<5	1	5-10	3	>10	4	3
2. Текущая ликвидность	<1	1	1-2	3	>2	4	3
3. Срочная ликвидность	<0.4	1	0.4-0.8	3	>0.8	4	3
4. Абсолютная ликвидность	<0.1	1	0.1-0.2	2	>0.2	4	2
5. Темп роста наиболее ликвидных активов, %	<0	1	0-20	3	>20	5	3
6. Темп роста быстро реализуемых активов, %	>20	1	0-20	2	<0	4	-
7. Темп роста медленно реализуемых активов, %	>20	1	0-20	2	<0	4	-
8. Доля издержек финансирования оборотного капитала в общей их сумме, %	>45	1	20-45	2	<20	4	2
Итого		8		20		33	16

Набранные баллы, безусловно, свидетельствует о том, что, несмотря на объективные трудности функционирования в условиях экономики, связанные с финансовыми расчетами, процессом производства, рынками сбыта, предприятие постоянно проводит работу по усилению положения на рынках сбыта, повышает квалификацию кадров, внедряет инновации и т.д.

Таким образом, можно сделать вывод, что финансовое состояние анализируемого предприятия является достаточно устойчивым и стабильным. Следовательно, акционеры, деловые партнеры и инвесторы предприятия могут

не сомневаться в его платежеспособности. Риск потери финансовой⁶⁰ устойчивости в сложившейся ситуации очень малый.

Вместе с тем, как показывают результаты проведенного анализа, предприятие располагает еще достаточными резервами для существенного улучшения своего финансового состояния. Для этого ему следует разработать и внедрить в деятельность комплекс мероприятий направленных на снижение величины дебиторской задолженности.

О более эффективном управлении оборотными средствами ТОО ФК «Ромат» свидетельствует более низкий уровень издержек финансирования оборотного капитала (22 %).

Ниже приведены таблицы в разрезе выполнения плана реализации, как филиалами, так в целом по компании.

Таблица 2.9. – Анализ рентабельности по Коммерческому центру на конец периода

Таблица 2.10. – Анализ исполнения финансового плана по КЦ.

Таблица 2.11. – Отчет о выполнении плана реализации по КЦ

Таблица 2.12. – Анализ основных финансовых показателей деятельности КЦ на начало и конец отчетного периода.

Таблица 2.13. – Анализ расходов периода КЦ

Таблица 2.14. – Анализ оборотного капитала КЦ

Таким образом, анализ роли оборотного капитала в обеспечении текущей деятельности предприятия и его оценка, позволили сделать следующие выводы:

1. Основными особенностями кругооборота стоимости, раскрывающими экономическую природу оборотных средств, являются авансовый характер привлечения средств; объединение стоимости, авансированной в оборотные производственные фонды и фонды обращения, в единую экономическую категорию; наличие оборотных средств в минимальном размере, обеспечивающем непрерывность процесса производства и реализации продукции.

ТАБЛИЦА 2.10 - Анализ исполнения финансового плана по КЦ на конец

№ пп	Наименование показателя	план	факт	% выполнен ия	Абсолют. отклонение
1	2	3	4	5	6
1	Доход от реализации	490000	515798	105,3	25798
2	Себестоимость	401730	422833	105,3	21103
3	Валовый доход	88270	92965	105,3	4695
4	Расходы периода	64814	73347	113,2	8533
	общие и адм.расходы	40204,4	40767	101,4	562,6
	расходы по реализации	17151,6	25531	148,9	8379,4
	фирменные расходы	7049	7049	100,0	0
	расходы 5%	409			-409
5	Доход от основной деятельности	23456	19618	83,6	-3838
6	Доход от неосн. Деятельности	-12189	28774	-236,1	40963
	расходы на выплату %	-9780	-1966	20,1	7814
	реализация осн. Средств				0
	прочий доход	600	1478	246,3	878
	курсовая разница	-3009	29282	-973,1	32291
	прочий расход		-20		-20
7	Доход (убыток) от обычной деятельности до налогообл.	11267	48392	429,5	37125
8	Подходный налог	3502	14517,6	414,6	11015,6
9	Доход от обычной деятельности после налогообл.				
10	Отчисления в централиз.фонд 70%	7765	33874,4	436,2	26109,4
11	расходы 5%	5720	23712,1	414,5	17992,1
12	Чистый доход	2045	10162,3	496,9	8117,3
13	Рентабельность %	2,3	9,4	408,7	7,1

ТАБЛИЦА 2.11 - Отчет о выполнении плана реализации по КЦ на конец периода

№ пп	Филиалы и агенты	Соответствующий период прошлого года	План	Факт	Абсолютное откл	% к прошлому году	% к плану	Темп прироста +,-
1	2	3	4	5	6	7	8	9
	Восточный РЦ							
1	Павлодар	23611,6	40300	33479,6	-6820,4	141,793	83,0759	41,8
2	Семипалатинск	29698,7	41600	46433,7	4833,7	156,349	111,619	56,3
3	Усть-Каменогорск	31963,6	42900	46400,7	3500,7	145,167	108,16	45,2
	ИТОГО	85273,9	124800	126314	1514	148,127	101,213	48,1
	Северный РЦ							
4	Астана	29827,3	42100	32807,9	-9292,1	109,993	77,9285	10
5	Караганда	12890,7	29600	14014,3	-15585,7	108,716	47,3456	8,7
6	Кокшетау	11005,2	19500	24748,3	5248,3	224,878	126,914	124,9
7	Петропавловск	11929,8	23000	25529,7	2529,7	213,999	110,999	114,5
8	Костанай	19263,1	32500	36388,7	3888,7	188,904	111,965	88,9
9	Жесказган		6000		-6000			
	ИТОГО	84916,1	152700	133552	-19148,1	157,275	87,4603	61,4
	Южный РЦ							
9	Алматы	41888,7	77000	106378	29377,6	253,953	138,153	154
10	Кзыл-Орда				0	#ДЕЛ/0!	#ДЕЛ/0!	
11	Шымкент	14841	32000	27725,2	-4274,8	186,815	86,6413	86,8
12	Тараз	10407,6	20500	16952,8	-3547,2	162,889	82,6966	62,9
13	Талды-Корган				0			
	ИТОГО	67137,3	129500	151056	21555,6	224,995	116,645	125
	Западный РЦ				0			
14	Актобе	14277,9	23000	23672	672	165,795	102,922	65,8
15	Атырау	4535,2	18000	10179	-7821	224,444	56,55	124,4
16	Уральск		19500	22556,9	3056,9		115,676	
17	Актау	15073,7	20000	30646,9	10646,9	203,314	153,235	103,3
	ИТОГО	33886,8	80500	87054,7	6554,7	256,899	108,142	156,9
	Итого по филиалам	271214,1	487500	497976	10476,3	183,61	102,149	84,9
18	Прочая реализ. КЦ	30817,4	3500	17821,7	14321,7	57,83	509,191	-53,5
	Итого осн. Реализаци	302031,5	491000	515798	24797,9	170,776	105,05	70,8
19	Отпуск в розницу							
	ВСЕГО	302031,5	491000	515798	24797,9	170,776	105,05	70,8

ТАБЛИЦА 2.12 - Анализ основных финансовых показателей деятельности КЦ на конец периода

№ пп	Годы	Основные фонды тыс.тенг с	Оборотные средства тыс.тенг с	Валюта баланса тыс.тенг с	Организационные расходы тыс.тенг с	Себ-ть всего тыс.тенг с	Валовый доход тыс. тенг	Расходы периода		Доход (убыток) до налогов	Ср. кол- во раб-х чел.	Финансовые показатели						
								всего	расх. по з/д			Валов Дох-ть	Дох-ть до нал.	Фондоот- дача	Дох-ть оборот.ср. д.	Дох-ть активов	Произ-ть на 1 раб	з/пл на 1 раб-ка
1	2	3	4	5	6	7а	8	9а	9б	10	12	13=8/6	14=10/6	15=6/3	16=10/4	17=10/5	18=6/12	19=9б/12
1	2004	101145	607820	708965	192816	148926	43890	39250	12620	4640	271	0,23	0,02	1,9	0,01	0,01	711,5	144,8
2	2005	100859	554987	655846	515798	422833	92965	73347	19540	19618	272,3	0,18	0,04	5,1	0,04	0,03	1894,2	269,4

ТАБЛИЦА 2.13 - Анализ оборотного капитала КН

№ пп	Статьи	на начало периода		на конец периода		изменения	
		тыс. тенге	удел вес	тыс. тенге	удел вес	абсолют.	в %
1	2	3	4	5	6	7	8
	Текущие активы						
1	товарные запасы	425642	70	345718	62,3	-79924	81,2
2	денежные средства	24418	4	26190	4,7	1772	107,3
3	дебиторская задолженность	77749	12,8	111146	20	33397	143
4	внутренняя деб задолжп	7802	1,3	-3026	-0,5	-10828	-38,8
5	авансы поставщикам	46375	7,6	42519	7,7	-3856	91,7
6	подотчет	21926	3,6	28971	5,2	7045	132,1
7	материалы	1643	0,3	2851	0,5	1208	173,5
8	прочая деб задолж	2265	0,4	618	0,1	-1647	27,3
9	расходы будущ периода						
	ИТОГО	607820	100	554987	100	-52833	91,3
	Текущие обязательства						
10	счета к оплате	360335	57,1	324582	61,4	-35753	90,1
11	внутр кред задолж	59223	9,4	24829	4,7	-34394	41,9
12	кредиты банка	231370	36,7	203657	38,5	-27713	88
13	авансы полученные	5212	0,8	4766	0,9	-446	91,4
14	доходы будущих периодов						
15	прочая кредиторс задолж	-25356	-4	-29389	-5,6	-4033	115,9
	ИТОГО	630784	100	528445	100	-102339	83,8
	Финансовые показатели						
1	Собственный оборотный капитал	-22964		26542		49506	
2	Коэф ликвидности	0,964		1,05		0,087	
3	Коэф обеспеченности собст оборотными средствами	-0,038		0,048		0,086	

ТАБЛИЦА 2.14 - Анализ расходов периода КЦ

№ пп	Статьи затрат	план	факт	отклонения		удел вес	в % к Т/О
				абсол-ое	%		
1	2	3	4	5	6	7	8
1	Условно переменные расходы						
1	Заработная плата	22141,1	19540	-2601,1	88,3	28,5	3,8
2	Начисления на з/п	4184,6	3019,6	-1165	72,2	4,4	0,6
3	Транспортные услуги	11026,6	12846,8	1820,2	116,5	18,8	2,5
4	муждугород переговоры	900	919,2	19,2	102,1	1,3	0,2
5	Услуги банка	1940	2654,6	714,6	136,8	3,9	0,5
2	Условно постоянные расходы						
1	Коммунальные услуги	1468,8	1705,9	237,1	116,1	2,6	0,3
2	Амортизация	1200	1298	98	108,2	1,9	0,3
3	Арендная плата складс. Помеще	2230,2	2282,3	52,1	102,3	3,3	0,4
4	Текущий ремонт	150	20,2	-129,8	13,5		
5	Абон. Плата за телефон	141,6	128,5	-13,1	90,7	0,2	
6	Услуги сотовой связи	120,2	222,2	102	184,9	0,3	
7	Электронная почта	487,7	337,3	-150,4	69,2	0,5	0,1
8	Информ. Рекламные услуги	300	82,9	-217,1	27,6	0,1	
9	Обслуживание орг техники	728,2	765,5	37,3	105,1	1,1	0,1
10	Охрана и СБ	510	268,6	-241,4	52,7	0,4	0,1
11	Командировочные	1500	2321	821	154,7	3,4	0,1
12	Представительские	150	143,6	-6,4	95,7	0,2	
13	Налоги	450	2	-448	0,4		
14	Канц товары	428,4	512,2	83,8	119,6	0,7	
15	Хоз товары	135	92,8	-42,2	68,7	0,1	0,1
16	Непредвиденные	1308,6		-1308,6	0,0		
17	Прочие	6563,5	12232,4	5668,9	186,4	2,9	0,4
	ИТОГО	58064,5	61440,7	3376,2	105,8	89,7	11,9
3	Фирменные расходы	7049	7049	0	100,0	10,3	1,4
	ВСЕГО	65113,5	68489,7	3376,2	105,2	100	13,3
	Товарооборот	490000	515798	25798	105,3		
	Затраты на 100 тенге	13,3	13,3	0	100,0		
1	Транспортные	1300	1150,1	-149,9	88,5	23,7	0,2
2	Таможенные	2200	2393,7	193,7	108,8	49,3	0,5
3	Лицензирование, сертифиц	1650	1092,9	-557,1	66,2	22,5	0,2
4	Прочее		89,3	89,3		1,8	
5	Списание медикаментов		131,2	131,2		2,7	
	ИТОГО	5150	4857,3	-292,7	94,3	100	0,9
	ВСЕГО затраты КЦ	70263,5	73347	3083,5	104,4	100	14,2

2. Оборотные активы предприятия – это активы, характеризующие совокупность имущественных ценностей предприятия, обслуживающих текущую производственно-коммерческую деятельность, величина которых определяется ее масштабом и характером и зависит от продолжительности и специфики производственно-коммерческого цикла, состояния основных фондов предприятия, его взаимоотношений с контрагентами, а также макроэкономическими параметрами.

3. Качественный анализ внешних и внутренних факторов, влияющих на величину и состояние оборотных средств предприятия, позволяет своевременно выявлять скрытые резервы в процессе управления оборотными средствами, принимать меры по их использованию, и, в конечном итоге, детализировать через процесс бюджетирования влияние каждого фактора в конкретные финансовые показатели.

4. При анализе эффективности использования оборотных средств предприятия в оценочную группу необходимо включать коэффициенты, обладающие слабой корреляционной зависимостью между собой, для исключения дублирования информации, характеризующей текущее состояние оборотных средств.

5. Рейтинговая оценка состояния оборотных средств предприятия позволит своевременно обнаруживать скрытые резервы финансового развития в целях повышения эффективности производственно-хозяйственной деятельности промышленного предприятия в целом.

2.3. Методика оценки издержек финансирования оборотного капитала по стадиям производственно-коммерческого цикла

По мнению автора в современных условиях существующие методики детализированного анализа финансового состояния предприятия не позволяют оценить все финансовые аспекты его деятельности, а именно величину издержек по привлечению финансовых ресурсов, которую несет хозяйствующий субъект. Автором предлагается дополнить методику детализированного финансового анализа блоком расчета издержек

финансирования оборотного капитала по стадиям производственно-⁶⁷ коммерческого цикла (таблица 2.15.).

Таблица 2.15.– Расчет издержек финансирования оборотного капитала по стадиям производственно-коммерческого цикла

Алгоритм расчета	Формула расчета
Определение средневзвешенной стоимости оборотного капитала (ССОК)	$ССОК = ЦСК * d_{ск} + ЦЗК * d_{зк} + ЦКЗ * d_{кз}$, где ЦСК – цена собственных источников, вложенных в оборотный капитал; ЦЗК – цена заемных источников, финансирующих оборотный капитал; ЦКЗ – цена кредиторской задолженности и прочих источников финансирования оборотного капитала; $d_{ск}, d_{зк}, d_{кз}$ – доля указанных источников в структуре оборотного капитала.
Оборотный капитал в производственных запасах	
1.1. Определение среднего остатка сырья и материалов на складах (Осм)	$Осм = (Онсм + ОIсм + ОIIсм + ОIIIсм + Оксм) / 4$, где Онсм, Оксм – средняя хронологическая величина по остаткам на начало и конец года, ОIсм, ОIIсм, ОIIIсм – по остаткам на конец I, II, III кв.
1.2. Определение налога на имущество, уплачиваемого по остатку сырья и материалов (Нисм)	$Нисм = Осм * (ставка налога на имущество \text{ (в д. ед.)})$
1.3. Определение издержек финансирования запасов сырья и материалов (ИФсм)	$ИФсм = Осм * (ССОК + Нисм)$
1.4. Определение усредненной потребности предприятия в сырье и материалах (Псм)	$Псм = \text{расход сырья и материалов за период} / \text{длительность периода (в днях)}$
1.5. Расчет периода оборачиваемости сырья и материалов (tсм)	$tсм = Осм / Псм \text{ (в днях)}$
1.6. Экономия издержек финансирования при сокращении оборота запасов сырья и материалов на один день (ЭИФсм)	$ЭИФсм = ИФсм / tсм$

Оборотный капитал в незавершенном производстве		68
2.1. Определение усредненных остатков незавершенного производства ($O_{п}$)	$O_{п} = (O_{нп} + O_{Iп} + O_{IIп} + O_{IIIп} + O_{IVп}) / 4$, где $O_{нп}$ – средняя хронологическая величина по остаткам на начало года, $O_{Iп}$, $O_{IIп}$, $O_{IIIп}$, $O_{IVп}$ – по остаткам на конец I, II, III, IV кв.	
2.2. Определение налога на имущество, уплачиваемого по остатку незавершенного производства ($Н_{п}$)	$Н_{п} = O_{п} \cdot (\text{ставка налога на имущество (в д. ед.)})$	
2.3. Расчет издержек финансирования оборотного капитала в незавершенном производстве ($ИФ_{п}$)	$ИФ_{п} = O_{п} \cdot (ССОК + Н_{п})$	
2.4. Определение усредненного выпуска продукции ($П_{п}$)	$П_{п} = \text{себестоимость готовой продукции} / \text{длительность периода (в днях)}$	
2.5. Вычисление длительности производственного цикла ($t_{п}$)	$t_{п} = O_{п} / П_{п}$, (в днях)	
2.6. Экономия издержек финансирования при сокращении длительности производственного цикла на один день ($ЭИФ_{п}$)	$ЭИФ_{п} = ИФ_{п} / t_{п}$	
Оборотный капитал в готовой продукции		
3.1. Определение среднего остатка готовой продукции ($O_{гп}$)	$O_{гп} = (O_{нгп} + O_{Iгп} + O_{IIгп} + O_{IIIгп} + O_{IVгп}) / 4$, где $O_{нгп}$ – средняя хронологическая величина по остаткам на начало года, $O_{Iгп}$, $O_{IIгп}$, $O_{IIIгп}$, $O_{IVгп}$ – по остаткам на конец I, II, III, IV кв.	
3.2. Определение налога на имущество по остаткам готовой продукции ($Н_{гп}$)	$Н_{гп} = O_{гп} \cdot (\text{ставку налога на имущество (в д. ед.)})$	
3.3. Расчет издержек финансирования оборотного капитала в готовой продукции ($ИФ_{гп}$)	$ИФ_{гп} = O_{гп} \cdot (ССОК + Н_{гп})$	
3.4. Определение средней потребности предприятия в готовой продукции ($П_{гп}$)	$П_{гп} = \text{объем продаж готовой продукции за период} / \text{длительность периода (в днях)}$	
3.5. Расчет периода оборачиваемости готовой продукции ($t_{гп}$)	$t_{гп} = O_{гп} / П_{гп}$, (в днях)	

3.6. Экономия издержек финансирования оборотного капитала при сокращении длительности оборота готовой продукции на один день (ЭИФгп)	$ЭИФ_{гп} = ИФ_{гп} / t_{гп}$
Оборотный капитал в дебиторской задолженности	
4.1. Определение усредненной дебиторской задолженности (ДЗср)	$ДЗ_{ср} = (ДЗ_{н} + ДЗ_{I} + ДЗ_{II} + ДЗ_{III} + ДЗ_{IV}) / 4$, где ДЗ _н – средняя хронологическая величина по остаткам на начало года, ДЗ _I , ДЗ _{II} , ДЗ _{III} , ДЗ _{IV} – по остаткам на конец I, II, III, IV кв.
4.2. Расчет издержек финансирования совокупной дебиторской задолженности (ИФдз)	$ИФ_{дз} = ДЗ_{ср} \cdot ССОК$
4.3. Вычисление усредненной выручки предприятия (Вср)	$В_{ср} = \text{выручка от реализации продукции за период} / \text{длительность периода (в днях)}$
4.4. Определение периода оборачиваемости дебиторской задолженности ($t_{дз}$)	$t_{дз} = ДЗ_{ср} / В_{дз}$, (в днях)
4.5. Экономия издержек финансирования при сокращении периода оборачиваемости дебиторской задолженности на один день (ЭИФдз)	$ЭИФ_{дз} = ИФ_{дз} / t_{дз}$
4.6. Определение налоговой компоненты в дебиторской задолженности покупателя (ДЗг)	$ДЗ_{г} = НДС + \text{налог с продаж} + \text{налог на прибыль} + \text{местные налоги}$
4.7. Расчет издержек финансирования дебиторской задолженности, «принадлежащей» государству ($ИФ_{дз}^Г$)	$ИФ_{дзг} = ДЗ_{г} \cdot ССОК$
Совокупный оборотный капитал	
5.1. Расчет издержек финансирования оборотного капитала (ИФок)	$ИФ_{ок} = ИФ_{см} + ИФ_{п} + ИФ_{гп} + ИФ_{дз} - ИФ_{дзг}$

Оценим издержки финансирования оборотного капитала по стадиям финансового цикла на ТОО ФК «Ромат» по итогам 2004-2005 года.

