**ЗМІСТ**

ВСТУП 3

РОЗДІЛ I. ЗМІСТ ФІНАНСОВОГО ПЛАНУВАННЯ ТА ОРГАНІЗАЦІЯ ЙОГО ЗДІЙСНЕННЯ 5

РОЗДІЛ II. АНАЛІЗ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА ЗА 2004-2005 РР. 14

2.1. Оцінка загального фінансового стану підприємства 14

2.2. Аналіз ліквідності балансу 17

2.3. Аналіз основних фінансових коефіцієнтів 22

РОЗДІЛ III. РОЗРОБКА ОКРЕМИХ РОЗДІЛІВ ФІНАНСОВОГО ПЛАНУ ПІДПРИЄМСТВА НА НАСТУПНИЙ ПЕРІОД 24

ВИСНОВКИ 29

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ 32

***ДОДАТКИ***

# ВСТУП

З погляду фінансів підприємств планування полягає у розробці змісту та послідовності дій для досягнення сформульованих цілей, у тому числі відображених в економічних планах.

В даній роботі я буду розглядати таку функцію фінансів підприємств як планування. Планування в фінансах – це: конкретизація цілей управління в системі показників соціально-господарської діяльності підприємства; розробка стратегій підприємства і тактики діяльності, орієнтованої на досягнення цілей менеджменту.

Планування в нашій країні розвивалося спочатку як частина командно-адміністративної системи, а потім з переходом України до ринкових відносин як функція менеджменту.

Планування було прерогативою командно-адміністративної сис­теми. Головна мета фінансового плану підприємства полягала у ви­явленні невикористаних ресурсів і визначенні суми платежів у бюд­жет, величина якої відповідала перевищенню доходів підприємства над його витратами. Сума та рівень витрат суворо нормувались. Над­мірна централізація фінансів за планово-директивної економіки послаб­лювала економічні стимули для розширення виробництва. Це негатив­но позначалось на результатах фінансово-господарської діяльності під­приємств. Державні дотації в багатьох галузях сягали значних розмірів, оскільки ці галузі були збитковими або малорентабельними.

За ринкової економіки значно підвищується матеріальна відповідальність керівника підприємства за його фінансовий стан. Саме тому зросла важливість перспективного, поточного та оперативного фінансового планування для забезпечення стійкого фінансового стану та підвищення рентабельності підприємств.

Фінансове планування є необхідним для фінансового забезпечення розширення кругообороту виробничих фондів, досягнення високої ре­зультативності виробничо-господарської діяльності, створення умов, які забезпечили б платоспроможність та фінансову стійкість підприємс­тва. Ринок висуває високі вимоги до якості фінансового планування, оскільки нині за негативні наслідки своєї діяльності відповідальність нестиме само підприємство. За нездатності врахувати несприятливу ринкову кон'юнктуру підприємство стає банкрутом і підлягає ліквідації з відповідними негативними наслідками для засновників.

Сьогодні фінансове планування потребує переведення на нові прин­ципи організації. Його зміст та форми мають бути суттєво змінені у зв'язку з новими економічними умовами та соціальними орієнтаціями.

За адміністративної економіки фінансове планування базувалось на директивних планових показниках виробничого та соціального розвит­ку підприємства. Нині ця база перестала існувати, оскільки підприємст­ва вже не одержують директивних вказівок «зверху». Державне замов­лення, яке збереглося, утратило своє колишнє директивне значення і розглядається підприємством лише як одна з можливих сфер реалізації продукції. Відтак фінансове планування має орієнтуватися на ринкову кон'юнктуру, ураховувати ймовірність настання певних подій і одноча­сно розробляти моделі поведінки підприємства за зміни ситуації з мате­ріальними, трудовими та фінансовими ресурсами.

Фінансове планування – це процес визначення обсягу фінансових ресурсів за джерелами формування і напрямками їх цільового викорис­тання згідно з виробничими та маркетинговими показниками підпри­ємства у плановому періоді.

# РОЗДІЛ І. ЗМІСТ ФІНАНСОВОГО ПЛАНУВАННЯ ТА ОРГАНІЗАЦІЯ ЙОГО ЗДІЙСНЕННЯ

Фінансове планування – це процес визначення обсягу фінансових ресурсів за джерелами формування і напрямками їх цільового викорис­тання згідно з виробничими та маркетинговими показниками підпри­ємства у плановому періоді. Метою фінансового планування є забезпе­чення господарської діяльності необхідними джерелами фінансування.

Отже, основними завданнями фінансового планування на підпри­ємстві є:

• забезпечення виробничої та інвестиційної діяльності необхід­ними фінансовими ресурсами;

• установлення раціональних фінансових відносин із суб'єктами господарювання, банками, страховими компаніями тощо;

• визначення шляхів ефективного вкладення капіталу, оцінка ра­ціональності його використання;

• виявлення та мобілізація резервів збільшення прибутку за ра­хунок раціонального використання матеріальних, трудових та грошових ресурсів;

• здійснення контролю за утворенням та використанням платіж­них засобів.

Фінансове планування дає змогу розв'язати такі конкретні питання:

* які грошові кошти може мати підприємство в своєму розпоря­дженні;
* які джерела їх надходження;
* чи достатньо засобів для виконання накреслених завдань;
* яка частина коштів має бути перерахована в бюджет, позабю­джетні фонди, банкам та іншим кредиторам;
* як повинен здійснюватися розподіл прибутку на підприємстві;
* як забезпечується реальна збалансованість планових витрат і дохо­дів підприємства на принципах самоокупності та самофінансування.