Оценка издержек финансирования в зависимости от срока⁷⁰ оборачиваемости сырья и материалов.

1. Определение усредненных остатков сырья и материалов на складах:

$$\text{Осм} = (425642 + 146977 + 176005 + 192816 + 345718) / 4 = 321790 \text{ (тыс. тенге)}$$

2. Определение суммы налога на имущество, уплачиваемого в зависимости от остатка сырья и материалов:

$$\text{Нисм} = 321790 * 0,1 = 321,8 \text{ (тыс. тенге.)}$$

3. Оценка издержек финансирования усредненного остатка сырья и материалов при ССОК = 0,048:

$$\text{ИФсм} = 321790 * 0,048 + 321,8 = 15768 \text{ (тыс. тенге.)}$$

4. Определение усредненной потребности предприятия в сырье и материалах:

$$\text{Псм} = 5150 / 365 = 14,11 \text{ (тыс. тенге.)}$$

5. Определение срока оборачиваемости сырья и материалов:

$$\text{тсм} = 321790 / 14,11 = 228 \text{ (дня)}$$

7. Определение коэффициента возможности уменьшения издержек финансирования при сокращении оборота сырья и материалов на один день:

$$\text{ЭИФсм} = 15768 / 228 = 69 \text{ (тыс.тенге.)}$$

Оценка издержек финансирования в зависимости от срока оборачиваемости дебиторской задолженности.

1. Определение усредненной дебиторской задолженности:

$$\text{ДЗср} = (77749 + 62965 + 65700 + 60230 + 111146) / 4 = 93448 \text{ (тыс. тенге.)}$$

2. Определение издержек финансирования совокупной дебиторской задолженности: ИФдз = 93448 * 0,048 = 14086 (тыс. тенге.)

3. Определение усредненной выручки предприятия: Вдз = 192816 / 365 = 528 (тыс. тенге.)

4. Определение срока оборачиваемости дебиторской задолженности: тдз = 93448 / 528 = 177 (дней)

5. Определение коэффициента возможности уменьшения издержек финансирования в зависимости от сокращения срока оборачиваемости

дебиторской задолженности на один день: $\text{ЭИФдз} = 14086 / 177 = 80$ (тыс.⁷¹ тенге.)

6. Определение величины средств, которые предприятие должно заплатить государству по факту оплаты покупателями счетов за реализованную продукцию: $\text{ДЗг} = 14518$ (тыс. тенге.)

7. Расчет издержек финансирования дебиторской задолженности, «принадлежащей» государству: $\text{ИФдзг} = 14518 * 0,048 = 697$ (тыс. тенге.)

Проведенный расчет показывает, что в течение 2005 года рассматриваемое предприятие имело следующие издержки финансирования в зависимости от срока оборачиваемости оборотных средств:

- издержки финансирования в зависимости от срока оборачиваемости сырья и материалов составляют 15768 тыс. тенге.;
- издержки финансирования в зависимости от срока оборачиваемости дебиторской задолженности составляют 14086 тыс. тенге.

Таким образом, общая величина издержек финансирования оборотного капитала по стадиям финансового цикла за 2005 год составила 29854 тыс. тенге. Следует отметить, что наибольшая доля издержек финансирования предприятия связана с затратами на содержание дебиторской задолженности.

Необходимо учитывать, что все вышеперечисленные издержки уменьшают реальный финансовый результат деятельности предприятия, поэтому разработка мероприятий по их снижению – одна из важнейших задач управления финансами на предприятии. Особое внимание финансовых менеджеров совместно с коммерческой службой предприятия должно быть направлено на оптимизацию договорных сроков оплаты и их соблюдения покупателями продукции.

Таким образом, анализ особенностей финансирования оборотного капитала предприятий в рыночной экономике позволил сделать следующие выводы:

1. В условиях особого хозяйственного поведения предприятия, обусловленного совокупностью неблагоприятных факторов, необходимо особо выделить такой ориентир в управлении оборотным капиталом как «способность

к финансированию», то есть возможность и готовность предприятия нести⁷² издержки по финансированию оборотного капитала. При неспособности к финансированию предприятие продуцирует экстенсивный рост оборотного капитала за счет долгового удержания своей не конкурентоспособности.

2. В современных условиях существующие методики детализированного анализа финансового состояния не позволяют оценить все финансовые аспекты деятельности предприятия. Методика расчета издержек финансирования оборотного капитала по стадиям производственно-коммерческого цикла расширяет инструментарий оценки финансового состояния, позволяя определять величину издержек по привлечению финансовых ресурсов, которую несет хозяйствующий субъект, а также их возможную экономию при ускорении оборачиваемости средств на каждой стадии кругооборота капитала.

3. Применение методики определения оборотного капитала по стадиям производственно-коммерческого цикла и расчета издержек его финансирования позволяет количественно представить экономическую выгоду от ускорения оборачиваемости производственных запасов, затрат, готовой продукции, дебиторской задолженности.

2.4 Управление дебиторской задолженностью и денежными запасами

Современный этап экономического развития страны характеризуется значительным замедлением платежного оборота, вызывающим рост дебиторской задолженности на предприятии, поэтому важной задачей любого хозяйствующего субъекта является эффективное управление дебиторской задолженностью, направленное на оптимизацию общего ее размера и обеспечение своевременной инкассации долга.

В современной хозяйственной практике дебиторская задолженность классифицируется по следующим видам:

- дебиторская задолженность за товары, работы, услуги, срок оплаты которых не наступил;
- дебиторская задолженность за товары, работы, услуги, неоплаченные в срок;
- дебиторская задолженность по векселям полученным;

- дебиторская задолженность по расчетам с бюджетом;
- дебиторская задолженность по расчетам с персоналом;
- прочие виды дебиторской задолженности (задолженность дочерних и зависимых обществ; задолженность участников (учредителей) по взносам в уставный капитал; авансы выданные).

Можно отметить следующие основные направления оценки дебиторской задолженности (на примере ТОО ФК «Ромат» за 2004-2005 года):

1. Определение структуры и динамики изменения каждой статьи дебиторской задолженности предприятия. Данный анализ рекомендуется проводить, используя следующий алгоритм (таблица 2.16.):

Таблица 2.16. – Определение структуры и динамики изменения статей дебиторской задолженности

Задолженность	На начало периода		На конец периода		Абсолют. отклонение, тыс. тенге.	Изменение в удельных весах, %	Темп роста, %
	тыс. тенге.	в %	тыс. тенге.	в %			
1	2	3	4	5	6=п4-п2	7=п5-п3	8=п6/п2*100
Поставщики и подрядчики	77749	95,9	111146	96,7	33397	0,8	42,95
Векселя							
Переуступка долга							
Прочая реализация							
Прочие дебиторы	2265	2,79	618	0,54	-1647	-2,25	-72,7
Внутрихозяйственные расчеты							
Расчеты с персоналом	1017	1,26	3117	2,71	2100	1,45	В 2,06 р
Итого	81031	100	114881	100	33850		41,7

По результатам анализа необходимо выявить наиболее «больные» статьи дебиторской задолженности, оказывающие существенное влияние на ее конечную величину.

Очевидно, что для нашего примера наиболее удельный вес приходится на задолженность перед поставщиками сырья и материалов (96,5 %). Увеличение дебиторской задолженности к концу периода на 33850 тыс. тенге. вызвано в

основном ростом задолженности перед поставщиками на 42 % или на 3339⁷⁴ тыс. тенге.

2. Определение срока оборачиваемости дебиторской задолженности.

Данный анализ необходим для дальнейшего определения возможности сокращения величины конкретной статьи дебиторской задолженности. Для более наглядного представления влияния срока оборачиваемости дебиторской задолженности на результаты деятельности предприятия рекомендуется рассмотреть этот показатель в разрезе производственно-коммерческого цикла (см. таблицу 2.16)

По результатам анализа необходимо выявить, на сколько срок оборачиваемости дебиторской задолженности увеличивает продолжительность производственно-коммерческого цикла предприятия.

3. Определение оптимального срока сокращения оборачиваемости дебиторской задолженности в целях реализации поставленных перед предприятием задач может осуществляться по следующему алгоритму отдельно для каждой статьи дебиторской задолженности:

1. Определение реальной оборачиваемости дебиторской задолженности предприятия

$$\text{Одз} = \text{В} / \text{ДЗ}, \quad (2.22.)$$

где Одз – реальная оборачиваемость дебиторской задолженности предприятия;

В – валовая выручка;

ДЗ – средняя величина дебиторской задолженности предприятия.

2. Определение периода погашения дебиторской задолженности предприятия

$$\text{Пдз} = \text{Т} / \text{Одз}, \quad (2.23.)$$

где Пдз – период погашения дебиторской задолженности предприятия;

Т – длительность анализируемого периода в днях.

3. Определение оборачиваемости для требуемого прироста валовой выручки предприятия

$$\text{Оп} = \text{В} / \text{Пдс}, \quad (2.24.)$$

где Оп – оборачиваемость для требуемого прироста валовой выручки;

Пдз – необходимый прирост денежных средств в валовой выручке, тенге.

4. Определение срока оборота для требуемого прироста валовой выручки предприятия

$$Cп = T / Оп, \quad (2.25.)$$

где Сп – срок оборота прироста валовой выручки.

5. Определение оптимального срока сокращения оборачиваемости дебиторской задолженности в целях реализации поставленных перед предприятием задач

$$ОСдз = Пдз - Сп, \quad (2.26.)$$

где ОСдз – оптимальный срок погашения дебиторской задолженности предприятия.

Для нашего примера, результаты будут выглядеть следующим образом:

Таблица 2.17.–Определение оптимального срока сокращения оборачиваемости дебиторской задолженности ТОО ФК «Ромат» (в тыс. тенге.)

Алгоритм расчета	Расчет на начало периода	Расчет на конец периода
1. Определение реальной оборачиваемости дебиторской задолженности предприятия (Одз)	92965/77749=1,20	43890/111146=0,39
2. Определение периода погашения дебиторской задолженности предприятия (Пдз)	365/1,2=304	365/0,39=935
3. Определение оборачиваемости для требуемого прироста валовой выручки предприятия [] (Оп)	92965/304=306	43890/935=47
4. Определение срока оборота для требуемого прироста валовой выручки предприятия (Сп)	365/306=1,19	365/47=7,8
5. Определение оптимального срока сокращения оборачиваемости дебиторской задолженности (ОСдз)	304-1,19=303 дней	935-7,8=927

Очевидно, что данный блок анализа не является результативным в сложившейся для предприятий ситуации (срок погашения дебиторской

задолженности – 304 на начало и 935 на конец периода дней). Таким образом,⁷⁶ для планируемого прироста выручки в последующем периоде компания должна использовать другие возможности ее увеличения.

5. Оценка издержек финансирования в зависимости от срока оборачиваемости дебиторской задолженности. Для того чтобы наиболее точно оценить затраты в зависимости от срока оборачиваемости дебиторской задолженности необходимо рассмотреть ее структуру и выделить средства, реально принадлежащие предприятию и средства, которые предприятие должно заплатить государству по факту оплаты покупателями счетов за реализованную продукцию. Структуру дебиторской задолженности в целях настоящего расчета можно представить следующим образом:

1. НДС и товарные налоги
2. Себестоимость продукции
3. Прибыль:
 - Налоги с валовой прибыли (оплата по моменту реализации);
 - Налог на прибыль;
 - Прибыль остающаяся в распоряжении предприятия.

Таким образом, методика оценки издержек финансирования в зависимости от срока оборачиваемости дебиторской задолженности должна выглядеть следующим образом:

1. Определение усредненной выручки предприятия:

$$В_{дз} = В / n, \quad (2.27.)$$

где $В_{дз}$ – усредненная выручка предприятия;

$В$ – выручка, предприятия за анализируемый период;

n – количество дней в анализируемом периоде.

2. Определение усредненной дебиторской задолженности:

$$ДЗ_{ср} = (ДЗ_{н} + ДЗ_{к}) / 2, \quad (2.28.)$$

где $ДЗ_{ср}$ – усредненная дебиторская задолженность;

$ДЗ_{н}$, $ДЗ_{I}$, $ДЗ_{II}$, $ДЗ_{III}$, $ДЗ_{к}$ – дебиторская задолженность соответственно на начало года, на конец первого, второго и третьего кварталов и на конец года.

3. Определение срока оборачиваемости дебиторской задолженности:

$$t_{дз} = ДЗ_{ср} / В_{дз}, \quad (2.29.)$$

где $t_{дз}$ – срок оборачиваемости дебиторской задолженности;

4. Определение издержек финансирования в зависимости от срока оборачиваемости дебиторской задолженности:

$$ДЗп(t) = ДЗ_{дп} (В_{дз} (t_{дз} (ССОК), \quad (2.30.)$$

где ССОК – средняя взвешенная стоимость оборотного капитала.

5. Определение коэффициента возможности уменьшения издержек финансирования при сокращении срока оборачиваемости дебиторской задолженности на один день:

$$ЭИФ_{дз} = ДЗп(t) / t_{дз}. \quad (2.31.)$$

Для нашего примера, результаты будут выглядеть следующим образом:

Таблица 2.18. – Расчет издержек финансирования в зависимости от срока оборачиваемости дебиторской задолженности ТОО ФК «Ромат»

Алгоритм расчета	Показатели на начало	Показатели на конец
1. Определение усредненной дебиторской задолженности ($ДЗ_{ср}$)	354307	354307
2. Вычисление усредненной выручки предприятия ($В_{ср}$)	$192816/360=53$ 6	$515798/365=14$ 13
3. Определение периода оборачиваемости дебиторской задолженности ($t_{дз}$)	662	247
4. Экономия издержек финансирования при сокращении периода оборачиваемости дебиторской задолженности на один день ($ЭИФ_{дз}$)	201	3339
5. Определение налоговой компоненты в дебиторской задолженности покупателя ($ДЗг$)	-	-
6. Расчет издержек финансирования дебиторской задолженности, «принадлежащей» государству ($ИФ_{дзг}$)	$17983*0.3=539$ 5	$48392*0.3=145$ 18
7. Расчет издержек финансирования дебиторской задолженности, принадлежащей предприятию ($ИФ_{дзп}$)	$17983-$ $5395=12588$	$48392-$ $14518=33874$

Проведенный расчет показывает, что на конец 2005 года издержки⁷⁸ финансирования в зависимости от срока оборачиваемости дебиторской задолженности составляют 33874 тыс. тенге.

ГЛАВА 3 РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ПОВЫШЕНИЮ ЭФФЕКТИВНОСТИ⁷⁹ УПРАВЛЕНИЯ ТЕКУЩИМИ АКТИВАМИ. ОСОБЕННОСТИ ТЕКУЩИХ АКТИВОВ В РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ.

3.1 Методы управления денежными средствами

Управление денежными средствами – основа эффективного финансового менеджмента. Современные методы планирования, учета и контроля денежных средств позволяют руководителю определить, какие из подразделений и бизнес-линий предприятия генерируют наибольшие денежные потоки, в какие сроки и по какой цене наиболее целесообразно привлекать финансовые ресурсы, во что эффективно инвестировать свободные денежные средства.

Основными задачами анализа денежных средств являются:

- оперативный, повседневный контроль за сохранностью наличных денежных средств и ценных бумаг в кассе предприятия;
- контроль за использованием денежных средств строго по целевому назначению;
- контроль за правильными и своевременными расчетами с бюджетом, банками, персоналом;
- контроль за соблюдением форм расчетов, установленных в договорах с покупателями и поставщиками;
- своевременная выверка расчетов с дебиторами и кредиторами для исключения просроченной задолженности;
- диагностика состояния абсолютной ликвидности предприятия;
- прогнозирование способности предприятия погасить возникшие обязательства в установленные сроки;
- способствование грамотному управлению денежными потоками предприятия.

С позиции теории инвестирования денежные средства представляют собой один из частных случаев инвестирования в товарно-материальные ценности. Поэтому к ним применимы общие требования. Во-первых, необходим базовый запас денежных средств для выполнения текущих расчетов. Во-вторых, необходимы определенные денежные средства для покрытия

непредвиденных расходов. В-третьих, целесообразно иметь определенную величину свободных денежных средств для обеспечения возможного или прогнозируемого расширения деятельности.

Таким образом, к денежным средствам могут быть применены модели, разработанные в теории управления запасами и позволяющие оптимизировать величину денежных средств. Речь идет о том, чтобы оценить:

- а) общий объем денежных средств и их эквивалентов;
- б) какую их долю следует держать на расчетном счете, а какую в виде быстрореализуемых ценных бумаг;
- в) когда и в каком объеме осуществлять взаимную трансформацию денежных средств и быстрореализуемых активов [20].

Синхронизация денежных потоков. Стараясь увеличить достоверность прогнозов, и добившись того, чтобы денежные поступления сочетались с денежными выплатами наилучшим образом, фирма может сократить текущий остаток на счете банка до минимума. Зная об этом, компании, занимающиеся предоставлением коммунальных услуг, нефтяные компании, компании по производству кредитных карточек и другие договариваются с поставщиками о перечислении сумм, подлежащих выплате, а с покупателями о получении задолженности в соответствии с постоянными в течение месяца «платежными циклами». Это способствует синхронизации денежных потоков и в свою очередь помогает сократить остаток средств на счете, уменьшить банковские кредиты, снизить расходы на выплату процентов и увеличить прибыль.