У фінансовому плануванні використовується балансовий метод. Його зміст полягає в тім, що не тільки балансуються підсумкові показники доходів і витрат, а для кожної статті витрат зазначаються конкретні джерела покриття. При цьому використовуються різні способи: нормативний, розрахунково-аналітичний, оптимізації пла­нових рішень, економіко-математичного моделювання.

Суть нормативного способу фінансового планування полягає в тім, що на основі встановлених фінансових норм та техніко-економічних нормативів розраховується потреба господарського суб'єкта у фінансо­вих ресурсах та визначаються джерела цих ресурсів. Згаданими нормативами є ставки податків, ставки тарифів, зборів та внесків, норми амортизаційних відрахувань, норми оборотних коштів. Норми та нор­мативи бувають галузевими, регіональними та індивідуальними.

За використання розрахунково-аналітичного методу планові показ­ники розраховуються на підставі аналізу фактичних фінансових показ­ників, які беруться за базу, та індексів їх зміни в плановому періоді.

Оптимізація планових рішень полягає в розробці варіантів пла­нових розрахунків для того, щоб вибрати з них найоптимальніший. Відтак можуть використовуватися різні критерії вибору:

• максимум прибутку (доходу) на грошову одиницю вкладеного капіталу;

• максимум збереження фінансових ресурсів, тобто мінімум фі­нансових витрат;

• мінімум поточних витрат;

• мінімум вкладення капіталу за максимально ефективного ре­зультату;

• максимум абсолютної суми одержаного прибутку.

Фінансове планування (крім уже згадуваних способів розрахунків) потребує широкого використання економіко-математичного моде­лювання. Цей спосіб уможливлює знайдення кількісного вираження взаємозв'язків між фінансовими показниками та факторами, які їх визначають. Економіко-математичне моделювання дає змогу перейти в плануванні від середніх величин до оптимальних варіан­тів. Підвищення рівня наукової обґрунтованості планування потре­бує розробки кількох варіантів планів виходячи з різних умов та шляхів розвитку підприємства з наступним вибором оптимального варіанта фінансового плану.

Під час розробки планів кожне підприємство ставить перед собою певні цілі. Нестача інформації, а інколи й засобів її швидкої обробки, ускладнює формування цілей. Одночасно з цільовою постановкою підприємство визначає можливу сферу застосування капіталу, тобто географічну арену і диверсифікацію виробництва з метою розширення збуту товарів і послуг, нові ринки для придбання сировини, різноманітних інших матеріалів, машин та устаткування, ліцензій, крім того, лізингові операції, які передбачається здійснити.

На основі визначення мети, сфери прикладання, поставлених завдань розробляється стратегія корпорації. Стратегія фінансового менеджменту – є отримати найбільшу вигоду від функціонування підприємства в інтересах його власників. Трактування стратегії різноманітні. Західний дослідник А. Чендлер (США) вважає, що “стратегія – це визначення основних довгострокових цілей і завдань підприємства, прийняття курсу дій і розподіл ресурсів, необхідних для виконання поставлених цілей”.

Стратегічне планування в корпораціях розглядається західними економістами з різних точок зору. По-перше, як одна із функцій управління; по-друге, як вибір із декількох варіантів в умовах невизначеності й ризику; по-третє, як поведінка юридичної особи – корпорації під впливом невизначеності зовнішнього середовища й особливостей розвитку внутрішніх факторів. Фінансове планування розглядається американськими економістами як важливий засіб у здійсненні стратегії. Планування являє собою розробку деталізованого розпорядку дій на наступний період для впровадження стратегії. Тому складання таких фінансових документів, як бюджет грошових видатків – доходів, прогноз прибутку, є важливою частиною фінансового планування.

Фінансова стратегія узгоджується із загальною стратегією економічного розвитку корпорації. Вона розглядається як фактор забезпечення нормального функціонування корпорації в майбутньому. Першорядним завданням управляючих корпорацією є розвиток здорової конкурентної позиції, яка конкретно визначається під час розробки інноваційного, маркетингового, цінового, збутового, організаційного та інших напрямів стратегії, так і політики. Загальні стратегічні плани часто заходять у суперечність із фінансовими. Це становище пояснюється тим, що вони базуються на різних, несумісних передумовах. Загальна стратегія ґрунтується на врахуванні можливостей зміцнення конкурентної позиції на ринку конкретних товарів і послуг. Фінансова стратегія базується на русі капіталів. Тенденції розвитку ринків різні, тому загальна стратегія часто не може бути підтримана відповідним фінансовим забезпеченням.

Під час розробки фінансової стратегії встановлюється мета, часові межі, а також рекомендації, характер дій, що передбачаються, відповідно до яких з’ясовується можливість досягнення мети. Цілі фінансової стратегії визначити важче, ніж загальноекономічні орієнтири. Управляючі корпорацій надають перевагу таким цілям, як максимізація розмірів фірми, її економічного зростання і навіть зниження ймовірності втратити власну роботу.

Перспективне фінансове планування визначає найважливіші по­казники, пропорції та темпи розширеного відтворення, є основною формою реалізації головних цілей підприємства. Перспективне пла­нування включає розробку фінансової стратегії підприємства та прогнозування його фінансової діяльності.

За умов ринкової економіки, самостійності підприємств, їхньої від­повідальності за результати діяльності виникає об'єктивна необхідність визначення тенденцій розвитку фінансового стану та перспективних фінансових можливостей. На вирішення таких питань і спрямовано фі­нансову стратегію підприємства. Розробка фінансової стратегії – це галузь фінансового планування. Як складова частина загальної стратегії економічного розвитку, вона має узгоджуватися з цілями та напрямка­ми останньої. У свою чергу, фінансова стратегія справляє суттєвий вплив на загальну економічну стратегію підприємства. Зміна ситуації на макрорівні та на фінансовому ринку спричиняє коригування як фі­нансової, так і загальної стратегії розвитку підприємства.

Фінансова стратегія підприємства згідно зі стратегічною ціллю

забезпечує:

* формування та ефективне використання фінансових ресурсів;
* виявлення найефективніших напрямків інвестування та зосередження фінансових ресурсів на цих напрямках;
* відповідність фінансових дій економічному стану та матері­альним можливостям підприємства;
* визначення головної загрози з боку конкурентів, правильний вибір напрямків фінансових дій та маневрування для досягнення вирішальної переваги над конкурентами.

Завданнями фінансової стратегії є:

* визначення способів проведення успішної фінансової стратегії та використання фінансових можливостей;
* визначення перспективних фінансових взаємовідносин із суб'єктами господарювання, бюджетом, банками та іншими фінан­совими інститутами;
* фінансове забезпечення операційної та інвестиційної діяльності;
* вивчення економічних та фінансових можливостей імовірних конкурентів, розробка та здійснення заходів щодо забезпечення фі­нансової стійкості;
* розробка способів виходу із кризового стану та методів упра­вління за умов кризового стану підприємств.

На підставі фінансової стратегії визначається фінансова політика підприємства за основними напрямками фінансової діяльності: по­даткова, цінова, амортизаційна, дивідендна, інвестиційна.

У процесі розробки фінансової стратегії особлива увага приділя­ється виробництву конкурентоспроможної продукції, повноті вияв­лення грошових доходів, мобілізації внутрішніх ресурсів, макси­мальному зниженню собівартості продукції, формуванню та розподілу прибутку, визначенню оптимальної потреби в оборотних коштах, раціональному використанню залучених коштів, ефектив­ному використанню капіталу підприємства.

Важливе значення для формування фінансової стратегії має вра­хування факторів ризику. Фінансова стратегія розробляється з ура­хуванням ризику неплатежів, інфляційних коливань, фінансової кризи та інших не передбачуваних обставин.

Основу перспективного фінансового планування становить про­гнозування, яке є втіленням стратегії підприємства на ринку. Фінансове прогнозування полягає у вивченні можливого фінансового ста­ну підприємства на перспективу. На відміну від планування, прогнозування передбачає розробку альтернативних фінансових по­казників та параметрів, використання яких відповідно до тенденцій зміни ситуації на ринку дає змогу визначити один із варіантів розвитку фінансового стану підприємства.

Результатом перспективного фінансового планування є розробка трьох основних документів:

– прогноз звіту про прибутки та збитки;

– прогноз руху грошових коштів;

– прогноз балансу активів та пасивів підприємства. Успіх фінансової стратегії підприємства гарантується, коли фі­нансові стратегічні цілі відповідають реальним економічним та фі­нансовим можливостям підприємства, коли чітко централізовано фінансове керівництво, а методи його є гнучкими та адекватними змінам фінансово-економічної ситуації.

За ринкової економіки для вирішення виробничих та комерцій­них завдань, які потребують вкладання коштів, необхідною є роз­робка внутрішньо фірмового документа – бізнес-плану.

Бізнес-план має:

• давати конкретні уявлення про те, як функціонуватиме підпри­ємство, яке місце воно займатиме на ринку;

• містити всі виробничі характеристики майбутнього підприємс­тва, детально описувати схему його функціонування;

• розкривати принципи та методи керівництва підприємством;

• обов'язково містити програму управління фінансами, що без неї неможливо розпочати будь-яку справу та забезпечити ефек­тивність її виконання;

• показати перспективи розвитку підприємства інвесторам та кредиторам.

Процесом складання бізнес-плану керують такі стимулюючі мо­тиви:

1) подати інформацію про підприємство та про наміри власників;

2) викласти стратегію та тактику підприємства та показати, як вза­ємодіють різноманітні підрозділи підприємства, будучи одним цілим;

3) висвітлити фінансові цілі та розробити детальні кошториси, з до­помогою яких можна проконтролювати фактичні витрати та доходи;

4) переконати третю сторону надати необхідні кошти або сприя­ти підприємству в іншій формі.

Узагальнення ще не дуже великого досвіду складання бізнес-планів вітчизняними підприємствами дає змогу виділити такі галузі їх застосування:

– вибір економічно вигідних напрямків та способів досягнення позитивних фінансових результатів підприємствами за нових умов господарювання, загальної неплатоспроможності суб'єктів;

– підготовка підприємствами інвестиційних проектів для залу­чення інвестицій та банківських кредитів;

– складання проектів емісії акцій, облігацій та інших цінних па­перів підприємств;

– залучення іноземних інвесторів для розвитку підприємств;

– обґрунтування пропозицій щодо приватизації підприємств державної та комунальної власності.

Фінансовий план – це найважливіший елемент бізнес-плану, який складається як для обґрунтування конкретних інвестиційних проектів, так і для управління поточною та стратегічною фінан­совою діяльністю. Цей розділ бізнес-плану включає такі складові:

– прогноз обсягів реалізації;

– баланс грошових надходжень та витрат;

– таблицю доходів та витрат;

– прогнозований баланс активів та пасивів підприємства;

– розрахунок точки беззбитковості.

Складання фінансового плану може відбуватися в три етапи:

1. Аналіз очікуваного виконання фінансового плану поточного року.