Использование денежных средств в пути. Денежные средства в пути (Float) есть разница между остатком денежных средств, отраженным в текущем счете фирмы и проходящим по банковским документам. Таким образом, на банковском счете в течение какого-то времени будет находиться дополнительная сумма денег, которая может быть использована. Если работа с дебиторами в данной фирме налажена лучше, чем у ее кредиторов (это характерно для крупных и более прибыльных фирм), то учетные документы фирмы будут показывать отрицательное сальдо; тогда как документы банка, который контролирует ее операции, - положительное.

Ускорение денежных поступлений. Не менее важной проблемой при управлении денежными средствами является поиск способов увеличения их поступления на предприятие. Рассмотрим основные из них.

1. Рекомендации по изысканию дополнительных денежных поступлений от основных средств предприятия:

- проанализировать степень использования оборудования/имущества с тем, чтобы определить перечень имущества, не используемого в текущей хозяйственной деятельности; обсудить с инженерным персоналом какое оборудование является необходимым для поддержания текущего и ожидаемого уровня производства, возможности оптимизации использования помещений;
 - определить круг потенциальных покупателей/пользователей излишнего оборудования/имущества посредством изучения конкурентов или возможностей альтернативного использования рассматриваемого имущества;
 - выбрать наиболее подходящие каналы коммуникации для эффективного доведения до участников рынка предложения о продаже/сдаче в аренду имущества;
 - сдать в аренду/продать мало используемое оборудование/имущество;
- выполните процедуры консервации имущества, что позволит исключить это имущество из расчета налогооблагаемой базы при расчете платежей по налогу на имущество.

2. Рекомендации по взысканию задолженности с целью ускорения оборачиваемости денежных средств:

- создать систему оценки клиентов, которая бы суммировала все риски, связанные с деловым партнером. Общая зависимость от такого партнера будет включать его дебиторскую задолженность, товары на складе, подготовленные к отгрузке, продукцию в производстве, предназначенную этому клиенту. Установить формальные лимиты кредита каждому клиенту, которые будут определяться общими отношениями с этим клиентом, потребностями в денежных средствах, и оценкой финансового положения конкретного клиента;

- сделать менеджеров по продажам ответственными за наблюдением и обновлением статуса клиента. Привязать оплату их труда к реальному сбору денежных средств с клиентов, с которыми они работают.

3. Рекомендации по разграничению выплат кредиторам по степени приоритетности для уменьшения оттока денежных средств:

- разделить поставщиков на категории по степени их важности для деятельности и прибыльности компании. Интенсифицировать контакты с критически важными поставщиками с тем, чтобы укрепить взаимопонимание и стремление к сотрудничеству;
- предложить различные схемы платежей: убедить кредиторов, что новый подход был бы наилучшим способом для обеих сторон сохранить взаимовыгодные отношения;
- отложить осуществление платежей менее важным поставщикам;
- найти альтернативных поставщиков, предлагающих более выгодные условия, и использовать эту информацию для дальнейших переговоров с нынешними поставщиками.

4. Рекомендации по реорганизации инвентарных запасов:

- разнести по категориям запасы по степени их важности для стабильности деятельности компании. Проанализировать оборот запасов по видам: уменьшить объемы тех видов запасов, которые не являются критическими для функционирования бизнеса;
- уменьшить размеры неприкосновенных запасов (или запасов, хранящихся в качестве буфера) за счет достижения договоренности о более коротком сроке выполнения заказа на поставку такого товара, если возможно;
- улучшить деятельность в области заказов на снабжение путем внедрения более эффективных контрольных процедур, таких как централизация хранения и отпуска товаров, перераспределение площадей хранения или улучшение/минимизация документооборота. Работать более плотно с поставщиками над вопросами ускоренной поставки и предоставить им стимулы в виде более привлекательных для них условий оплаты;

- рассмотреть возможность распродажи залежавшихся запасов со скидками с тем, чтобы получить дополнительные денежные средства, однако следует избегать перенасыщения рынка своими товарами по бросовым ценам, так как это негативным образом скажется на последующих продажах товаров, а также сделает невозможным реализацию стратегии повышения цен.

5. Рекомендации по увеличению притока денежных средств за счет пересмотра планов капитальных вложений:

- оценить, какие срочные потребности в капитальных инвестициях можно отложить на более поздний срок;
- остановить инвестиционные проекты, которые стали менее эффективными в результате изменения финансовой ситуации в Казахстане. Изучить возможности возврата полностью или частично вложенных средств;
- изменить график инвестиций так, чтобы уменьшить пиковую нагрузку на денежные потоки, путем пересмотра этапов вложений так, чтобы сопутствующий отток денежных средств не ухудшал бы способность компании осуществлять другие срочные платежи;
- отказаться от тех капитальных расходов, которые не могут дать немедленную отдачу для компании.

6. Рекомендации по увеличению поступления денежных средств из заинтересованных финансовых источников, не связанных с взаимной торговлей:

- исследовать финансовые условия краткосрочного финансирования, предлагаемого банком, и варианты их улучшения;
- пересмотреть условия долга предприятия (отсрочка выплаты основной суммы, снижение процентной ставки), и изучить возможность рефинансирования кредитов в других банках.

7. Рекомендации по увеличению продаж:

- тщательно оценивать прогнозируемые наценки по группам реализуемых товаров для того, чтобы определить группы товаров, приносящие наибольшую прибыль;

- переоценить факторы потребительского спроса, такие как потребительские свойства/приоритет при приобретении, цена, качество, тенденции моды, сезонные факторы и т.д.;
- определить группы продуктов, которые наилучшим образом подходят к изменившимся рыночным условиям, и сконцентрироваться на них;
- проанализировать цены и объемы реализуемой продукции, найти наиболее разумный компромисс, который поможет увеличить поступление дополнительных денежных средств, несмотря на снижение объемов продаж (путем увеличения цены и торговых наценок).

Контроль выплат. Ничто так не способствует контролю за денежными выплатами, как централизация расчетов с кредиторами. Это позволяет финансовому менеджеру правильно оценить поступающие потоки денежных средств по фирме в целом и составить график необходимых выплат. Кроме того, появляется возможность более эффективного контроля расчетов с кредиторами и движения средств в пути. Конечно, централизованной системе присущи также и недостатки – филиалы и местные отделения фирмы могут оказаться не в состоянии произвести своевременные расчеты за оказанные услуги, что чревато потерей благожелательного отношения клиентов и увеличением операционных затрат.

Эффективность политики управления денежными средствами предприятия можно оценить, сравнивая прогноз бюджета движения денежных средств, прогнозный бухгалтерский баланс и бюджет доходов и расходов с фактическими данными, полученными в отчетном периоде. Выявление отклонений позволит сделать выводы о нарушении в движении денежных средств.

Прогноз доходов и расходов предприятия.

В отчете уточняется спрогнозированный на перспективу размер получаемой прибыли на предстоящий год. Однако отчет о прибылях и убытках существенно отличается от бюджета движения денежных средств.

Величина поступлений от покупателей отличается от выручки от реализации на величину дебиторской задолженности. Расходная часть

бюджетного отчета о прибылях и убытках также будет отличаться от суммы платежей предприятия. Это связано, прежде всего, с наличием кредиторской задолженности, т.е. отсрочкой платежей, а также наличием запасов материальных ресурсов.

В прогнозном отчете о прибылях и убытках себестоимость израсходованных материалов будет отличаться от суммы поступления материальных ценностей на величину изменения остатков производственных запасов (на расхождении в сумме поступления материальных ценностей и платежей сказалась отсрочка расчетов).

Другой причиной расхождения величины оттока денежных средств и сумм, включаемых в себестоимость продукции, является наличие отложенных платежей и неоплаченных расходов.

Состав показателей финансового планового баланса или баланса доходов и расходов определяется источниками поступления средств, с одной стороны, и затратами и расходами, проводимыми в ходе финансово-хозяйственной деятельности, с другой стороны. Наряду с этим, в плановом балансе доходов и расходов находят отражение финансовые отношения с государственным бюджетом, банковской и страховой системами и по операциям по приобретению и выпуску ценных бумаг.

Баланс доходов и расходов содержит расчеты ряда основополагающих показателей:

- прибыли от промышленной деятельности;
- амортизационных отчислений на восстановление основных фондов;
- поступлений средств в порядке долгосрочного и среднесрочного кредитования;
- процентов банкам по кредитам, финансовых результатов от других видов деятельности и т.д.

Для того, чтобы повысить качество прогнозных оценок при составлении бюджетного отчета о прибылях и убытках на предстоящий период, берут результаты структурного анализа затрат и доходов, проводимого в предыдущих периодах. Исходя из сделанного прогноза реализации и сложившихся

процентных соотношений затрат на производство и реализацию продукции, результата от реализации и выручки (очищенной от НДС) устанавливают ожидаемую величину финансового результата от основной деятельности. Далее на основании данных о структурном анализе отчета о прибылях и убытках определяют ожидаемую величину балансовой прибыли. Поскольку остальные слагаемые балансовой прибыли имеют нестабильный характер, прогнозный расчет ее величины становится в значительной степени условным.

Прогноз движения денежных средств предприятия. Бюджетирование потока денежных средств – это комплекс мер и инструментов прогнозирования и систематического регулирования или оперативного управления кругооборота денежных средств предприятия. Бюджет движения денежных средств представляет собой собственно план финансирования, который составляется на год с разбивкой по месяцам.

Прогноз движения денежных средств состоит из двух частей – ожидаемые поступления денежных средств и ожидаемые выплаты. Для определения ожидаемых поступлений за период используется информация из бюджета продаж, данные о продажах в кредит или с немедленной оплатой. Также планируется приток денежных средств и из других источников.

Суммы ожидаемых платежей берутся из различных периодических бюджетов. Бюджет движения денежных средств отражает денежные потоки: притоки и оттоки, в том числе все направления расходования средств. Направления движения денежных средств принято рассматривать в разрезе основных видов деятельности: текущей, инвестиционной, финансовой.

1. Текущая деятельность. Денежный поток от текущей деятельности – это выручка от реализации продукции, работ, услуг, а также авансы от покупателей и заказчиков. Денежный отток – уплата по счетам поставщиков и прочих контрагентов, выплата зарплаты, отчисления во внебюджетные фонды, расчеты с бюджетом, выплата по процентам и т.д.

2. Инвестиционная деятельность. Поступления денежных средств: продажа основных средств, ценных бумаг из портфеля краткосрочных финансовых инвестиций, нематериальных активов, получение погашенного

должником займа. Расходование денежных средств: покупка основных средств, ценных бумаг, нематериальных активов, предоставление кредита другим компаниям и т.д.

3. Финансовая деятельность. Приток средств вследствие получения долгосрочных и краткосрочных займов, выпуск в обращение акций, облигаций, их отток – за счет выплаты дивидендов, выкупа собственных акций, в виде возврата займов (как краткосрочных, так и долгосрочных) и т.п.

При составлении прогноза движения денежных средств рассчитываются остатки денежных средств предприятия на начало и конец каждого месяца. Потоки поступлений и выплат структурно разбиваются на денежную и не денежную составляющую и сравниваются между собой. Таким образом, определяется не только избыток или недостаток денежных средств, но и структурное соответствие доходов и расходов предприятия.

Благодаря такому построению бюджета движения денежных средств планирование охватывает весь оборот денежных средств предприятия. Это дает возможность проводить анализ и оценку поступлений и расходов денежных средств и принимать решения о возможных способах финансирования в случае возникновения дефицита средств.

К фундаментальным факторам, влияющим на принятие решений по оперативному управлению потоком денежных средств, относятся:

- наличие принятых на предприятии приоритетов видов деятельности. Главным приоритетом является операционная деятельность. А инвестиционная и финансовая деятельность присутствуют настолько, насколько это необходимо для обеспечения финансирования операционной деятельности;
- наличие принятых в компании стратегических целей, требующих особого режима финансирования: а) в заранее неизвестный момент времени (например, если сегодня необходимо профинансировать покупку технической документации на интересующую предприятие продукцию, то оно может пойти на это в ущерб интересам постоянного приоритета, т.е. финансирования основной деятельности); б) в заранее известный момент времени, например, финансирование заранее спланированных капитальных вложений;

- неожиданные изменения взаимоотношений с поставщиками и потребителями.
- К примеру, неожиданная просьба постоянного, надежного поставщика сырья о досрочной оплате поставки в связи с обострением у него финансовой ситуации, неожиданное банкротство важного поставщика и др.;
- риски неритмичности денежного потока.

Всех факторов перечислить невозможно. Они настолько разнообразны, что, прежде чем реагировать на их воздействие, всегда приходится сначала оценить их значимость для судьбы предприятия и лишь после этого включать в процесс принятия финансового решения.

Эффективное бюджетирование потока денежных средств, подверженное воздействию огромного количества противоречивых факторов, возможно лишь в том случае, если фирме удастся осуществлять учет их влияния на условиях определенного компромисса. Поэтому в основу бюджетирования положен принцип непрерывности хозяйственной деятельности без расчленения ее на виды лишь тогда и поскольку, когда в кругообороте движения финансовых ресурсов обнаруживаются излишки, которые надо эффективно использовать, или недостатки, которые надо покрывать.

И все же, как бы ни была трудна эта задача, решать ее вынуждено каждое предприятие. Финансовой наукой для этих задач выработан некий стандартный алгоритм оперативного управления денежными средствами.

Исходным понятием, необходимым для исследования алгоритма управления денежными средствами, является цикл денежного потока. Цикл денежного потока представляет собой повторяющийся интервал времени, в течение которого осуществляется вложение денежных средств в оборотные активы (производственные запасы, в частности), продажа результата от эксплуатации этих активов и получение выручки от реализации. Указанная последовательность составляющих цикла, как и соответствующий каждой из них временной интервал, представляют классическую структуру цикла.

Однако в реальном мире возможны нарушения как последовательности составляющих цикла (например, получение выручки до оформления самого акта продажи), так и соответствующих запланированных размеров временных

интервалов. В результате возникает необходимость либо в пополнении денежного потока за счет привлечения дополнительного капитала, либо использование по другим направлениям излишков сложившегося денежного потока. Уже сама возможность появления в реальной жизни противоположных результатов движения денежного потока вынуждает финансистов разумно управлять циклом денежного потока путем разработки бюджета движения денежных средств.

Анализ движения денежных средств производится двумя способами: прямым или косвенным методом.

Прямой метод заключается в группировке и анализе данных бухгалтерского учета, отражающих движение денежных средств в разрезе указанных видов деятельности. Анализ денежных средств прямым методом позволяет судить о ликвидности предприятия, т.к. он детально раскрывает движение денежных средств на его счетах, что дает возможность делать оперативные выводы относительно достаточности средств для уплаты по счетам текущих обязательств и осуществлять инвестиционную деятельность. В то же время, этот метод не раскрывает взаимосвязи полученного финансового результата с изменением величины денежных средств на счетах предприятия.

Косвенный метод заключается в перегруппировке и корректировке данных баланса и формы №2 с целью пересчета финансовых потоков в денежные потоки за отчетный период. Косвенный метод позволяет установить причину расхождения между полученной прибылью и оттоком денежных средств.

Составление прогнозного баланса. Баланс показывает общее количество и структуру активов компании, а также способ финансирования этих активов. Существует несколько техник моделирования прогнозного баланса, используемых в практике финансового управления.

1. Упрощенные способы прогнозирования, которые опираются на гипотезы пропорциональности затрат объему реализации с последующим выравниванием значений активов и пассивов путем итеративных расчетов.

являются улучшением упрощенного метода путем использования операционных бюджетов (продаж, запасов, производства, накладных расходов и т.п.) и последующего выравнивания «активной» и «пассивной» части баланса за счет формирования планов привлечения финансовых ресурсов. Данные методы применяются при автоматическом построении прогнозных балансов в компьютерных программах, которые базируются на обобщенной модели деятельности предприятия.

3. Техники моделирования операций бухгалтерского учета на балансовых счетах используют не только операционные бюджеты и бюджеты платежей, но также вспомогательные модели расчета себестоимости продукции, стоимости запасов и налогового бремени, базирующиеся на различных вариантах учетной политики предприятия. При этом может быть обеспечена важная для предприятий с высокой оборачиваемостью активов возможность «замыкать» баланс с периодом, принятым при построении бюджета движения денежных средств и бюджета доходов и расходов (неделя, декада, месяц и т.п.).

Таким образом, чтобы разработать прогноз баланса на конец периода начинают со стартового (начального) баланса.

Чтобы определить новый размер основного капитала следует прибавить любые приобретенные основные фонды к соответствующей категории (статье) актива баланса. Источником информации для этого шага является прогноз движения основных фондов и нематериальных активов предприятия с учетом амортизационных отчислений.

Оборотные активы, обычно состоящие из запасов (незавершенное производство, готовая продукция, др.), дебиторов и денежных средств (в кассе, расчетном счете), прогнозируются из проектируемого уровня продаж, особенностей производственного процесса и складирования, размера дебиторской задолженности и суммы сальдо движения денежной наличности.

Краткосрочные пассивы – это те долги, которые должны быть выплачены в течение года. Они состоят в основном из кредиторской задолженности, задолженности перед бюджетом.

Долгосрочные пассивы – это долги, которые подлежат уплате в течение более ⁹¹ года. Чтобы рассчитать, каков должен быть объем этих обязательств на конец прогнозируемого периода, необходимо к начальным долгосрочным обязательствам прибавить займы, осуществленные в течение этого периода, и вычесть сумму денег, уже выплаченных по обязательствам за это время (прогноз денежных поступлений и выплат). Собственные средства предприятия на конец года составят размер собственного капитала на начало деятельности (уставный капитал) плюс прибыль этого года (из прогноза прибылей (убытков)).

Степень детализации (или агрегации) статей прогнозного баланса непосредственно зависит от состава показателей, выбираемых для оценки деятельности. Поэтому в формате прогнозного баланса может быть большой «перекос» в детализации одной или нескольких групп статей. Как правило, наиболее детализируются статьи, которые представляют собой так называемые «болевые точки» предприятия. Так, в случае проблем с дебиторской задолженностью детализация в прогножном балансе может проводиться, например, по срокам задолженности, по типам дебиторов, по важным дебиторам (персонально) и т.п. Все три основных бюджета четко взаимосвязаны. Пример взаимозависимости между бюджетом движения денежных средств, прогножным бухгалтерским балансом и бюджетом доходов и расходов показан на рисунке 3.13.

Кроме того, для эффективного управления денежными потоками предлагается рассмотреть технологию анализа финансовых потоков. Для обеспечения формирования бездефицитного плана движения денежных средств предлагается использовать следующую технологию.

Этап 1 . Определение интервалов планирования с дефицитом денежных средств. Плановая служба предприятия проверяет план движения денежных средств на финансовую реализуемость, т.е. выявляет периоды времени с отрицательными и близкими к нулю значениями остатков денежных средств на конец периода. Для этого используется Технология 1.