2. Розгляд та вивчення виробничих, маркетингових показників, на підставі яких розраховуватимуться планові фінансові показники.

3. Розробка проекту фінансового плану.

Мета складання фінансового плану полягає у взаємоузгодженні доходів та витрат. За перевищення доходів над витратами сума пе­ревищення може направлятися в резервний фонд.

Фінансовий план складається на рік з розбивкою по кварталах. Розробка фінансового плану розпочинається з розрахунку показни­ків дохідної, а потім витратної його частин.

Підприємства, які не складають бізнес-плану, виручку від реалізації визначать методом прямого рахунку, виходячи із запланованого обся­гу асортименту виробів, або з допомогою укрупненого методу. Підпри­ємства, які працюють з бізнес-планом, виручку від реалізації відобра­жають у “Прогнозі обсягів реалізації” та в “Таблиці доходів та витрат”.

Таким чином, у процесі фінансового планування здійснюється конкретна ув'язка кожного виду витрат та відрахувань з джерелом фінансування.

Оперативне фінансове планування передбачає складання платіжного календаря, касового плану і розрахунків в короткострокових кредитів.

Оперативна фінансова робота зв’язана з організацією розрахунків забезпечення своєчасного і якісного оформлення платіжних документів, проведення розрахунків з іншими підприємствами, кредитними установами, бюджетом.

В основу платіжного календаряпокладено черговість і строки проведення всіх розрахунків, що дозволяє своєчасно перераховувати платежі до бюджету, в бюджетні державні цільові фонди, забезпечувати безперервне фінансування проведення господарської діяльності. Платіжний календар складається на короткі строки – до одного місяця. Великі підприємства складають календар на короткі терміни – 5 –10 днів.

Співвідношення між двома частинами календаря повинно бути таким, щоб забезпечувати їх рівність або перевищення доходів над витратами. Перевищення витрат над надходженнями свідчить про зниження можливостей підприємства в покритті майбутніх витрат.

# Розділ ІІ. АНАЛІЗ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА ЗА 2004-2005 РР

## 2.1. Оцінка фінансового стану підприємства ТзОВ ВКФ „Техноліс” ЛТД

ТзОВ ВКФ „Техноліс” ЛТД (надалі Техноліс) - підприємство яке займається виготовленням заготовок дубових та клеєного дубового бруса, який використовується для виготовлення віконних та дверних рам. Це підприємство відноситься до підприємств деревообробної промисловості. Всього на Україні підприємств які виготовляють подібну продукцію досить небагато. Інші підприємства за своєю площею і виробничими потужностями є більшими за підприємство ТзОВ ВКФ „Техноліс” ЛТД, але на сьогоднішній день собівартість продукції на них є вищою через неповне завантаження виробничих площ. Тому можна зробити висновок, що в майбутньому підприємство буде забезпечено ринками збуту.

Середньоспискова чисельність працівників підприємства складає 31 працівник. Загальна земельна площа 0,7 гектара. Це є мале підприємство за українськими мірками. В структурі підприємства не передбачено ні планового, ні економічного відділу. На підприємстві відсутня така посада, як економіст. Фінансове планування не проводиться.

Господарюючий суб’єкт – самостійний економічний суб’єкт ринкової економіки. Він сам визначає напрямки і величину використання прибутку, який залишився в його розпорядженні після сплати податків. В цих умовах ціллю планування фінансів є визначення можливих об’ємів фінансових ресурсів, капіталу і резервів на основі прогнозування величини фінансових показників. До таких показників відносяться, перед усім, власні оборотні кошти, амортизаційні відрахування, кредиторська заборгованість, яка постійно знаходиться в розпорядженні господарюючого суб’єкта, прибуток, податки, які сплачуються з прибутку, та ін.

Важливим елементом фінансового планування – є його стратегія. Змістом стратегії фінансового планування господарюючого суб’єкта є визначення його центрів доходів (прибутків) і витрат. Центр доходів підприємства – це його підрозділ, який приносить йому максимальний прибуток. Центр витрат – це підрозділ підприємства, який є малорентабельним або зовсім некомерційним, але який відіграє важливу роль в загальному виробничо-збутовому процесі. Наприклад, в західній економіці багато фірм притримуються правила “двадцять на вісімдесят”, тобто 20% витрат капіталу повинні давати 80% прибутку. Відповідно, решта 80% вкладень капіталу приносять лише 20% прибутку.

Для складання фінансового плану попередньо розраховують планові суми амортизаційних відрахувань, відрахувань в ремонтний фонд, прибутку, необхідного приросту оборотних коштів і приросту кредиторської заборгованості, яка постійно знаходиться в розпорядженні підприємства. При розробці фінансового плану слід мати на увазі, що податок на добавлену вартість і акцизний збір в фінансовому плані не відображаються, тому що вони стягуються до створення прибутку.

Для розрахунків використовуються дані з Балансу підприємства Форма №1 за 2004 і 2005 роки, Звіт про фінансові результати Форма №2 за 2004 і 2005 роки.

Планування прибутку починається з розрахунку планової суми собівартості на квартал. Планування собівартості проводиться розрахунково-аналітичним методом. Всі затрати, які входять в собівартість, необхідно поділити на такі групи: фонд оплати праці; нарахування на фонд оплати праці; амортизаційні відрахування; відрахування в ремонтний фонд; умовно постійні витрати без амортизаційних відрахувань і відрахувань в ремонтний фонд; змінні витрати без витрат на оплату праці і нарахувань на неї. Умовно-постійні витрати плануються по їх сумі. Змінні витрати плануються по їх рівню в відсотках до суми виручки.

Плановий фонд оплати праці визначається як добуток середньомісячної чисельності робітників на їх середню зарплату і складає 16,52 тис. грн. (533\*31). Нарахування на заробітну плату визначаються по діючих нормативах в відсотках до заробітної плати. Загальний норматив відрахувань складає 38,38% до фонду оплати праці.

**Сума відрахувань 16,52 \* 0,3838 = 6,3 тис. грн.**

Розрахунок планової собівартості наведений в таблиці 2.1.

При складанні фінансового плану важливою складовою є розрахунок потреби в оборотних коштах. Потреба в оборотних коштах підприємства, що розглядається, визначається для коштів, які вкладені в виробничі запаси, незавершене виробництво, готову продукцію, товари для фірмового магазину, грошових коштів в касі, перекази в дорозі з моменту інкасації виручки до моменту надходження її на розрахунковий рахунок, в інші активи (МШП, тара під товаром і порожня, витрати майбутніх періодів). Потреба по сировині і матеріалах визначається шляхом множення одноденного їх витрачання на норму в днях, яка, як і всі інші норми, встановлюється підприємством самостійно.

**Таблиця 2.1.**

**Розрахунок планової суми собівартості Технолісу**

|  |  |
| --- | --- |
| **Показники** | **Величина показників** |
| Виручка, тис. грн. | 1069,3 |
| Матеріальні затрати, тис.грн. | 584,5 |
| Фонд оплати праці, тис. грн. | 131,3 |
| Нарахування на заробітну плату в % до фонду оплати праці | 38,38 |
| Нарахування на заробітну плату, тис.грн. | 50,4 |
| Амортизаційні відрахування, тис. грн. | 96,0 |
| Відрахування в ремонтний фонд, тис. грн. | 0,0 |
| **Собівартість, тис. грн.** | **862,2** |

**Таблиця 2.2.**

**Розрахунок планової суми прибутку Технолісу**

|  |  |
| --- | --- |
| **Показники** | **Величина показників** |
| Виручка, тис. грн. | 1087,9 |
| ПДВ, тис. грн. | 18,6 |
| Собівартість, тис. грн. | 862,2 |
| Прибуток від реалізації продукції, тис. грн. | 207,1 |
| Доходи від позареалізаційних операцій, тис. грн. | 0 |
| **Прибуток, тис. грн.** | **207,1** |

Потреба в оборотних коштах по незавершеному виробництву визначається множенням одноденного випуску продукції на норму незавершеного виробництва в днях.

Потреба в оборотних коштах по готовій продукції визначається як добуток одноденного випуску продукції по собівартості на норму оборотних коштів по готовій продукції (2 дні).

Потреба в оборотних коштах по запасах товарів визначається як добуток одноденного обороту цих товарів по купівельних цінах на норму запасу їх в днях.

Потреба в грошових коштах в касі і перекази в дорозі визначаються множенням одноденного товарообіг по продажних (роздрібних) цінах на норму запасу грошових коштів в днях.

Потреба в оборотних коштах по інших матеріальних цінностях визначається методом прямого обрахунку або розрахунково-аналітичних методом. Для ЧЗТІМ :

МШП – 3**,3** тис. грн.

тара – **0** тис. грн.

витрати майбутніх періодів – **1,0** тис. грн.

Нормативи по цих видах оборотних засобів приймаються в розмірі їх потреби.

В фінансовий план включається не загальна сума оборотних засобів, а її зміна (приріст чи збільшення) за плановий період.

Приріст оборотних засобів збільшує витрати фінансових ресурсів (видаткову частина фінансового плану), а зниження – зменшує ці витрати.

## 2.2. Аналіз ліквідності балансу

Як вже зазначалося вище, головним критерієм для визначення фінансового стану є платоспроможність підприємства. Це здатність підприємства впевнено сплачувати всі свої боргові зобов'язання згідно з встановленими строками або відповідно до договірних умов. Її можна визначати за минулий період, на якусь певну дату або як майбутню можливість розрахуватися у необхідні терміни за існуючими короткостроковими зобов'язаннями.

Найпростіше можна визначити платоспроможність на якусь дату на підставі даних балансу підприємства. Для цього спочатку треба з'ясувати наявність залишку грошових коштів на поточному рахунку та інших рахунках грошових коштів. Якщо ці суми незначні, слід також перевірити стан розрахунків з різними кредиторами. Відсутність сум заборгованості, щодо яких прострочено терміни сплати, є доброю ознакою сталого фінансового стану. Вивчення заборгованості слід починати з визначення сум заборгованості по банківським кредитам, розрахунках з кредиторами за товари, роботи, послуги, розрахунках з бюджетом та з працівниками з оплати праці.

Аналіз фінансового стану підприємства за певний період, в принципі, потребує з'ясування платоспроможності на підставі сукупності проміжних показників по окремих датах або відносно коротких відрізках часу. Неоціненну послугу тут можуть дати щоденні банківські виписки з поточного рахунку (особливо одна сума – залишок коштів на кінець операційного дня). Хронічна відсутність коштів на кінець дня на цьому рахунку – надійна ознака незадовільного фінансового стану підприємства. Якщо при цьому врахувати можливі застарілі борги банкам, кредиторам, бюджету та ін., то негативна оцінка фінансової діяльності, а отже, і фінансового стану підприємства буде однозначною.

Крім аналізу платоспроможності підприємства слід також звернути особливу увагу на аналіз його ліквідності.