Технология 1. Выявления периодов с дефицитом денежных средств включает ⁹² следующие шаги:

1. Подготовка исходной информации. Сбор данных у руководителей подразделений, бухгалтерии.

2. На основе данных, представленных подразделениями и бухгалтерией, рассчитываются следующие величины:

а) остаток денежных средств на начало планового периода по предприятию в целом;

б) суммарные поступления по рассматриваемым интервалам планирования по подразделениям и предприятию в целом;

в) суммарные платежи по рассматриваемым интервалам планирования по подразделениям и предприятию в целом;

г) «сальдо», т.е. разница между поступлениями и платежами подразделений и предприятия в целом;

д) строки «денежных средств на начало периода» в планах подразделений и предприятия в целом.

3. Проводится анализ результатов в табличной и графической форме: остатков денежных средств и динамики их изменения на заданное количество периодов планирования вперед.

Если план движения денежных средств финансово реализуем, то переходим на Этап 6 – Утверждения плана.

Этап 2. Если выявлены периоды с отрицательными остатками денежных средств (-дефициты), то план финансово нереализуем и необходимо его корректировать.

Возможны следующие способы корректировки плана:

а) за счет увеличения поступлений в предшествующие и текущий интервалы времени;

б) за счет снижения платежей в предшествующие и текущий интервалы времени;

в) за счет перенесения части поступлений на более ранние сроки;

г) за счет перенесения части платежей на более поздние сроки;

- д) за счет увеличения остатка денежных средств на начало периода;
- е) за счет взятия кредитов.

Рассматриваются способы корректировки:

2.1. Увеличения поступлений за счет:

- а) за счет роста объемов продаж;
- б) за счет увеличения цены (потребительских свойств продукции).
- в) возможны комбинированные варианты: увеличение объема продаж при уменьшении цены.

2.2. Уменьшение платежей за счет:

- а) снижение себестоимости (цены прихода);
- б) снижение постоянных издержек;
- в) более рациональное управление издержками;
- г) прочие.

2.3. Перенесение поступлений на более ранние сроки за счет:

- а) перехода на другую форму оплаты продукции;
- б) сокращение оборачиваемости товарно-материальных ресурсов;
- в) сокращения времени оборота денежных средств;
- г) ускорения сроков реализации проектов развития, приносящих прирост поступлений и др.

2.4. Перенесение платежей на более поздние сроки за счет:

- а) перехода на другую форму оплаты поставщиков: от предоплаты – к оплате по факту; от оплаты по факту – к оплате в рассрочку;
- б) замедления или сдвига во времени сроков реализации проектов развития и др.

2.5. Увеличение собственных денежных средств на начало периода за счет:

- а) увеличения уставного капитала (акций);
- б) реализации высоко ликвидных активов и т.д.

2.6. Взятие заемных средств.

На каждом этапе технологии происходит выработка новых вариантов плана движения денежных средств. При этом идет два процесса:

- последовательное улучшение плана;

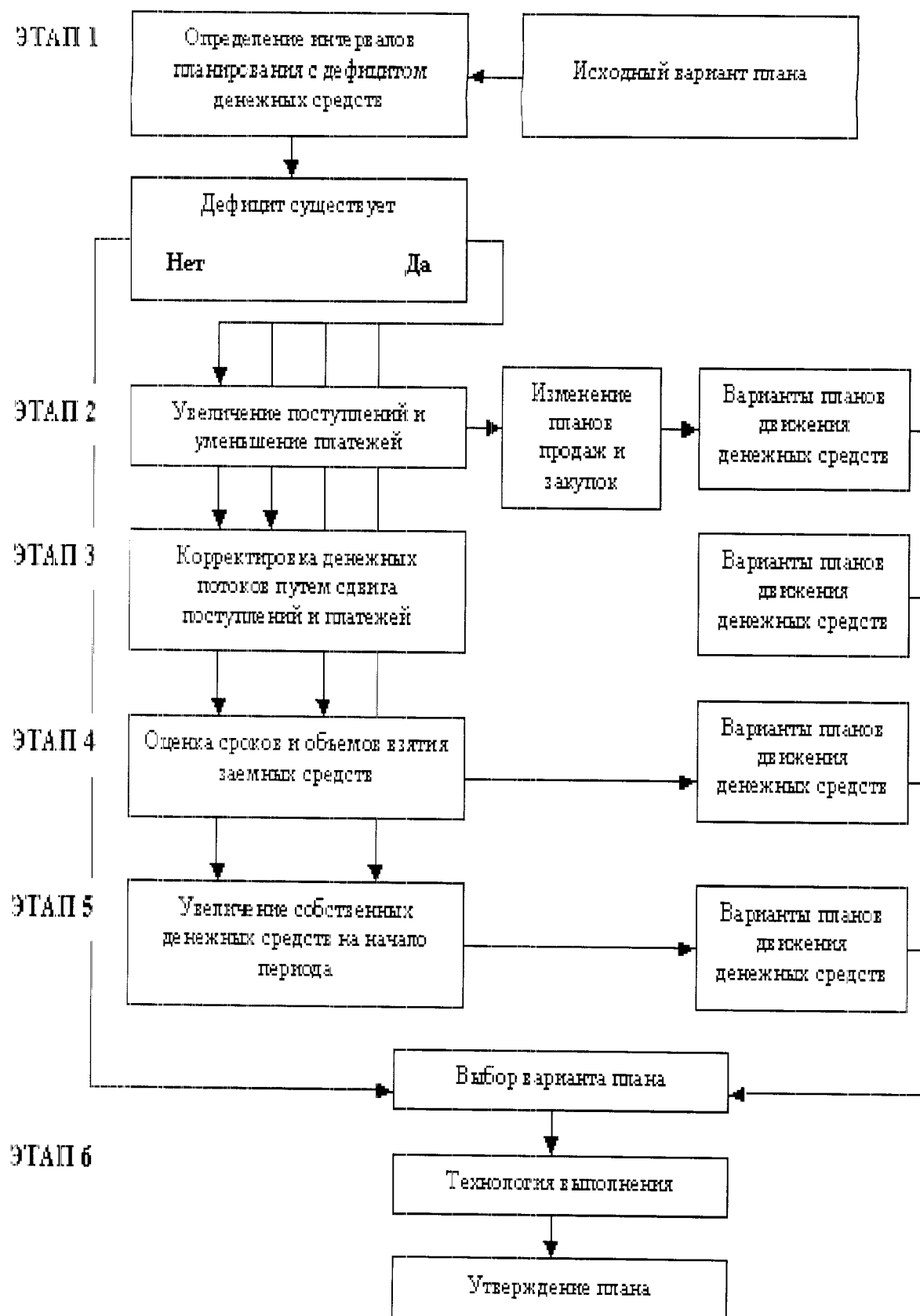


РИСУНОК 3.13. – Технология анализа и управления финансовыми потоками предприятия

- параллельное создание нескольких вариантов плана при помощи разных технологий. 95

Далее все планы снова попадают на Этап 1 проверки финансовой реализуемости.

Этап 3. Корректировка денежных потоков путем сдвига поступлений и платежей.

1. Последовательно рассматриваются все статьи поступлений и платежей (желательно с разукрупнением по ЦФО, подразделениям, товарным группам, проектам).

Проверяются возможности:

1.1. Сдвига поступлений последующего интервала в текущий интервал (дефицитный).

1.2. Сдвига платежей текущего интервала на последующий интервал.

2. Оцениваются возникающие при этом:

2.1. Возможные конфликты с потребителями (из-за требования произвести авансовые платежи).

2.2. Потери за счет выплаты штрафов, пеней; ухудшение отношений с поставщиками; социальная напряженность в коллективе фирмы.

3. Вырабатываются новые варианты планов движения денежных средств.

Происходит переход на Этап 1.

Этап 4. Взятие заемных средств (кредитов).

Этап 5. Увеличение собственных средств на начало планового периода. (Предназначено в основном для корректировки долгосрочных планов: один год, полгода. Как правило, возникает при необходимости финансирования проектов развития фирмы).

1. Рассматриваются следующие возможности:

а) Реализация активов фирмы (акции, основные средства и т.д.).

б) Выпуск акций.

в) Снижение дебиторской задолженности (работа с дебиторами).

г) Выпуск векселей, облигаций.

2. По каждому варианту просчитывают выручку и затраты на осуществление (издержки). 96

Составляются новые варианты планов движения денежных средств.

3. Происходит переход на этап 1 проверки финансовой реализуемости планов.

Этап 6. В результате проведения этапов 1-5 возникает несколько вариантов плана движения денежных средств.

Таким образом, анализ методов управления дебиторской задолженностью и денежными средствами позволил сделать следующие выводы:

1. Комплексный анализ дебиторской задолженности предприятия позволяет оценить ее эффективность, как для текущих (оперативных) целей (определение направлений работы с дебиторами, принятие решений в области оптимизации производственно-коммерческого цикла и т.д.), так и для стратегических целей развития (экономических, технологических, информационных, социальных, мотивационных и т.д.).

2. Эффективность оценки дебиторской задолженности предприятия проявляется в синергетическом взаимодействии процедур ее постатейного анализа, определения издержек на ее финансирование, а также расчета оптимального срока сокращения оборачиваемости дебиторской задолженности в зависимости от поставленных перед организацией стратегических целей (финансовых, технологических, социальных и пр.).

3. Эффективность политики управления денежными средствами предприятия можно оценить, сравнивая прогноз бюджета движения денежных средств, прогнозный бухгалтерский баланс и бюджет доходов и расходов с фактическими данными, полученными в отчетном периоде. Выявление отклонений позволит сделать выводы о нарушении в движении денежных средств.

3.2. Методология потребности предприятия в оборотном капитале в рамках системы бюджетного планирования

Для организации системы планирования оборотных средств на предприятии, адекватной требованиям рыночных условий, рекомендуется

создание комплексной системы управления финансами, основанной на разработке и контроле исполнения иерархической системы бюджетов предприятия. ⁹⁷

Под бюджетированием в рамках данного блока проблем следует понимать технологию составления скоординированного по всем подразделениям или функциям плана работы организации, базирующуюся на комплексном анализе прогнозов изменения внешних и внутренних параметров и получении посредством расчета экономических и финансовых индикаторов деятельности предприятия, что позволяет детально определить потребность в оборотном капитале (рисунок 3.14.).

Операционный бюджет показывает планируемые операции на предстоящий год для сегмента или отдельной функции предприятия. Операционный бюджет включает в себя такие бюджеты, как бюджет продаж (бюджет доходов), производственный бюджет (с детализацией в отдельных бюджетах по всем основным элементам производственных затрат), бюджет товарно-материальных запасов и бюджеты коммерческих и общих и административных расходов.

Финансовый бюджет – это план, в котором отражаются предполагаемые источники финансовых средств и направления их использования в будущем периоде. Финансовый бюджет включает в себя прогнозный отчет о прибылях и убытках, бюджет капитальных затрат, бюджет денежных средств предприятия и подготовленный на их основе прогнозный бухгалтерский баланс.

Исследование практики бюджетного планирования дало основание автору предложить, что для детального расчета бюджета предприятия необходимо предусмотреть следующие прогнозы изменения внешней и внутренней среды:

1. Прогноз взаимоотношений с покупателями – бизнес-прогноз предназначен для определения взаимоотношений с контрагентами, связанных с реализацией продукции. В бизнес прогнозе необходимо указать следующие данные:

- клиент – участник предполагаемой торговой операции;

- товар -- предмет предполагаемой торговой операции;
- цена – цена для клиента;
- ставка НДС – необходима для начисления налога на предполагаемую торговую операцию;
- авансы – если с клиентом используется авансовый метод расчета, необходимо указать сумму авансов на начало и конец планового периода. При расчете бюджета поступления денежных средств уменьшаются на сумму авансов полученных в начале периода и увеличиваются на сумму авансов, предполагаемых к получению в конце периода;
- спрос -- объем спроса товара в указанных единицах измерения;
- вероятность -- необходима при наличии ограничения производственных мощностей: в этом случае при расчете производственной программы в первую очередь должен производиться продукт, вероятность контракта которого наиболее высокая;
- отсрочка платежа (в днях) – определяет график движения средств. Отсрочка бывает положительной, в случае задержки платежа, и отрицательной, в случае предоплаты;
- тип оплаты – предполагаемый тип оплаты клиента. Существует три возможных типа оплаты: деньги, взаимозачет и векселя. Возможны комбинации оплаты деньги взаимозачет и деньги-векселя в процентах от общей суммы оплаты.

2. Прогноз взаимоотношений с поставщиками – бизнес-прогноз предназначен для определения взаимоотношений с контрагентами, связанных с покупкой сырья, материалов и т.д. В бизнес прогнозе необходимо указать следующие данные: клиент, товар, цена, ставка НДС, отсрочка платежа, тип оплаты аналогично бизнес-прогнозу «Взаимоотношения с покупателями», а также:

- авансы – если с клиентом используется авансовый метод расчета, необходимо указать сумму авансов на начало и конец планового периода. При расчете бюджета расходы денежных средств уменьшаются на сумму авансов выданных

в начале периода и увеличиваются на сумму авансов, предполагаемых к выдаче в конце периода;

- предложение – объем предложения товара в указанных единицах измерения;
- вероятность – необходима при наличии ограничения предложения поставщиков: в этом случае при расчете бюджета закупок в первую очередь должна производиться закупка у поставщика, вероятность контракта которого наиболее высокая;
- минимальная партия – предназначена для характеристики объема продаж поставщика. В случае если рассчитанная потребность меньше минимальной партии, закупки должны производиться на величину минимальной партии, а избыток ресурсов помещаться на склад.

3. Прогноз складских запасов – бизнес-прогноз предназначен для определения величины предполагаемых запасов на начало планового периода (по начальным запасам обязательно необходимо указать себестоимость), а также нормируемых запасов для обеспечения бесперебойной работы предприятия. При дальнейшем расчете необходимо проанализировать разницу между предполагаемыми и нормируемыми запасами, и, по мере необходимости, должен производиться либо расход со склада, либо закупка или выработка на склад (нормируемые запасы являются обязательными для исполнения).

4. Прогноз производственных мощностей – бизнес-прогноз предназначен для характеристики производственной специфики предприятия: определения максимальных возможностей по выпуску продукции в зависимости от мощностей используемого оборудования, откорректированных с учетом планируемых остановок. В бизнес прогнозе указывается суточная мощность каждой производственной установки с начала планового периода и затем, по необходимости, ставятся даты ее изменения. Если на оборудовании выпускается несколько продуктов, они считаются конкурирующими, т.е. не могут производиться одновременно. Мощность по конкурирующим продуктам указывается максимально возможная, без учета производства других изделий.

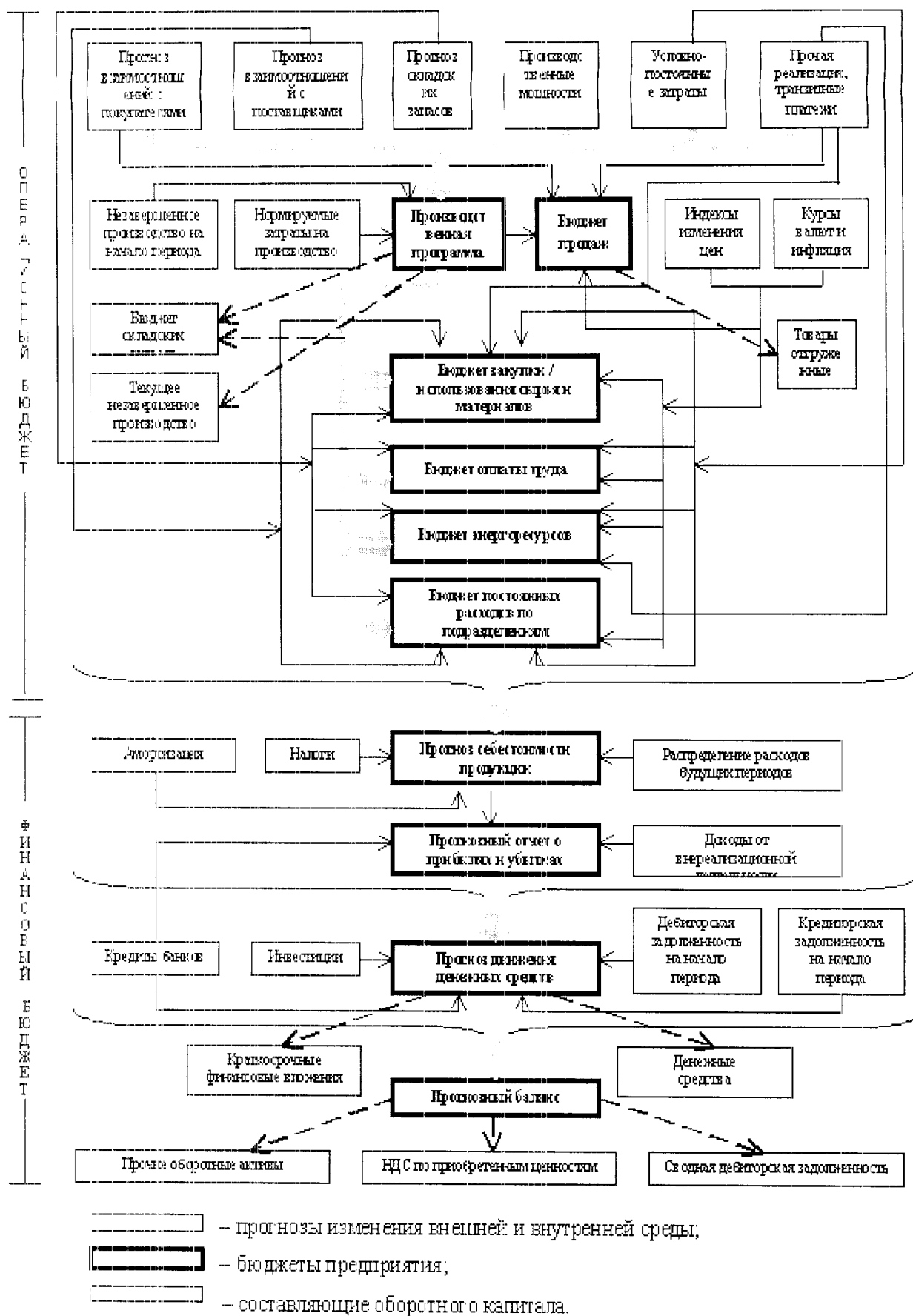


РИСУНОК - 3.14. Схема определения величины оборотного капитала предприятия

В процессе расчета мощность необходимо перераспределить между¹⁰¹ конкурирующими продуктами на основании приоритетности потребностей.

5. Прогноз условно-постоянных затрат – бизнес-прогноз предназначен для планирования условно-постоянных затрат, к которым относятся общецеховые затраты (центром затрат которых выступают подразделения, выпускающие продукцию или услуги) и общезаводские затраты (центром затрат которых выступают подразделения, непосредственно не участвующие в процессе производства), а также внепроизводственные расходы. При расчете бюджета общую сумму цеховых и заводских затрат, относимых на себестоимость, необходимо распределить на выпускаемую продукцию относительно принятой на предприятии базы распределения.