Ліквідність – це спроможність підприємства перетворювати свої активи в гроші для покриття всіх необхідних платежів по мірі настання їхнього терміну. Підприємство, оборотний капітал якого складається переважно з коштів і короткострокової дебіторської заборгованості, як правило, вважається більш ліквідним, порівняно з підприємством, оборотний капітал якого складається переважно з запасів.

Всі активи підприємства в залежності від ступеня ліквідності, тобто швидкості перетворення в кошти, можна умовно поділити на такі групи:

1. Найбільш ліквідні активи (А1) – суми по всіх статтях коштів, що можуть бути використані для виконання поточних розрахунків негайно. В цю групу включають також короткострокові фінансові вкладення (цінні папери).
2. Швидкореалізовані активи (А2) – активи, для обертання яких у наявні кошти потрібен певний час. У цю групу можна включити дебіторську заборгованість (платежі по якій очікуються протягом 12 місяців після звітної дати), інші оборотні активи.
3. Повільнореалізовані активи (А3) – найменш ліквідні активи. Це запаси, дебіторська заборгованість (платежі по якій очікуються більш як через 12 місяців після звітної дати), податок на додану вартість по придбаним цінностям тощо.
4. Важкореалізовані активи (А4) – активи, що призначені для використання в господарській діяльності протягом тривалого періоду часу. В цю групу можна включити статті I розділу активу балансу "Необоротні активи".

Перші три групи активів протягом всього господарського періоду можуть постійно змінюватися і відносяться до поточних активів підприємства. Поточні активи більш ліквідні, ніж всі інші активи підприємства.

Пасиви балансу по мірі зростання строків погашення зобов'язань групуються наступним чином:

1. Найбільш термінові зобов'язання (П1) – кредиторська заборгованість, розрахунки по дивідендах, інші короткострокові зобов'язання, а також позики, не погашені в термін (за даними додатків до бухгалтерського балансу).
2. Короткострокові пасиви (П2) – короткострокові кредити банків та інші позики, які підлягають погашенню на протязі 12 місяців після звітної дати.
3. Довгострокові пасиви (П3) – довгострокові кредити та інші довгострокові пасиви – статті ІІI розділу пасиву балансу "Довгострокові зобов'язання".
4. Постійні пасиви (П4) – статті I розділу балансу "Власний капітал".

Короткострокові і довгострокові зобов'язання, разом узяті, називають зовнішніми зобов'язаннями.

Підприємство вважається ліквідним, якщо його поточні активи перевищують його короткострокові зобов'язання.

Для оцінки реального ступеня ліквідності підприємства необхідно провести аналіз ліквідності балансу.

Ліквідність балансу визначається як ступінь покриття зобов'язань підприємства його активами, термін перетворення яких у гроші відповідає терміну погашення зобов'язань.

Для визначення ліквідності балансу варто зіставити результати по кожній групі активів і пасивів.

Баланс вважається абсолютно ліквідним, якщо виконуються умови:

А1 > П1

А2 > П2

А3 > П3

# А4 < П4

Якщо виконуються перші три нерівності, тобто поточні активи перевищують зовнішні зобов'язання підприємства, то обов'язково виконується остання нерівність, що має глибокий економічний зміст і свідчить про наявність у підприємства власних оборотних коштів, тобто дотримується мінімальна умова фінансової стійкості.

Невиконання якоїсь із перших трьох нерівностей свідчить про те, що ліквідність балансу в тій чи іншій мірі відхиляється від абсолютної. При цьому нестача коштів по одній групі активів компенсується їх надлишком по іншій групі, хоча компенсація може бути лише по вартісній величині, оскільки в реальній платіжній ситуації менш ліквідні активи не можуть замінити більш ліквідні.

Зіставлення найбільш ліквідних коштів і швидкореалізованих активів з найбільш терміновими зобов'язаннями і короткостроковими пасивами дозволяє виявити поточну ліквідність і платоспроможність. Якщо ступінь ліквідності балансу настільки велика, що після погашення найбільш термінових зобов'язань залишаються зайві кошти, то можна прискорити терміни розрахунків із банком, постачальниками й іншими контрагентами.

Показники ліквідності застосовуються для оцінки спроможності підприємства виконувати свої короткострокові зобов'язання.

Загальну оцінку платоспроможності дає коефіцієнт покриття, який в економічній літературі також називають коефіцієнтом поточної ліквідності, коефіцієнтом загального покриття.

Коефіцієнт покриття дорівнює відношенню поточних активів до короткострокових зобов'язань і визначається в такий спосіб:



Коефіцієнт покриття вимірює загальну ліквідність і показує, якою мірою поточні кредиторські зобов'язання забезпечуються поточними активами, тобто скільки грошових одиниць поточних активів припадає на 1 грошову одиницю поточних зобов’язань. Якщо співвідношення менше, ніж 1:1, то поточні зобов'язання перевищують поточні активи.

Встановлений норматив цього показника рівний 2,0.

Коефіцієнт покриття є дуже укрупненим показником, внаслідок чого в ньому не відображається ступінь ліквідності окремих елементів оборотного капіталу. Тому у практиці аналізу фінансового стану на українських підприємствах використовують також інші коефіцієнти ліквідності, два з яких подано нижче.

Коефіцієнт швидкої ліквідності (миттєвої ліквідності), який є проміжним коефіцієнтом покриття і показує яка частина поточних активів з відрахуванням запасів і дебіторської заборгованості, платежі по який очікуються більш як через 12 місяців після звітної дати, покривається поточними зобов'язаннями. Він розраховується за формулою:



Для підприємств України рекомендована величина цього коефіцієнта коливається у межах від 0,8 до 1,0. Однак вона може бути надзвичайно високою через невиправдане зростання дебіторської заборгованості.