6. Прогноз коммерческих условно-постоянных расходов – бизнес-прогноз предназначен для планирования расходов, связанных с коммерческой деятельностью предприятия. Коммерческие расходы распределяются на себестоимость всей товарной продукции пропорционально прибыли от каждого продукта.

7. Прогноз прочей реализации – бизнес-прогноз предназначен для определения объема доходов предприятия от прочей деятельности. В бизнес прогнозе необходимо указать следующие данные: клиент, товар, цена, ставка НДС, авансы, спрос, вероятность, отсрочка платежа, тип оплаты аналогично бизнес прогнозу «Взаимоотношения с покупателями», а также:

- норма прибыли (только для элементов в рублях) – указывается в процентах и определяет предполагаемую сумму получения прибыли от данной операции. Норма прибыли необходима для упрощенного расчета себестоимости прочей реализации предприятия, в случае если элемент планируется в тенге и не имеется возможность детально рассчитать себестоимость (нет калькуляции или нет смысла детализировать расчет из-за незначительной доли получаемых доходов).

- показатель собственных услуг (только для элементов в тенге) – необходим если затраты на указанную операцию уже включены в смету цеховых расходов (например, в смету условно-постоянных расходов цеха введена сумма

зарплаты, материалов, ГСМ и т.д. с учетом осуществления прочей¹⁰² деятельности). При расчете затраты на операцию не увеличивают расходную часть бюджета (так как уже учтены в смете какого-либо цеха) и вычитаются из суммы общецеховых (если элемент присутствует в справочнике структуры производства) или общезаводских расходов при распределении на себестоимость.

8. Прогноз транзита материалов и энергоресурсов – бизнес-прогноз предназначен для определения объема транзитных платежей предприятия (под транзитом подразумевается передача денежных ресурсов предприятия во временное пользование на условиях возвратности без получения прибыли, например перевыставление счетов за ж/д тариф). Транзитные платежи отражаются только в бюджете денежных средств, где расход денег равен спросу клиента, а возврат сдвигается на отсрочку платежа по контракту. В бизнес прогнозе необходимо указать следующие данные: клиент, товар, цена, авансы, спрос, вероятность, отсрочка платежа, тип оплаты аналогично бизнес прогнозу «Взаимоотношения с покупателями».

9. Прогноз нормируемых затрат – бизнес-прогноз предназначен для планирования нормируемых затрат, для каждого продукта отдельно по соответствующим статьям затрат в целях расчета общей потребности предприятия на производственную программу, и расчета себестоимости продукции. Нормы расхода также определяют внутреннюю кооперацию между цехами предприятия, в случае если производство продукта требует использования полуфабрикатов собственного изготовления или выполнения технологических операций. При планировании нормируемых затрат необходимо учитывать, что один и тот же продукт может производиться на разном оборудовании и иметь несколько различных рецептур (маршрутов) в зависимости от типа оборудования или используемых компонентов. Рецептуры (маршруты) имеют определенный срок действия и приоритетность использования. Отдельное внимание должно уделяться величине производственного цикла продукта, так как его производство должно быть обеспечено необходимыми компонентами к началу производственного цикла

или на какой-либо его стадии (определяется сроком обеспечения компонента,¹⁰³ который показывает за сколько дней ранее даты отгрузки компонент должен быть отпущен в производство).

10. Прогноз незавершенного производства – бизнес-прогноз предназначен для определения объема незавершенного производства на начало планового периода по каждому изделию на конкретном оборудовании и срока его изготовления. В случае если изделие находится в незавершенном производстве, оно уменьшает мощности своего оборудования до момента изготовления.

11. Прогноз индексов изменения цен – бизнес-прогноз предназначен для формирования перечня цен (без НДС), действующих на начало планового периода, по элементам бюджетных статей, а также предполагаемых индексов их изменения. Указанная информация будет использована для расчета бюджетов в стоимостном выражении.

12. Прогноз курсов валют и инфляции – бизнес-прогноз предназначен для определения возможного изменения курсов валют, в которых предприятие осуществляет расчеты и инфляции тенге. Это необходимо для пересчета валютных платежей в тенгевый эквивалент и определения курсовых разниц, а также расчета роста цен элементов бюджетных статей (в случае отсутствия конкретного индекса цен).

13. Прогноз распределения расходов будущих периодов – бизнес-прогноз предназначен для регулирования себестоимости продукции ежемесячно путем перераспределения затрат. В бизнес-прогнозе также может быть указан входящий остаток прошлых периодов для распределения на себестоимость продукции. Перераспределяться могут общезаводские и общецеховые расходы.

14. Прогноз налоговых платежей – бизнес-прогноз предназначен для формирования данных по налоговым платежам предприятия: налоговым ставкам, налоговым льготам, налоговым периодам. В зависимости от типа (себестоимость, финансовый результат, прибыль, косвенный налог), соответствующие налоги будут влиять на расчет себестоимости, совокупных доходов и расходов и движения денежных средств.

15. Прогноз амортизационных отчислений – бизнес-прогноз предназначен¹⁰⁴ для формирования данных по основным средствам и нематериальным активам предприятия с целью расчета амортизационных отчислений, который происходит на основании первоначальной стоимости, предполагаемого поступления или выбытия, среднегодовой нормы амортизации и накопленного износа внеоборотных активов. В зависимости от типа затрат (себестоимость или прибыль) и центра затрат (цех, общезаводские и т.д.) амортизационные отчисления влияют на конечные результаты расчета расходов предприятия. В случае если накопленный износ становится равным первоначальной стоимости, амортизация перестает начисляться.

16. Прогноз доходов от внереализационной деятельности – бизнес-прогноз предназначен для планирования доходов от участия в деятельности других организаций, доходов от операций с ценными бумагами, от прочих финансовых вложений. Данные используются для расчета доходов предприятия и поступления денежных средств.

17. Прогноз кредитов банков – бизнес-прогноз предназначен для планирования привлечения кредитных ресурсов и расходования финансовых средств на выплату кредитов и погашение процентов. Движение кредитных ресурсов рассчитывается на основании остатка невыплаченного кредита, планируемых сумм поступления и погашения кредита, а также планируемой процентной ставки по кредитам и займам. Проценты по кредитам и займам относятся на финансовый результат деятельности предприятия и уменьшают налогооблагаемую базу для налога на прибыль.

18. Прогноз графика платежей - бизнес-прогноз используется для определения параметров платежей по бюджетным элементам, у которых отсутствует поставщик (зарплата и т.д.) или, в случае наличия поставщика, он может быть использован как упрощенная форма бизнес-прогнозов «Прогноз погашения кредиторской задолженности прошлых лет» и «Прогноз взаимоотношений с поставщиками» и предназначен для планирования погашения кредиторской задолженности прошлых лет без указания конкретных кредиторов и детального графика погашения, а также для определения

величины авансов выданных на начало и конец периода, отсрочки по текущим¹⁰⁵ платежам по элементу. В прогноз вводится:

- величина кредиторской задолженности и количество дней ее погашения или величина авансов выданных на начало периода. Данные используются при расчете расхода денежных средств: погашение задолженности производится равными долями в течение запланированного количества дней дополнительно к текущим платежам, а сумма выданных авансов уменьшает текущий платеж;
- отсрочка по текущим платежам (может быть отрицательной в случае предоплаты). При расчете расхода денежных средств сумма платежа делится на количество дней месяца и смещается относительно месяца в объеме, приходящемся на период отсрочки (предоплаты);
- авансы на конец периода. Данные используются для увеличения декабрьского платежа на указанную сумму авансов;

19. Прогноз инвестиций – бизнес-прогноз предназначен для планирования вложения средств в долгосрочные и краткосрочные инвестиционные проекты, осуществляемые за счет прибыли предприятия. Данные используются для расчета расходования денежных средств.

20. Прогноз погашения дебиторской задолженности прошлых лет – бизнес-прогноз предназначен для планирования поступлений денежных средств от дебиторской задолженности прошлых лет по конкретным клиентам (текущая дебиторская задолженность формируется по бизнес прогнозам «Прогноз взаимоотношений с покупателями» и «Прогноз прочей реализации»). Данные формируются на начало планового периода, с указанием общей суммы задолженности (включая НДС) и ее планируемого погашения с учетом вида оплаты (деньги, взаимозачет, векселя). Информация бизнес прогноза используется для расчета поступления денежных средств.

21. Прогноз погашения кредиторской задолженности прошлых лет – бизнес-прогноз предназначен для планирования выплат денежных средств по кредиторской задолженности прошлых лет по конкретным поставщикам. Данные формируются на начало планового периода, с указанием общей суммы задолженности (включая НДС) и ее планируемого погашения с учетом вида

оплаты (деньги, взаимозачет, векселя). Информация бизнес прогноза¹⁰⁶ используется для расчета расхода денежных средств.

На основании вышеприведенного перечня прогнозов изменения внешней и внутренней среды происходит расчет следующих бюджетов:

1. Производственная программа – предназначена для предоставления сводного плана основного и вспомогательного производства по подразделениям. Производственная программа рассчитывается с учетом ранжирования спроса клиентов и сторонних потребителей, ранжирования предложения поставщиков и устранения дефицита сырья и материалов, определения величины предполагаемых и нормируемых складских запасов, производственных мощностей с учетом остановок производства, а также внутренней потребности предприятия в полуфабрикатах и продуктах вспомогательного производства.

2. Бюджет продаж – предназначен для расчета бюджета продаж предприятия, сформированного на основе реальных возможностей и отражающего сбытовую политику предприятия по отношению к каждому клиенту. В натуральном выражении отгрузка планируется при расчете производственной программы предприятия и включает в себя объем спроса клиентов не встретивший ограничения по мощностям, возможностям закупки сырья и материалов и т.д. В стоимостном выражении отгрузка получается перемножением натурального объема на отпускные цены для конкретных клиентов с учетом индексов их изменения.

3. Бюджет закупки сырья и материалов – предназначен для формирования плана службы материально-технического снабжения, рассчитанного на основании потребности предприятия в различных ресурсах и предложения различных поставщиков. В натуральном выражении закупка сырья и материалов формируется на стадии расчета производственной программы предприятия посредством определения потребности в сырье и материалах через нормы, и выпуск продукции, и/или прогноз условно-постоянных затрат, прогноз прочей реализации и сопоставления этой потребности со складскими запасами и с предложением поставщиков для выбора наиболее приоритетных и

определения программы закупок (с учетом минимальной партии поставщика и возможностью опережающих закупок для устранения возникающих ограничений).

4. Бюджет закупки энергоресурсов – предназначен для формирования плана энергетической службы, рассчитанного на основании потребности предприятия в энергоресурсах на производственную программу и прочие нужды, возможностей собственного производства энергоресурсов и различных тарифов в зависимости от заявленной мощности.

5. Бюджет оплаты труда – предназначен для расчета затрат на заработную плату по всем категориям персонала, а также отчислений от заработной платы.

6. Себестоимость продукции – предназначен для расчета планируемой себестоимости производимой и реализуемой продукции в целях обеспечения базы для оценки рентабельности каждого продукта и прибыли от основной деятельности предприятия. Расчет себестоимости продукции происходит в несколько этапов: на первом этапе определяются прямые переменные затраты на выпуск каждого элемента по всем статьям производственной себестоимости путем произведения расходной нормы на единицу продукции каждого компонента, объема выпуска по данному элементу и цены расходования компонента со склада (цена расходования со склада усредняет цены на различные партии компонента, например купленные у разных поставщиков). Если элемент содержит полупродукт собственного производства, то стоимость полупродуктов добавляется как сумма входящих в них прямых переменных затрат. На втором этапе определяются общецеховые и общезаводские расходы и распределяются на себестоимость продукции по существующим на предприятии алгоритмам. На третьем этапе происходит уменьшение (увеличение) себестоимости продукта на величину расходов будущих периодов. На четвертом этапе распределяются коммерческие затраты на отгружаемую продукцию и рассчитывается коммерческая себестоимость, прибыль и рентабельность от каждого продукта;

7. Прогноз доходов и расходов – предназначен для прогнозирования размера получаемой прибыли как разницы между доходами и расходами

предприятия. Данные по доходам от основной деятельности и прочей реализации формируются при расчете бюджета продаж. Данные по доходам от внереализационной деятельности переносятся из соответствующего бизнес прогноза и, в дополнение к этому, если предприятие ведет валютные расчеты с клиентами определяются суммы курсовых разниц. Курсовые разницы рассчитываются как произведение изменения курса валюты за период отсрочки платежа по контракту на стоимостной объем отгрузки в валюте. Данные по расходам формируются на основании затрат, относимых на себестоимость продукции, расчета налогов и затрат, финансируемых из прибыли (кроме инвестиций).

8. Прогноз движения денежных средств – предназначен для формирования плана финансирования, который отражает денежные потоки: поступления и выплаты по всем направлениям движения средств. Расчет движения денежных средств производится на основании расчета доходов и расходов предприятия посредством начисления НДС по указанным ставкам, определения объема поступления средств в каждом месяце и потребности в финансовых ресурсов для покрытия расходов с учетом запланированных отсрочек платежей.

9. Прогнозный баланс – предназначен для определения общего количества и структуры активов компании, а также способа финансирования этих активов.

10. Бюджеты подразделений – предназначены для детального определения плана работы и потребностей каждого подразделения в различных ресурсах, необходимых для нормального функционирования в течение анализируемого периода.

На основании данных производственной программы, а также бюджета закупки сырья и материалов, бюджета оплаты труда, бюджета энергоресурсов, бюджета постоянных расходов по подразделениям производится детальное планирование бюджета складских запасов и расходов по текущему незавершенному производству. По данным бюджета продаж формируется перечень товаров отгруженных. Учет КФВ и денежных средств ведется по

прогнозу движения денежных средств, а величина прочих оборотных активов, НДС, а также дебиторской задолженности контролируется по прогнозному балансу.

Рассмотрим пример определения величины дебиторской задолженности предприятия Н в рамках бюджета на 2005 год (таблицы 3.19., 3.20., 3.21., 3.22.).

Таблица 3.19. – Контракт с покупателем 1

Продукт А

Месяц	Спрос, тыс.тенге.	Отсрочка платежа, дней
Январь	354,568	5
Февраль	349,657	5
Март	321,275	5
Апрель	318,175	5
Май	339,956	5
Июнь	352,931	5
Июль	352,745	5
Август	322,846	5
Сентябрь	333,936	5
Октябрь	353,926	5
Ноябрь	355,875	5
Декабрь	348,248	5

Таблица 3.20. – Контракт с покупателем 2

Продукт А

Месяц	Спрос, тыс. тенге.	Отсрочка платежа, дней
Январь	275,290	10
Февраль	275,075	10
Март	269,028	10
Апрель	263,937	10
Май	271,986	10
Июнь	277,467	10
Июль	273,489	10
Август	280,481	10
Сентябрь	277,567	10
Октябрь	269,347	10
Ноябрь	280,855	10
Декабрь	272,973	10

Таблица 3.21. – Контракт с покупателем 3

Продукт А

Месяц	Спрос, тыс. тенге.	Отсрочка платежа, дней
Январь	301,927	15
Февраль	310,931	15

Март	311,406	15
Апрель	300,099	15
Май	329,489	15
Июнь	312,497	15
Июль	300,176	15
Август	308,379	15
Сентябрь	303,157	15
Октябрь	309,746	15
Ноябрь	310,932	15
Декабрь	317,851	15

Таблица 3.22. – Определение величины дебиторской задолженности ТОО в рамках бюджета за 2005 год

Месяц	Расчет дебиторской задолженности, тыс. тенге.
Январь	Покупатель 1 – $354,568/31*5 = 57,188$
	Покупатель 2 – $275,290/31*10 = 88,803$
	Покупатель 3 – $301,927/31*15 = 146,093$
	Итого – 292,084
Февраль	Покупатель 1 – $349,657/28*5 = 62,438$
	Покупатель 2 – $275,075/28*10 = 98,241$
	Покупатель 3 – $310,931/28*15 = 166,570$
	Итого – 327,249
Март	Покупатель 1 – $321,275/31*5 = 51,818$
	Покупатель 2 – $269,028/31*10 = 86,783$
	Покупатель 3 – $311,406/31*15 = 150,680$
	Итого – 289,281
Апрель	Покупатель 1 – $318,175/30*5 = 53,029$
	Покупатель 2 – $263,937/30*10 = 87,979$
	Покупатель 3 – $300,099/30*15 = 150,049$
	Итого – 291,057
Май	Покупатель 1 – $339,956/31*5 = 54,831$
	Покупатель 2 – $271,986/31*10 = 87,737$

	Покупатель 3 – $329,489/31 \cdot 15 = 159,430$ Итого – 301,998
Июнь	Покупатель 1 – $352,931/30 \cdot 5 = 58,821$ Покупатель 2 – $277,467/30 \cdot 10 = 92,489$ Покупатель 3 – $312,497/30 \cdot 15 = 156,248$ Итого – 307,558
Июль	Покупатель 1 – $352,745/31 \cdot 5 = 56,894$ Покупатель 2 – $273,489/31 \cdot 10 = 88,222$ Покупатель 3 – $300,176/31 \cdot 15 = 145,246$ Итого – 290,362
Август	Покупатель 1 – $322,846/31 \cdot 5 = 52,071$ Покупатель 2 – $280,481/31 \cdot 10 = 90,477$ Покупатель 3 – $308,379/31 \cdot 15 = 149,215$ Итого – 291,763
Сентябрь	Покупатель 1 – $333,936/30 \cdot 5 = 55,656$ Покупатель 2 – $277,567/30 \cdot 10 = 92,522$ Покупатель 3 – $303,157/30 \cdot 15 = 151,578$ Итого – 299,756
Октябрь	Покупатель 1 – $353,926/31 \cdot 5 = 57,084$ Покупатель 2 – $269,347/31 \cdot 10 = 86,886$ Покупатель 3 – $309,746/31 \cdot 15 = 149,877$ Итого – 293,847
Ноябрь	Покупатель 1 – $355,875/30 \cdot 5 = 59,312$ Покупатель 2 – $280,855/30 \cdot 10 = 93,618$ Покупатель 3 – $310,932/30 \cdot 15 = 155,466$ Итого – 308,396
Декабрь	Покупатель 1 – $348,248/31 \cdot 5 = 56,169$

	112 Покупатель 2 – $272,973/31*10 = 88,055$ Покупатель 3 – $317,851/31*15 = 153,798$ Итого – 298,022
--	--

Таким образом, анализ методов планирования и способов управления оборотными средствами предприятия позволил сделать следующие выводы:

1. Анализ практики нормирования оборотных средств показал, что работа по установлению научно-обоснованных норм и нормативов оборотных средств в исследуемой отрасли требует существенного улучшения. Значение нормирования оборотных средств в современных условиях несколько не снижается. Экономически обоснованное нормирование позволяет предприятиям правильно ориентироваться во всех вопросах, связанных с функционированием оборотных средств.

2. Для организации системы планирования оборотных средств на предприятии, адекватной требованиям рыночных условий, рекомендуется создание комплексной системы управления финансами, основанной на разработке и контроле исполнения иерархической системы бюджетов предприятия.

3. Разработанная модель определения величины оборотного капитала, базирующаяся на прогнозах изменений макро- и микросреды, позволит предприятию в рамках системы бюджетного планирования рассчитывать величину оборотных средств предприятия в плановом периоде, а также своевременно вносить корректировки при изменениях внешней и внутренней среды.

3.3 Пути совершенствования политики управления текущими активами предприятия

Основной целью данной части дипломной работы является раскрытие и обоснование основных путей по совершенствованию политики управления текущими активами на предприятии ТОО ФК «Ромат».

Оценка системы управления текущими активами, сложившейся на предприятии ТОО ФК «Ромат» сегодня, позволяет сделать вывод о некоторых недостатках в ее построении.

Безусловно, отрицательным является уменьшение наличности на текущем счёте предприятия. Но и резкое увеличение (на ТОО ФК «Ромат» на конец отчётного года они увеличились на 37 процентов) также может свидетельствовать о неблагоприятных тенденциях, например, о снижении возможностей роста и эффективности инвестиций.

Тревожным фактором является повышение относительной доли неоправданной дебиторской задолженности в активах предприятия, т.е. долгов покупателей, старение дебиторских счетов. Это значит, что, либо предприятие проводит неразумную политику коммерческого кредита по отношению к своим потребителям, либо сами потребители задерживают платежи. За внешними изменениями статей дебиторской задолженности может скрываться неблагоприятная концентрация продаж слишком малому числу покупателей, банкротство клиентов фирмы или уступки клиентам и т.д. ТОО ФК «Ромат», к сожалению, ведет сегодня неразумную политику коммерческого кредитования в связи с активным завоеванием доли рынка.

Для оценки состояния фирмы необходимо проанализировать данные о материальных запасах. Подозрительно не только увеличение запасов, которое нередко означает затоваривание, но и их снижение которое имеет место на ТОО ФК «Ромат», так как на конец отчетного периода они сократились на 8 процентов. Последние может означать перебои в производстве и снабжении и иметь следствием невыполнение обязательств по поставкам. Всякие резкие изменения в инвестициях в товарно-материальные запасы говорит о нестабильности производства.

Изучение основных концептуальных подходов к системе управления текущими активами на предприятии и полученные аналитические результаты позволяют четко сформулировать приоритетные цели, задачи и методы управления текущими активами для предприятия ТОО ФК «Ромат» (см рисунок 3.15). Анализируя предложенную схему на рисунке 3.15 можно отметить, что

цели и характер отдельных видов текущих активов имеют отличительные особенности. Поэтому для предприятия необходимо разработать самостоятельную политику управления отдельными видами текущих активов, что и будет являться областью дальнейшего исследования (см рисунок 3.16).

3.4 Оптимизация и планирование материальных потоков предприятия

Оптимизация материальных потоков является одним из наиболее сложных этапов управления этими потоками, в котором принимают участие менеджеры многих функциональных служб предприятия.

Оптимизация материальных потоков представляет собой процесс выбора наилучших форм их организации на предприятии с учетом условий и особенностей осуществления технологического цикла его операционной деятельности.

Основной целью оптимизации материальных потоков предприятия является обеспечение своевременной доставки различных материальных активов в необходимом количестве в нужные пункты с минимумом затрат на осуществление этого процесса.

В целом система обеспечивает комплексное управление тремя основными видами материальных потоков:

- входящим материальным потоком сырья и материалов, доводящим их до мест производственного потребления. Функции управления этим материальным потоком возлагаются на снабженческую логику;
- внутренним материальным потоком, формируемым в различных звеньях непосредственного производства продукции в рамках предприятия. Функции управления этим материальным потоком возлагаются на производственную логику;
- выходящим материальным потоком готовой продукции, отпускаемой (отгружаемой) покупателям. Функции управления этим материальным потоком возлагаются на сбытовую логику.

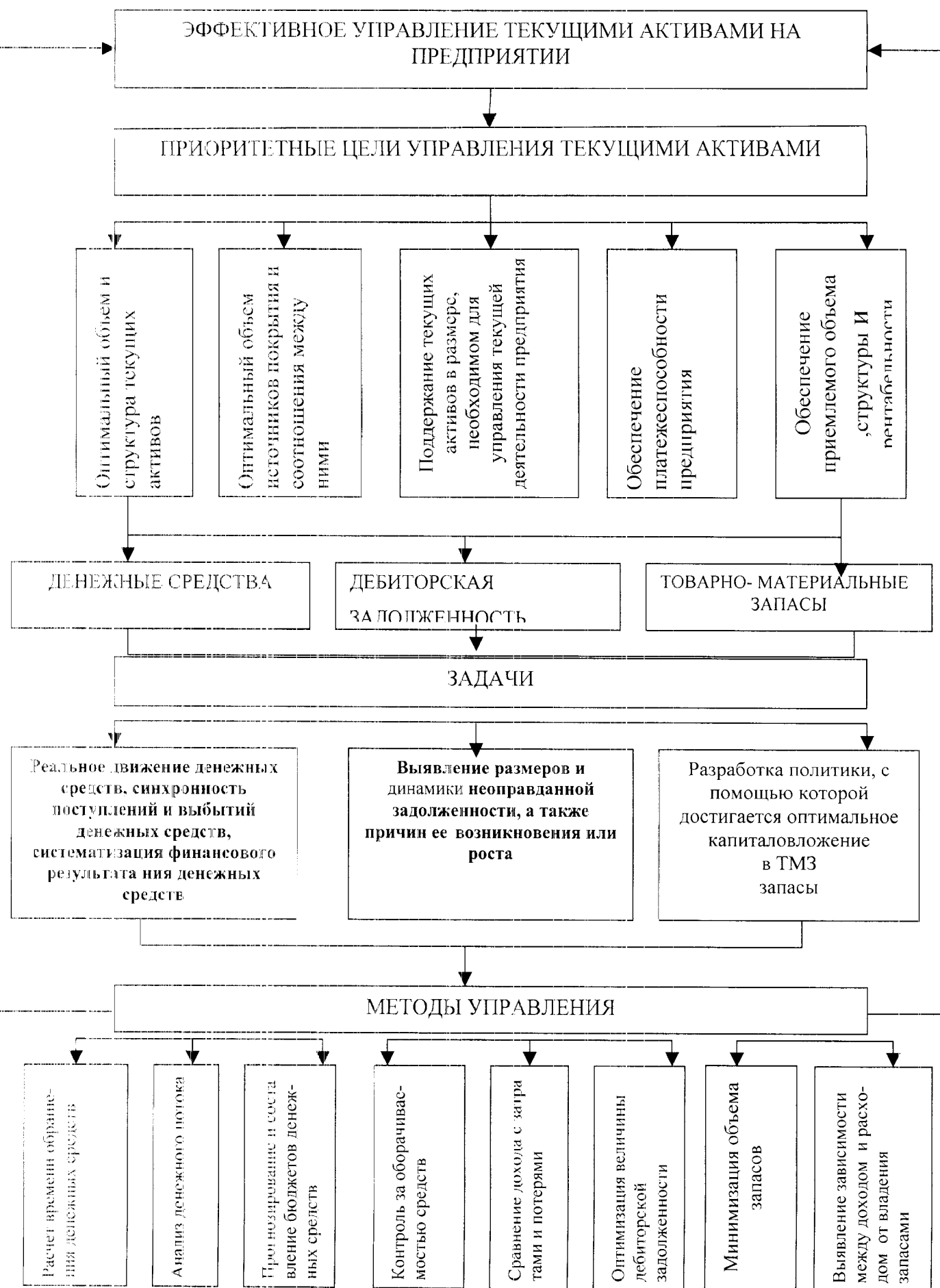


РИСУНОК 3.14 – Эффективное управление текущими активами

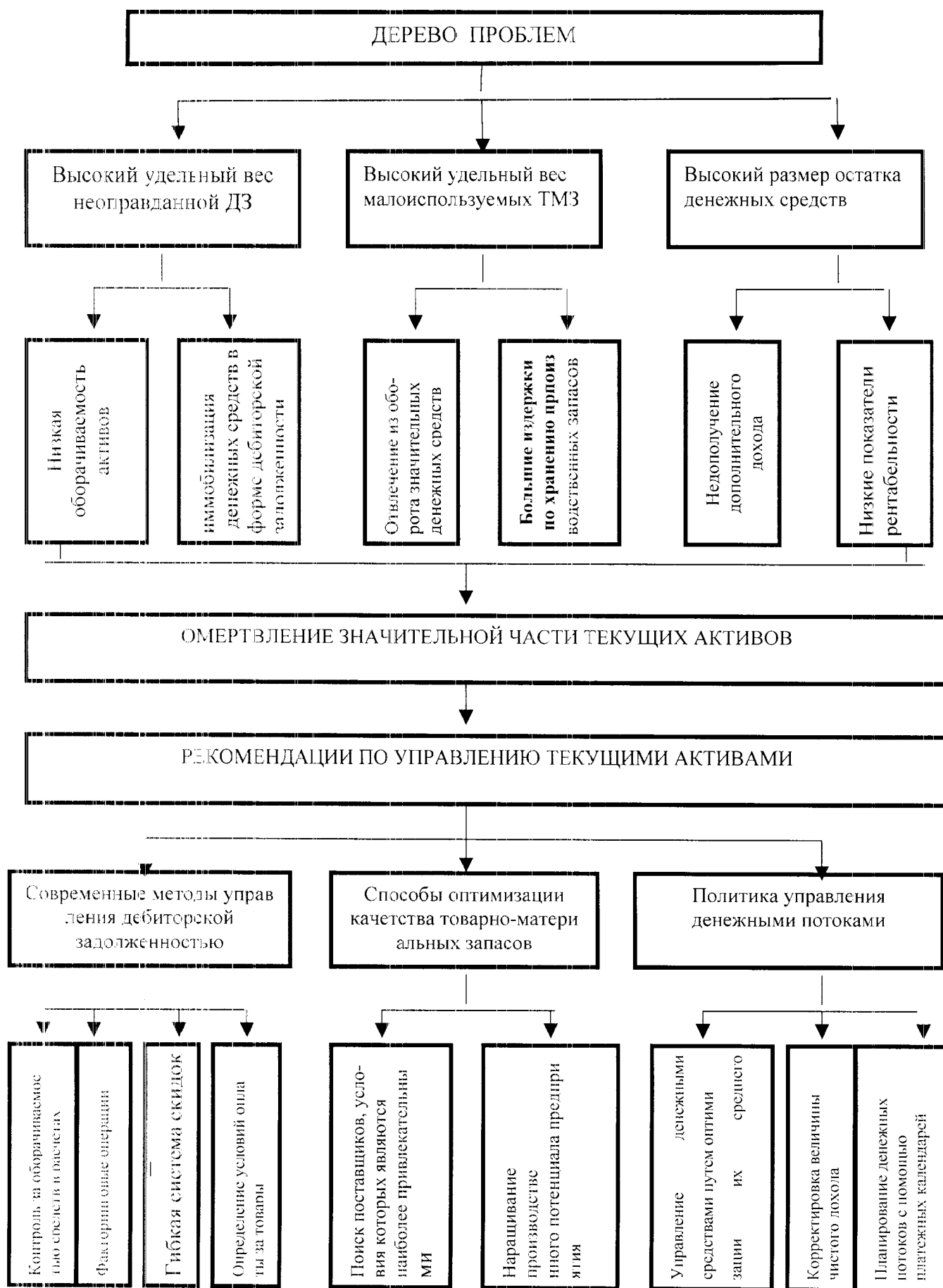


РИСУНОК 3.15 - Формирование дерева проблем предприятия

Основные этапы процесса оптимизации материальных потоков ТОО ФК «Ромат» можно представить на рисунке 3.16.

Кроме того, текущее планирование материальных потоков играет важную роль в управлении их организацией на предприятии. Функциональная направленность этого планирования и основные виды текущих операционных планов тесно связаны с конкретными видами материальных потоков предприятия. Характер этой связи может быть проиллюстрирован данными таблицы 3.23

Таблица 3.23 – Функциональная связь основных видов планов деятельности предприятия с видами его материальных потоков

Виды материальных потоков предприятия	Основные виды текущих планов операционной деятельности предприятия
1 Входящий материальный поток	План материально-технического обеспечения предприятия
2 Внутренний материальный поток	Производственная программа предприятия (план выпуска продукции)
3 Выходящий материальный поток	План реализации (сбыта) продукции

Как видно из приведенной таблицы, текущее планирование материальных потоков предприятия состоит в разработке трех основных видов планов его операционной деятельности: плана материально-технического обеспечения предприятия; производственной программы предприятия (плана выпуска продукции); плана реализации (сбыта) продукции предприятия.

Все виды перечисленных планов операционной деятельности предприятия, связанных с организацией его материальных потоков, разрабатываются на предстоящий год в разрезе отдельных кварталов.

Центральную роль в системе этих планов играет производственная программа предприятия (план выпуска продукции), которая является стержнем всего планирования операционной деятельности. На основе показателей производственной программы разрабатываются все остальные виды планов операционной деятельности предприятия, в том числе план материально-технического обеспечения и план реализации (сбыта) продукции.

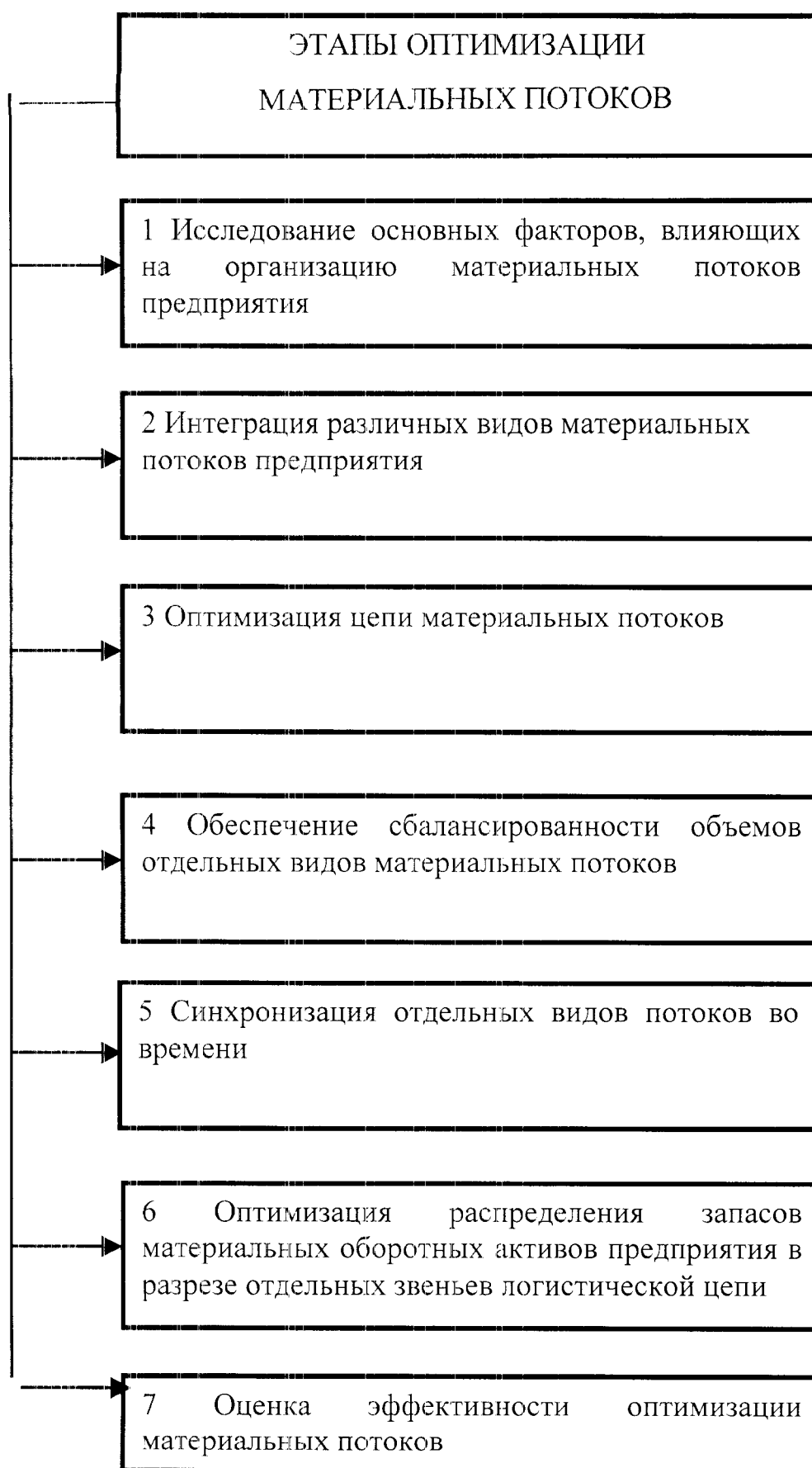


РИСУНОК 3.17– Основные этапы процесса оптимизации материальных потоков предприятия

3.5 Инструменты эффективного управления дебиторской задолженностью предприятия

В современных условиях главным элементом в эффективно работающем предприятии является состояние расчетной дисциплины, которая характеризуется наличием дебиторской задолженности и оказывает существенное влияние на устойчивость финансового положения предприятия. Поэтому в настоящее время по-прежнему остается острой проблема роста дебиторской задолженности.

Экономические условия и кредитная политика предприятия оказывают основное влияние на уровень дебиторской задолженности данного предприятия. Экономические условия являются для предприятия неуправляемыми переменными, то есть находятся вне сферы контроля предприятия. Однако можно выделить факторы, которые могут изменить уровень дебиторской задолженности, то есть управлять ею. К таким переменным можно отнести: нормативы кредитоспособности, лимиты торгового кредита, кредитная политика предприятия, инкассационная политика и факторинг, создание резерва по сомнительным долгам.

Большое значение в политике управления дебиторской задолженностью имеет разнообразная и принятая на предприятии кредитная и инкассационная политика. Общая инкассационная политика - это комбинация методов инкассации, которые оно принимает: это письма, телефонные разговоры, личные визиты, юридические действия предприятия. Одна из главных переменных политики - это количество задействованных методов инкассации, причем, чем больше относительное количество задействованных методов, тем меньше доля потерь по безнадежным долгам и короче средний период инкассации. Любые меры по инкассации дебиторской задолженности должны быть хорошо обоснованы.

Кредитная же политика предприятия включает в себя также условия кредитования как — срок предоставления кредита и предоставление покупателям скидки. Срок кредита - это средство, при помощи которого предприятие может изменить спрос на свою продукцию в надежде увеличить

его продление срока кредита. Причем предприятие должно выбирать между доходом от дополнительных продаж и долей дохода, необходимого для дополнительных инвестиций в дебиторскую задолженность.

Применение скидок – это попытка ускорить выплату дебиторской задолженности. При этом предприятию необходимо определить, будет ли доход от ускорения инкассации больше, чем возмещение потерь от роста скидки. В противном случае действующую политику следует изменить.