Коефіцієнт абсолютної ліквідності визначається відношенням найбільш ліквідних активів до поточних зобов'язань і розраховується за формулою:



Цей коефіцієнт є найбільш жорстким критерієм платоспроможності і показує, яку частку короткострокової заборгованості підприємство може погасити найближчим часом. Загальноприйнята величина цього коефіцієнта повинна перевищувати 0,2.

Показники ліквідності важливі не тільки для керівників і фінансових працівників підприємства, але становлять інтерес для різних користувачів інформації: коефіцієнт абсолютної ліквідності – для постачальників сировини і матеріалів, коефіцієнт швидкої ліквідності – для банків; коефіцієнт покриття – для покупців, власників акцій і облігацій підприємства.

**2.3. Аналіз основних фінансових коефіцієнтів**

За допомогою цих показників оцінюється склад джерел фінансування і динаміка співвідношення між ними. Аналіз основується на тому, що джерела коштів розрізняються за рівнем собівартості, доступності, надійності, рівнем ризику та ін.

Одна з найважливіших характеристик фінансового стану підприємства - стабільність його діяльності на перспективу. Вона пов'язана з загальною фінансовою структурою підприємства, рівнем його залежності від кредиторів і інвесторів.

***1.Загальний коефіцієнт співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості***, розраховується як співвідношення загальної суми дебіторської заборгованості до загальної суми кредиторської заборгованості., коливається у межах 0,168-0,294.Він характеризує загальне співвідношення по цим видам заборгованості.

***2.Коефіцієнт співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості по комерційним операціям***, розраховується як співвідношення суми дебіторської заборгованості за товари та послуги до суми кредиторської заборгованості за товари та послуги., коливається у межах 0,165-0,242. Він характеризує співвідношення розрахунків за придбану та поставлену продукцію.

# Таблиця 2.3.

**Аналіз фінансових коефіцієнтів підприємства на**

**ТзОВ ВКФ „Техноліс” ЛТД у 2005 році.**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| № | Показники | Період | | Відхилення базове | |
| 1 квартал | |
| на 1.01.05. | на 1.01.06. | абс. | відн. |
| 1 | Загальний коефіцієнт співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості | 0,060 | 0,689 | 0,629 |  |
| 2 |  | 0 | 0,714 | 0,714 |  |

Р**ОЗДІЛ ІІІ.** **РОЗРОБКА ОКРЕМИХ РОЗДІЛІВ ФІНАНСОВОГО ПЛАНУ ПІДПРИЄМСТВА НА НАСТУПНИЙ ПЕРІОД**

Перехід нашої країни до ринкової економіки є оздоровлення фінансового стану більшості підприємств багато в чому залежить від рівня й постановки фінансового планування, що визначає рух фінансових ресурсів та їх відповідність матеріальним ресурсам, забезпечує реальне використання економічних важелів, органічне поєднання товарно-грошових відносин і механізму менеджменту економікою підприємства.

На даний момент, коли система галузевого планування втратила своє значення і повністю зруйнована, на більшості підприємств не приділяється необхідної уваги фінансовому плануванню через нестабільність фінансової системи, взаємні неплатежі, значний податковий тягар тощо. Разом із тим відмова від фінансового планування рівнозначна відмові від розробки засобів фінансового забезпечення розвитку підприємства.

На даний час на підприємствах малого і середнього бізнесу фінансові плани, як і планування взагалі не складаються. Підприємці вважають що це є зайве, але в умовах перехідного періоду, для виходу з кризи складання планів є не тільки раціональним але і необхідним для нормального функціонування господарюючого суб’єкта.

Фактори, які обмежують використання фінансового планування на підприємствах:

1. високий ступінь невизначеності на українському ринку, пов’язаний із глобальними змінами в усіх сферах суспільного життя (їх непередбачуваність ускладнює планування);
2. незначна частка підприємств, які мають фінансові можливості для здійснення серйозних фінансових розробок;
3. відсутність ефективної нормативно—правової бази вітчизняного бізнесу.

На жаль, неможливість застосування фінансового планування на підприємствах зумовлюється не лише перерахованими вище факторами, а й звичайним небажанням керівників цих підприємств вдаватися до його методів та прийомів. Відмовляючись від застосування фінансового планування, керівники підприємств таким чином відмовляються й від ефективнішого рзв´язання таких завдань, які є основними на підприємстві, а саме:

* забезпечення необхідними фінансовими ресурсами виробничої, інвестиційної та фінансової діяльності;
* визначення шляхів ефективного вкладення капіталу, оцінка ступеня раціонального його використання;
* виявлення внутрігосподарських резервів збільшення прибутку за рахунок економного використання грошових засобів;
* встановлення раціональних фінансових відносин із бюджетом, банками та контрагентами;
* виконання інтересів акціонерів та інших інвесторів;
* контроль за фінансовим станом, платоспроможністю та кредитоспроможністю підприємства.[[1]](#footnote-1)

Досвід багатьох розвинутих компаній промислових країн показує, що за сучасного ринку, з його жорсткою конкуренцією, планування фінансово-господарської діяльності є найважливішою умовою їх виживання, економічного зростання та процвітання. Саме воно дає змогу оптимально пов’язати наявні можливості підприємства щодо випуску продукції з попитом і пропозицією, що склалися на ринку.