В целом кредитная и инкассационная политика предприятия включает в себя применение решений по следующим вопросам: качество акцептуемых счетов, срок кредита, представляемая скидка и уровень расходов по инкассации. В каждом случае для поиска решения предприятию следует сравнить возможный доход в результате изменений политики с затратами на осуществление этих изменений. Однако руководство ТОО ФК «Ромат» не оценило еще возможность применения системы предоставления скидок с продаж в целях управления дебиторской задолженностью предприятия.

В экономически развитых странах в целях управления дебиторской задолженностью широко применяется факторинг, представляющий собой комплекс финансовых услуг, постоянно оказываемых фактором (банком или факторинговой компанией) клиенту в обмен на уступку дебиторской задолженности. Эти услуги включают: финансирование поставок, страхование кредитных рисков, учет состояния дебиторской задолженности и регулярное предоставление отчетов клиенту, контроль за своевременностью оплаты и работа с дебиторами.

Благодаря факторинговому обслуживанию поставщику создаются условия для концентрации его основной, производственной деятельностью, ускорение оборота его капитала и соответственно увеличение его доходности. Предприятие – поставщик может планировать поступление средств и погашение задолженности.

Особое место в управлении дебиторской задолженностью занимает методика формирования резервов по сомнительным долгам. Данные резервы создаются для покрытия возможных потерь, связанных со списанием

121

безнадежных взысканий дебиторской задолженности. Размер резерва определяется по каждой сумме сомнительного долга с учетом финансового состояния должника и оценки вероятности погашения им долга в полном размере или частично. Создаваемый резерв по сомнительным долгам служит источником пополнения оборотных средств, авансированных в операции по реализации товаров, работ, услуг. На предприятии ТОО ФК «Ромат такой резерв не создается.

Система эффективного управления дебиторской задолженностью требует постоянного контроля, в том числе контроля за состоянием дебиторской задолженности. Здесь важное место принадлежит анализу дебиторской задолженности, который позволяет оценить реальное соотношение дебиторской задолженности, оценить уровень безнадежных долгов, выявить размеры и динамику неоправданной задолженности, причины ее возникновения или роста. В связи с этим были проанализированы состав и структура дебиторской задолженности ТОО ФК «Ромат». Как видно из полученного анализа состояние дебиторской задолженности ухудшилось увеличением доли неоправданной дебиторской задолженности предприятия..

Указанный факт свидетельствует об ухудшении за анализируемый период состояния расчетов с покупателями, и такая тенденция ставит анализируемое предприятие в зависимость от финансового состояния его покупателей, что в свою очередь приводит к ухудшению финансового состояния субъекта.

Таким образом, ТОО ФК «Ромат» хотелось бы предложить некоторые пути эффективного управления дебиторской задолженностью:

- организовать глубокий аналитический учет дебиторской задолженности для более наглядной оценки состояния расчетов с покупателями и уровня безнадежных долгов, так как учет безнадежных долгов является одним из важных вопросов при эффективном управлении дебиторской задолженностью;

- разработать общую политику управления дебиторской задолженностью, которая обязательно должна включать строгий контроль состояния расчетов с покупателями по просроченным задолженностям;
- следить за соотношением дебиторской и кредиторской задолженности, так как превышение дебиторской задолженности над кредиторской задолженностью создает угрозу финансовому положению предприятия;
- с целью дополнительного притока денежных средств разработать разнообразные виды договоров с гибкими условиями оплаты и гибким ценообразованием;
- для сокращения периода инкассации дебиторской задолженности ввести систему скидок, которые предприятием никогда не использовались. Для этого финансовые работники должны рассчитать такой размер скидки, которую можно будет применять при условии, что доход от ускорения инкассации будет больше, чем возмещение потерь от скидки. Применение скидок позволит не только стимулировать спрос на продукцию предприятия, но и приведет к дополнительному притоку денежных средств в условиях их дефицита.

Система управления дебиторской задолженностью, разработанная для ТОО ФК «Ромат» представлена схематично на рисунке 3.18.

В связи с проведенным анализом дебиторской задолженности ТОО ФК «Ромат» автором рекомендуется составить реестр старения счетов дебиторов (таблица 3.23.). Исходной информацией для его составления являются данные бухгалтерского учета по задолженности конкретных контрагентов, при этом важно получить информацию не только о сумме задолженности, но и о сроках ее возникновения. Для получения информации о просроченности задолженности следует провести анализ договоров с контрагентами.

Когда такая информация получена, все дебиторы ранжируются по убыванию величины задолженности. Как правило, дебиторская задолженность первых 20-30 крупнейших контрагентов составляет 70-80 % от общей суммы задолженности. Данные по этим дебиторам следует занести в таблицу 3.23. В

дальнейшем активная работа по возврату задолженности должна проводиться¹²³ именно с этой группой дебиторов.

Таблица 3.23. – Образец реестра «старения» счетов дебиторов

Наименование дебиторов	0-30 дней	30-60 дней	60-90 дней	Свыше 90 дней	Всего	Доля, %
1.						
2.						
...						
Прочие дебиторы						
Всего						
Доля, %						

По каждому дебитору, попавшему в таблицу 3.23 крупнейших дебиторов, необходимо провести работу по возврату задолженности. Основываясь на опыте реструктуризации и реформирования предприятий Казахстана можно предложить следующие меры по организации такой работы:

- создание целевой группы по работе с дебиторской задолженностью;
- составление и анализ реестра «старения» счетов дебиторов;
- разработка плана мероприятий по работе с конкретными контрагентами с указанием сроков, ответственных, оценкой затрат и полученного эффекта;
- внесение информации о планируемых суммах возвращаемой задолженности в финансовый план предприятия с последующим контролем выполнения;
- разработка и утверждение положения о мотивации за результат, достигнутый целевой группой.

Целевая группа может состоять из сотрудников отделов маркетинга, сбыта, бухгалтерии. Численность группы зависит от масштабов предприятия и составляет 3-5 человек.

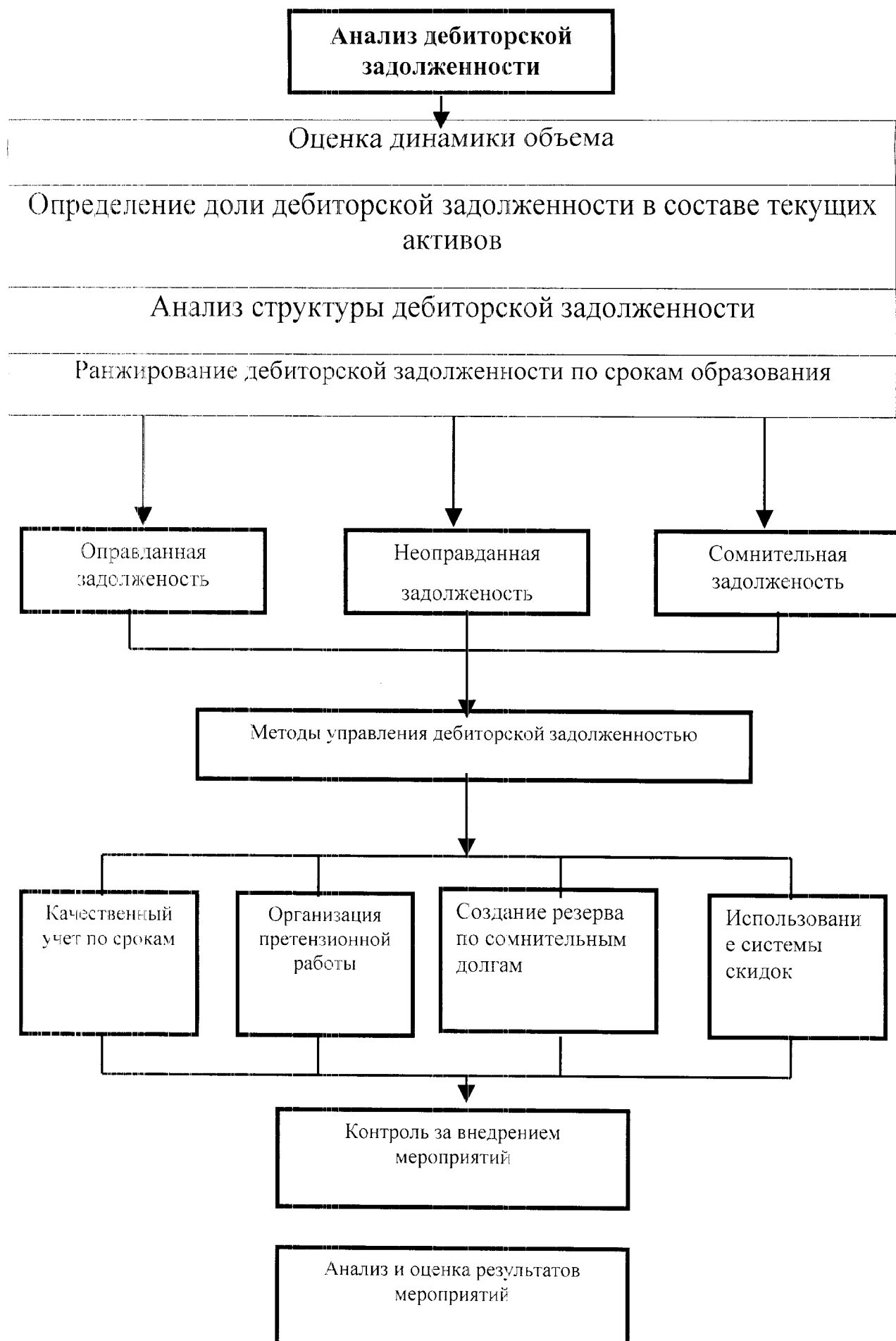


РИСУНОК 3.18– Система управления дебиторской задолженностью на предприятии

Как правило, после начала проработки реестра счетов дебиторов, определяются затраты, необходимые для возврата задолженности и сумма возврата. Мероприятия по работе с дебиторами могут включать:

- телефонные переговоры; - выезды к контрагентам; - оформление договоров цессии; - разработка схем погашения задолженности векселями с их последующей реализацией; - разработка эффективных бартерных схем;
- проработка возможностей обращения в арбитраж.

Опыт реформирования предприятия показывает, что меры по возврату дебиторской задолженности входят в группу наиболее действенных мер повышения эффективности за счет внутренних резервов предприятия и могут быстро принести хороший результат. Возврат задолженности в сжатые сроки – реальная возможность пополнения дефицитных оборотных средств.

Тем не менее, с точки зрения эффективного управления предприятием, важно не только в сжатые сроки вернуть средства, но и не допускать последующего увеличения задолженности выше допустимого предела. Возникает задача планирования и управления дебиторской задолженностью.

Планирование сроков и объемов увеличения и погашения дебиторской задолженности необходимо вести в комплексе с финансовым планированием на предприятии.

При составлении плана (бюджета) продаж готовой продукции предприятия необходимо указывать, какое ее количество отгружается с образованием дебиторской задолженности. Соответствующие суммы отражаются в плане по движению дебиторской задолженности в графе «увеличение».

При формировании плана поступления платежных средств, так же необходимо указать, какие суммы поступают в погашение задолженности, при этом желательна разбивка на денежные средства и товарно-материальные ресурсы (бартер). Соответствующие суммы отражаются в плане по движению дебиторской задолженности в графе «погашение».

При формировании плана продаж может определяться допустимая (нормируемая) величина дебиторской задолженности и допустимый срок ее

погашения по каждому крупному контрагенту. Это делается для того, чтобы не¹²⁶ допустить неконтролируемого роста задолженности, обеспечить заданное среднее значение оборачиваемости.

После составления исходного варианта финансового плана, следует проверить, хватает ли имеющихся оборотных средств для функционирования предприятия в каждый планируемый период. Если средств недостаточно, проводится корректировка плана.

Целесообразно составление и анализ нескольких вариантов финансового плана, отличающихся, в том числе сроками и объемами погашения дебиторской задолженности.

Анализируя финансовый план, следует оценить сроки оборачиваемости дебиторской задолженности, как в целом, так и по крупным (первые 10-30) контрагентам. Варьируя сроки погашения (и соответственно период оборота) можно оценить, насколько увеличится эффективность деятельности предприятия.

Запланированное движение задолженности (как дебиторской, так и кредиторской) следует контролировать. Для этого необходима оперативная бухгалтерская информация. Если бухгалтерия не обеспечивает нужную оперативность, нужно воспользоваться данными управленческого учета. Контроль выполнения плана необходимо сочетать с контролем работы менеджеров, за каждым из которых целесообразно закрепить соответствующего контрагента. Повышение договорной дисциплины, жесткий оперативный контроль договоров на этапе их составления, подписания и реализации является необходимой мерой, обеспечивающей выполнение плана по движению дебиторской задолженности. Необходимо предусмотреть ответственность менеджеров за отгрузку продукции с образованием сверхнормативной дебиторской задолженности, и поощрять за сокращение периода ее оборачиваемости. В случае существования на предприятии центров финансовой ответственности (ЦФО), за использование активов предприятия (товары, сырье и материалы, дебиторская задолженность) каждое подразделение, имеющее статус ЦФО, начисляет проценты, размер которых

определяется внутренними нормативными документами. Сокращение¹²⁷ дебиторской задолженности, увеличение ее оборачиваемости за счет эффективной мотивации работников, приводит к увеличению прибыли ЦФО и предприятия в целом. Анализируя финансовый план, сроки и объемы дебиторской задолженности, можно определить различные варианты скидок от цены на отгружаемую продукцию в зависимости от сроков погашения задолженности. Может оказаться выгоднее ввести предоплату, существенно снизив при этом цену.

И в заключении, хотелось бы еще раз подчеркнуть, что вложение денежных средств, в дебиторскую задолженность влечет за собой выбор, между доходностью и риском, и какой бы из методов не выбирало предприятие. Для эффективного управления дебиторской задолженностью, оптимальный объем инвестиций в дебиторскую задолженность вычисляется по средством сравнения дохода, который будет получен при определенном уровне инвестиций, с затратами на поддержание этого уровня.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Рыночная экономика, при всем разнообразии её моделей, характеризуется как социально-ориентированное хозяйство, предполагающее обязательное государственное регулирование. Огромную роль в структуре рыночных отношений играют финансы. Проводимый Казахстаном стратегический курс реформирования экономики предполагает усиление ответственности хозяйствующих субъектов за результаты деятельности, устойчивость финансового положения.

Недооценка роли организации и управления финансами, которая наблюдалась в первые перестроечные годы, негативно отразилась на финансовом положении предприятий. Нехватка оборотных средств у субъектов хозяйствования в годы реформ образовалась под воздействием двух групп факторов.

Первая обусловлена обстоятельствами и принятием решений на макроуровне. К их числу следует отнести: введение налогов с фонда оплаты труда, приведшее к росту себестоимости продукции и увеличению недостатка оборотных средств; введение налога на добавленную стоимость, увеличившее потребность предприятий в оборотных средствах на приобретение сырья, материалов, комплектующих; введение ряда других налогов с оборота, потребовавшее дополнительных вложений предприятий в оборотные средства; неразвитость банковской системы, которая ещё не ориентирована на поддержку реального производителя, что не позволило предприятиям своевременно восполнить нехватку оборотных средств; высокий уровень инфляции; изъятие в бюджет авансовых платежей по налогу на прибыль, налогу на добавленную стоимость, другим налогам.

Вторая группа факторов связана с деятельностью самих предприятий: недостаточность внимания к организации оборотных средств и, прежде всего, к их нормированию; нецелевое использование оборотных средств; отвлечение оборотных средств из процесса производства; недостаточно обоснованный подход к выбору поставщиков, подрядчиков и потребителей товаров и услуг; низкий уровень управления дебиторской и кредиторской задолженностью;

129
малая эффективность системы банкротства; слабая подготовка финансовых управляющих на предприятиях.

Одной из главных задач, стоящих перед экономикой Казахстана и каждого хозяйствующего субъекта для достижения целей, является финансовое оздоровление. Решение этой задачи невозможно без повышения эффективности использования основных и оборотных средств субъектов рыночного хозяйства. Финансово-кредитный механизм может эффективно функционировать только при условии достаточности собственных средств предприятий.

Качественный анализ внешних и внутренних факторов, влияющих на величину и состояние оборотных средств предприятия, позволит своевременно выявлять скрытые резервы в процессе управления оборотными средствами, принимать меры по их использованию, и, в конечном итоге, детализировать через процесс бюджетирования влияние каждого фактора в конкретные финансовые показатели.

При анализе эффективности использования оборотных средств предприятия в оценочную группу необходимо включать коэффициенты, обладающие слабой корреляционной зависимостью между собой, для исключения дублирования информации, характеризующей текущее состояние оборотных средств.

Рейтинговая оценка состояния оборотных средств предприятия промышленности, разработанная автором, позволит своевременно обнаруживать скрытые резервы финансового развития в целях повышения эффективности производственно-хозяйственной деятельности предприятия в целом.

Анализ практики нормирования оборотных средств показал, что работа по установлению научно-обоснованных норм и нормативов оборотных средств в исследуемой отрасли требует существенного улучшения. Значение нормирования оборотных средств в современных условиях несколько не снижается. Экономически обоснованное нормирование позволяет предприятиям правильно ориентироваться во всех вопросах, связанных с функционированием оборотных средств. Для организации системы

планирования оборотных средств на предприятии, адекватной требованиям рыночных условий, рекомендуется создание комплексной системы управления финансами, основанной на разработке и контроле исполнения иерархической системы бюджетов предприятия.

Разработанная автором модель определения величины оборотного капитала, базирующаяся на прогнозах изменений макро- и микросреды, позволит предприятию в рамках системы бюджетного планирования рассчитывать величину оборотных средств предприятия в плановом периоде, а также своевременно вносить корректировки при изменениях внешней и внутренней среды.

Комплексный анализ дебиторской задолженности предприятия позволяет оценить ее эффективность, как для текущих (оперативных) целей (определение направлений работы с дебиторами, принятие решений в области оптимизации производственно-коммерческого цикла и т.д.), так и для стратегических целей развития (экономических, технологических, информационных, социальных, мотивационных и т.д.). Эффективность оценки дебиторской задолженности предприятия проявляется в синергетическом взаимодействии процедур ее постатейного анализа, определения издержек на ее финансирование, а также расчета оптимального срока сокращения оборачиваемости дебиторской задолженности в зависимости от поставленных перед организацией стратегических целей (финансовых, технологических, социальных и пр.).

Эффективность политики управления денежными средствами предприятия можно оценить, сравнивая прогноз бюджета движения денежных средств, прогнозный бухгалтерский баланс и бюджет доходов и расходов с фактическими данными, полученными в отчетном периоде. Выявление отклонений позволит сделать выводы о нарушении в движении денежных средств.

В условиях особого хозяйственного поведения предприятия, обусловленного совокупностью неблагоприятных факторов, необходимо особо выделить такой ориентир в управлении оборотным капиталом как «способность к финансированию», то есть возможность и готовность предприятия нести

издержки по финансированию оборотного капитала. При неспособности¹³¹ к финансированию предприятие продуцирует экстенсивный рост оборотного капитала за счет долгового удержания своей не конкурентоспособности.

В современных условиях существующие методики детализированного анализа финансового состояния не позволяют оценить все финансовые аспекты деятельности предприятия. Методика расчета издержек финансирования оборотного капитала по стадиям производственно-коммерческого цикла, предложенная автором, расширяет инструментарий оценки финансового состояния, позволяя определять величину издержек по привлечению финансовых ресурсов, которую несет хозяйствующий субъект, а также их возможную экономию при ускорении оборачиваемости средств на каждой стадии кругооборота капитала

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

- 1 Абаткин Н. Качественное изменение структуры финансового рынка и бегство капитала из России // Вопросы экономики. – 2000. – №2. – С.11.
- 2 Абрютина М.С., Грачев А.В. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия: Учебно-практическое пособие. – М.: Дело и Сервис, 2000.
- 3 Агапцов С.А. Российская промышленность оживет, если ей помочь. // Деловое Поволжье. – 1998. – № 43 – С.3.
- 4 Айкс В., Ритерман Р. От предприятия к фирме: заметки по теории предприятия переходного периода // Вопросы экономики. – 1994. – № 8. – С.31-39.
- 5 Акчурина С.Р. Учет уставного капитала // Финансовые и бухгалтерские консультации. – 2001. – №5.
- 6 Алборов Р.А. Аудит в организациях промышленности, торговли и АПК: Учебное пособие. – 2-е изд., перераб., доп. – М.: Дело и Сервис, 2000.
- 7 Амосов А., Особенности инфляции и возможности противодействия // Экономист. – 1998. – № 1. – С.67-75.
- 8 Ансофф И. Стратегическое управление. – М.: Прогресс, 1989. – 520с.
- 9 Антикризисное управление: от банкротства – к финансовому оздоровлению / Под ред. Г.П. Иванова. – М.: Закон и право, ЮНИТИ, 1995. – 320 с.
- 10 Ануфриев В.Е. Учет капитала предприятия // Бухгалтерский учет. – 2001. – №5.
- 11 Баканов М.И., Шеремет А.Д. Теория экономического анализа: Учебник. – 3-е изд. перераб. – М.: Финансы и статистика, 1994. – 332 с.
- 12 Балабанов И.Т. Основы финансового менеджмента, как управлять капиталом? – М.: Финансы и статистика, 1996. – 383 с.
- 13 Балабанов И.Т. Финансовый анализ и планирование хозяйствующего субъекта. – 2-е изд., доп. – М.: Финансы и статистика, 2001.
- 14 Батрин Ю.Д., Фомин П.А. Особенности управления финансовыми ресурсами промышленных предприятий. – М.: Высшая школа, 2002.
- 15 Башнянин Г., Копыч И. Номинальная и реальная инфляция // Экономист. – 1997. – № 11. – С.82-87.
- 16 Белоусов Р., Белоусова А., Белоусов Д., Инфляция: факторы, механизмы, стратегия преодоления // Экономист. – 1996. – № 4. – С.39-46.
- 17 Бернштейн Л.А., Анализ финансовой отчетности: теория, практика и интерпретация: Пер. с англ. / Науч. ред. И.И. Елисеева. – М.: Финансы и статистика, 1996. – 684с.
- 18 Бланк И.А. Стратегия и тактика управления финансами. – Киев.: МП «ИТЕМЛТД» СП «АДЕФ-Украина», 1996. – 534с.
- 19 Бланк И.А. Финансовый менеджмент: Учебный курс. – К.: Ника-Центр, 1999. – 528с.
- 20 Бобылез Ю. Промышленный спад и структура производства // Экономист. – 1996. – № 12.
- 21 Бокарева Л. Факторы инфляции // Экономист. – 1996. – № 2. – С.83-87.
- 22 Бородин Е.И., Голикова Ю.С., Колчина Н.В., Смирнова З.М. Финансы предприятий. – М.: Банки и биржи, 1995. – 208 с.
- 23 Боумэн К. Основы стратегического менеджмента Пер. с англ. / Под ред. Л.Г. Зайцева, М.И. Соколовой. – М.: Банки и Биржи, ЮНИТИ, 1997. – 175 с.
- 24 Бригхем Ю. Энциклопедия финансового менеджмента. — М.: Экономика, 1997.— 669 с.
- 25 Бригхем Ю., Гапенски Л. Финансовый менеджмент: Полный курс: В 2-х т. / Пер. с англ. под ред. В.В. Ковалева. СПб.: Экономическая школа, 1999. Т.2. – С.317-322.
- 26 Букан Д., Кенигсберг Э. Научное управление запасами. Пер. с англ. – М.: Наука, 1967.
- 27 Бухгалтерский учет: Учебник / П.С. Безруких, В.Б. Ивашкевич, Н.П. Кондаков и др.; Под ред. П.С. Безруких. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Бухгалтерский учет, 1996. – С.67.
- 28 Бухтиярова Т.И. Модель оценки финансового состояния предприятия // Финансы. – 1993. – № 7. – С.7-13.
- 29 Быкова Е.В. Регулирование массы и динамики прибыли // Финансы. – 1996. – №4 – С.15-18.

- 30 Вавилов Н., Фокин Ю. Успехи и трудности повышения эффективности производства // Экономист. – 1996. – № 1 – С.66-75.
- 31 Ван Хорн Дж. К. Основы управления финансами: Пер. с англ. / Под ред. И.И. Елесеевой – М.: Финансы и статистика, 1996. – 791 с.
- 32 Ворст И., Ревентлоу Г.Г. Экономика фирмы: Учебник, Пер. с датск. – М.: Высшая школа, 1994. – 272с.
- 33 Герчикова И.Н. Финансовый менеджмент: Учебное пособие – М.: Изд-во АО «Консалтбанкир», 1996. – 208с.
- 34 Глазьев С. Как добиться экономического роста (макродинамика переходной экономики: упущенные возможности и потенциал улучшения) // Российский экономический журнал. – 1996. – № 7. – С.3-19.
- 35 Глазьев С. Стабилизация и экономический рост // Вопросы экономики –1997. – № 1. – С.90-103.
- 36 Голанский М.М. Саморазвивающиеся системы в экономическом анализе и планировании. – М.: Наука, 1978. – 189 с.
- 37 Голышкин О.И., Литвин П.Е., Поникаров В.А. Метод «CVP» – эффективный инструмент механизма управления прибылью (на примере ООО «КСВ-Восток») // Научные труды IV Международной научно-практической конференции «Фундаментальные и прикладные проблемы приборостроения, информатики, экономики и права». / МГАПИ. – Москва, 2001. – С.223.
- 38 Грегори П. Действительно ли реформы в России оказались столь неудачными? // Вопросы экономики. – 1997. – №11.
- 39 Гржебин А. Экономическая политика, или Преодоление трудностей: Пер. с фр. – М.: ТЕРРА, 1993. – 240 с.
- 40 Григорьев В.В., Федотова М.А. Оценка предприятия теория и практика. – М.: ИНФРА-М, 1997. – 320с.
- 41 Гузев М.М. Экономические проблемы и механизм экономически устойчивого развития. – Волгоград: Изд-во ВолГУ, 1997. – 200 с.
- 42 Гусев В.В., Макарьева В.И. Формирование финансовых результатов предприятия для налогообложения. – М.: Финансы и статистика, 1994. –251 с.
- 43 Гусева К. Регулирование инвестиционной деятельности в депрессивных регионах // Экономист. – 1997. – № 5. – С.38-44.
- 44 Давиденко Н., Кудашев А. Финансовый менеджмент: эволюция взглядов и уточнение предмета // Проблемы теории и практики управления. – 1997. – №1. – С.116-118
- 45 Дерябин А.А. Система ценообразования и финансов: пути совершенствования. – М.: Финансы и статистика, 1993. – 402 с.
- 46 Долгопятова Т., Евсеева И. Экономическое поведение промышленных предприятий в переходной экономике // Вопросы Экономики. – 1994. – № 8. – С.40-50.
- 47 Долгопятова Т.Г. Российские предприятия в переходной экономике. – М.: ДелоЛтд, 1995. – 158 с.
- 48 Ефимова О.В. Анализ движения денежных средств предприятия // Бухгалтерский учет. – 1994. – № 2. – С.17-23.
- 49 Ефимова О.В. Анализ платежеспособности предприятий // Бухгалтерский учет. – 1996. – № 4. – С.51-54.
- 50 Загоруйко И., Федоров В. Организационно-управленческие стратегии фирмы в условиях нестабильной конъюнктуры // Проблемы теории и практики управления. – 1992. – № 6.
- 51 Злобина Л.В. Резервы: их виды и источники формирования // Главный бухгалтер. – 2000. – №23.
- 52 Идрисов А.Б. и др. Стратегическое планирование и анализ инвестиций. – М.: Информационно-издательский дом «ФИЛИНЪ», 1996. – 272 с.
- 53 Илларионов А. Инфляция и экономический рост // Вопросы экономики –1997. – № 8. – С.91-111.
- 54 Инфляция вносит поправки // Экономическая газета. –1994. – №32. – С.28.
- 55 Казанцева Е.Г. Финансовая устойчивость предприятия в условиях формирования рыночной экономики в России: Автореф дис., 1996. – 27 с.
- 56 Как обеспечить рост капитала воспроизводственные основы экономики фирмы. Учебное пособие / Под ред. А.Г. Грязновой и С.А. Ленской – М.: Финансовая Академия при Правительстве РФ, 1996. – 120с.
- 57 Канаш И.С. Оценка рыночной стоимости собственного капитала предприятий. Вопросы методологии и практики: Автореф дис., 1996. – 22 с.
- 58 Карманов В. Г., Федоров В.В. Моделирование в исследовании операций. –М.: Твема, 1996. – 102 с.

- 59 Качанов О., Мешалкин В. Увеличение оборотных средств: простая формальность или условие выживания // Экономическая газета. – 1994. – № 4 – С.10.
- 60 Керимов В.Э., Роженецкий О.А. Анализ соотношения «затраты – объем – прибыль» // Менеджмент в России и за рубежом. – 2000. – №4.
- 61 Киселев В.Б. Оценка экономической эффективности инвестиций в рыночной и советской экономиках // Пищевая промышленность. – 1997 – №7. – С.40-41
- 62 Клейнер Г., Тамбовцев В., Качалов Р. Предприятие в нестабильной экономической среде: риски, стратегии, безопасность. – М.: Экономика, 1997. – 226 с.
- 63 Ковалев А.П. Оценка стоимости активной, части основных фондов: учебно-методическое пособие. – М.: Финстатинформ, 1997. – 175с .
- 64 Ковалев А.П. Рыночная стоимость имущества предприятия. - М.: Финстатпром, 1996. – 80 с.
- 65 Ковалев В.В. Финансовый анализ. М.: Экономика. – 1998.
- 66 Ковалев В.В. Финансовый анализ: Управление капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчетности. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика, 1998. – 512 с.
- 67 Ковалев В.В., Соколов Я.В. Учет в условиях инфляции // Бухгалтерский учет. – 1998. – № 1. – С.8-12.
- 68 Козлов Н.В., Бочаров Е.П. Перспективный экономический анализ. – М.: Финансы и статистика, 1987. – 23 с.
- 69 Количественные метода финансового анализа / Под ред. С.Дж. Брауна и М.П. Крицмена: Пер с англ. – М.: ИНФРА-М, 1996. – 336 с.
- 70 Комаров И.К. Инвестиции и рынок. – М.: Знание, 1991. – 64 с.
- 71 Кондраков Н.П. Методика анализа финансового состояния предприятия в условиях перехода к рынку //Деньги и кредит. – 1992. – № 5. – С.40 -53.
- 72 Котляр Э. Бесперспективность предприятия – понятие относительное // Экономика и жизнь. – 1996. – № 46. – С. 10.
- 73 Котов А. и др. Сравнительная результативность работы предприятий различных форм собственности // Российский экономический журнал. – 1996. – № 8. – С.26-33
- 74 Кочеврин Ю. Крупная корпорация как объект исследования // Междунар. экономика и междунар. отношения. – 1988. – № 1.
- 75 Краснова В., Матвеева А., Приводов А. и др. Семь нот менеджмента. / Под ред. В. Красновой и А. Привалова. – М., 1997.
- 76 Краснощеков П.С., Петров А.А. Принципы построения моделей. – М.: Изд-во МГУ им. М. В. Ломоносова, 1983. – 264 с.
- 77 Крейзберг М.М. США: системный подход в управлении: Практика промышленных корпораций. – М.: Наука, 1974. – 216 с.
- 78 Крейнина М.Н. Финансовый менеджмент: Учебное пособие. – М.: Дело и сервис, 1998. – 304 с.
- 79 Кричевский Н.А. Как улучшить финансовое состояние предприятия // Бухгалтерский учет. – 1996. – № 5. – С. 48.
- 80 Крупнейшие российские компании: некоторые подробности // Эксперт. – 1996. – № 33.
- 81 Куксов А. Планирование деятельности предприятия // Экономист. – 1996. – №6. – С.61-67.
- 82 Кульман Анри. Экономические механизмы: Пер. с франц. / Под общ. ред. Н.И. Хрустальной. – М.: Прогресс; Универс, 1993. – 192 с.
- 83 Леонтьев С. Доступное средство от банкротства. Ключевые проблемы и направления совершенствования структуры управления // Экономика и жизнь. – 1996. – № 5. – С. 3.
- 84 Литвин М.И. Как определить плановую потребность в оборотных средствах // Финансы. – 1996. – № 10. – С.10-13.
- 85 Литвин М.И. О факторном методе планирования прибыли и рентабельности // Финансы. – 1994. – № 2 – С. 15-20.
- 86 Лободенко Н.В. Аудит и диагностика банкротства // Финансы. – 1997. – № 2. – С.52-53.
- 87 Лукасевич И.Я. Моделирование процессов анализа финансового состояния предприятия в условиях рынка // Финансы. – 1993. – №3. – С.49-52.
- 88 Лушин С.И. Инфляция: общий подход // Финансы. – 1996. – № 11. – С.3-9.
- 89 Лялин В.А. Воробьев П.В. Финансовый менеджмент (управление финансами фирмы). – СПб., 1994. –

- 90 Мазурова И.И., Романовский М.В. Условия прибыльной работы предприятия. – С.-Петербург.: Издательство С.-Петербургского университета экономики и финансов. – 1992. – 64 с.
- 91 Макарьян Э.А. Финансовый анализ. – М.: Банки и биржи, 1997. – 346 с.

Сноски

- [1] См.: Словарь по экономике. Пер. с англ. под ред. П.А. Затника. СПб.: Экономическая школа, 1998.
- [2] См.: Бланк И.А. Финансовый менеджмент: Учебный курс. – К.: Ника-Центр, 1999.
- [3] См.: Шмален Г. Основы и проблемы экономики предприятия: Пер. с нем. / Под ред. проф. А.Г. Поршнева. – М.: Финансы и статистика, 1996.
- [4] См.: Черкасов В.Е. Финансовый менеджмент. Учебно-методическое пособие. – Тверь, 1999.
- [5] См.: Российский статистический ежегодник. 2002.
- [6] Или системный
- [7] Или варьирующий
- [8] См.: Хохлов В.В. Особенности управления оборотным капиталом российских предприятий. – М.: Высшая школа, 2001.
- [9] См.: Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: 4-е изд., перераб. и доп. – Минск: ООО «Новое знание», 2000.
- [10] См.: Хохлов В.В. Особенности управления оборотным капиталом российских предприятий. – М.: Высшая школа, 2001.
- [11] См.: Бригхем Ю. Энциклопедия финансового менеджмента. – М.: Экономика, 1997.
- [12] См.: Экономическая статистика: Учебник / Под ред. Иванова Ю.Н. – 2-е изд., доп. – М.: ИНФРА-М, 2001.
- [13] См.: Балабанов И.Т. Финансовый анализ и планирование хозяйствующего субъекта. – 2-е изд., доп. – М.: Финансы и статистика, 2001.
- [14] См.: Абдютина М.С., Грачев А.В. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия: Учебно-практическое пособие. – М.: Дело и Сервис, 2000.
- [15] См.: Алборов Р.А. Аудит в организациях промышленности, торговли и АПК: Учебное пособие. – 2-е изд., перераб., доп. – М.: Дело и Сервис, 2000.
- [16] См.: Российский статистический ежегодник. 2001 (<http://www.gsk.ru/scripts/reg1>)
- [17] См.: Родионов А.Р., Родионова Р.А. Управление производственными запасами // Менеджмент в России и за рубежом. – 1999. – №1.
- [18] См.: Букан Д., Кенигсберг Э. Научное управление запасами. Пер. с англ. – М.: Наука, 1967.
- [19] Под требуемым приростом валовой выручки предприятия здесь понимается дополнительный доход, который предприятие планирует получить в прогнозном периоде по сравнению с текущим для достижения определенных стратегических целей (финансовых, технологических, социальных и пр.).
- [20] См.: Ковалев В.В. Финансовый анализ. М.: «Финансы и статистика», 1995.
- [21] См. подробнее: Бригхем Ю., Гапенски Л. Финансовый менеджмент: Полный курс: В 2-х т. / Пер. с англ. под ред. В.В. Ковалева. СПб.: Экономическая школа, 1999. Т.2. – С.317-322.
- [22] См.: Репин В.В. Технологии управления финансами предприятия. М.: «Издательский дом «АТКАРА», 2000.
- [23] Бланк И.А. Финансовый менеджмент: Учебный курс. – К.: Ника-Центр, 1999. – С.211.
- [24] См.: Акчурина С.Р. Учет уставного капитала // Финансовые и бухгалтерские консультации. – 2001. – №5.
- [25] См.: Ануфриев В.Е. Учет капитала предприятия // Бухгалтерский учет. – 2001. – №5.
- [26] Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: 4-е изд., перераб. и доп. – Минск: ООО «Новое знание», 2000. – С.248.
- [27] Бухгалтерский учет: Учебник / П.С. Безруких, В.Б. Ивашкевич, Н.П. Кондаков и др.; Под ред. П.С. Безруких. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Бухгалтерский учет, 1996. – С.67.
- [28] См.: Ануфриев В.Е. Учет капитала предприятия // Бухгалтерский учет. – 2001. – №5.
- [29] См.: Злобина Л.В. Резервы: их виды и источники формирования // Главный бухгалтер. – 2000. – №23.
- [30] См. подробнее: Финансовый менеджмент. Российская практика. – 2-е издание, доп. и перераб. Е.С. Стоянова. – М.: Перспектива, 1995.

- [31] См. подробнее: Ковалев В.В. Финансовый анализ: Управление капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчетности. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика, 1998.
- [32] Холт Р.Н. Основы финансового менеджмента: Пер с англ. – М.: Дело, 1993. – С.83.
- [33] Там же: С.85.
- [34] Ковалев В.В. Финансовый анализ: Управление капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчетности. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика, 1998. – С.336.
- [35] См.: Ван Хорн Дж. К. Основы управления финансами: Пер. с англ. / Под ред. И.И. Елесеевой. – М.: Финансы и статистика, 1996.