Як виявляється на практиці, підприємства, на яких застосовуються методи фінансового планування, мають змогу ефективніше організувати свою виробничо-господарську та економічну діяльність, адже фінансове планування це реальна економія грошей і часу.

Шляхи вдосконалення фінансового планування на ТзОВ ВКФ „Техноліс” ЛТД:

1. Використання при фінансовому плануванні достатньої інформаційної бази, яка б відповідала вимогам менеджера як за кількістю так і за якістю. Слід використовувати такі джерела інформації:
   * постанови директивних органів із питань розвитку галузі;
   * державні закони;
   * вихідні дані, які розраховуються відповідними службами підприємства при розробці проекту плану (прибуток, економічні нормативи);
   * результати попередньої роботи зі споживачами із встановлення довгострокових господарських зв’язків та укладення договорів поставок та надання послуг;
   * інформація про використання трудових та матеріально-технічних ресурсів (із досвіду закордонних компаній);
   * матеріали аналізу виробничо-фінансової діяльності з метою виявлення внутрішніх резервів виробництва та збільшення прибутку підприємства.
2. Наукова обґрунтованість фінансового планування, яке передбачає економічне обґрунтування фінансових показників, а також відображення в них реальних процесів економічного і соціального розвитку, збалансованості в них усіх фінансових ресурсів.
3. Самостійність підприємств у фінансовому плануванні дасть змогу їм при розробці фінансового плану гнучко реагувати на зміни зовнішніх та внутрішніх умов виробництва та збуту. Необхідність самостійності підприємства в фінансовому плануванні довів досвід примусового планування в колишньому СРСР, коли плани були нереальними, а фактичні дані завищеними.
4. Політика цін є одним з найважливіших елементів фінансового планування діяльності підприємства. Ціноутворення - складний процес, оскільки ціна є величиною принципово нестійкою. На неї впливає стан економіки, кон’юнктури ринку, політика конкурентів, посередники, покупці. Процес ціноутворення повинен відображати загальні цілі підприємства, бути тісно пов’язаними із ними.
5. Принцип економічності полягає в тому що витрати на планування повинні раціонально співвідноситися з отриманими результатами. Враховуючи те, що планування це - досить складний процес, який потребує додаткових витрат часу, фінансів тощо, виконання цього принципу є дуже важливим. Воно може здійснюватися шляхом розробки раціональних форм бюджетів, виключенням дублюючої та не релевантної інформації, а головне – ефективною організацією всього процесу фінансового планування.
6. Принцип гнучкості – полягає в тому, розроблена система планів повинна допускати можливість коригування при зміні зовнішніх умов стану підприємства. Необхідність реалізації цього принципу зумовлена постійними змінами зовнішнього середовища та потребою своєчасної адаптацією планів до них. Для забезпечення найповнішої реалізації принципу гнучкості доцільно використовувати систему змінногопланування . Її зміст полягає у коригуванні із закінченням встановленого планового періоду планів на наступні періоди. Так, якщо плани розробляються на рік з поділом на квартали та місяці, то із закінченням кожного місяця і кварталу плани на наступні періоди переглядаються з урахуванням змін зовнішнього середовища. Окрім цього гнучкість планування досягається створенням резервів, організацією процесу планування, за якої менеджери можуть обґрунтовано зміцнювати затверджені документи.
7. Точність – досягнення максимально високої точності економічних параметрів, за оптимальних витрат на процес планування.
8. Повнота – планування повинно охоплювати всі галузі діяльності підприємства, а також всі етапи , дії та операції як господарських процесів, так і процесів управління. Якщо при плануванні щось випаде з сфери уваги менеджера, то неминуче виникнення у цій ланці неузгодженості, і як наслідок цього зривів або порушення фінансово-господарської діяльності підприємства.

# ВИСНОВКИ

Провівши дослідження з питання фінансового планування я дійшла висновку що – фінансове планування, як і планування зокрема безумовно потрібні для вітчизняних підприємств. Планування повинно здійснюватися на підприємствах всіх розмірів і всіх форм власності. Підхід до кожного підприємства повинен бути окремим. Зараз підприємства отримали можливість самостійно здійснювати процес планування, але вони замість того щоб перебудувати систему планування для власних потреб, можливостей свого підприємства відмовилися від нього.

Необхідність планування ще гостріше постає в умовах фінансової нестабільності як підприємств так і економіки в цілому. На сучасному етапі українські підприємці (на мою думку професійних менеджерів на Україні дуже мало) ставляться до планування зневажливо. Фінансове планування, як і планування в цілому, проводиться на державних (там воно є обов’язковим) і деяких великих підприємствах, а на середніх і малих не проводиться зовсім. В цьому я переконалася роблячи аналіз фінансового планування на ТзОВ ВКФ „Техноліс” ЛТД. Це є невелике підприємство, тому що на ньому працює 31 працівників, загальна вартість майна в 2005 році склала 596 500 грн. Але це підприємство зовсім не займається плануванням фінансово-господарської діяльності підприємства.

Невід’ємною частиною оздоровлення національної економіки є програма фінансового оздоровлення, спрямована на створення надійної фінансової бази для прискорення виробничого і соціального розвитку; підвищення активності фінансових стимулів; ідентифікацію виробництва та його збалансованість. Її реалізація багато в чому залежить від рівня й постановки фінансового планування, що визначає рух фінансових ресурсів та їх відповідність матеріальним ресурсам, забезпечує реальне використання економічних важелів, органічне поєднання товарно-грошових відносин і механізму менеджменту економікою підприємства.

На сучасному етапі в Україні планування на підприємствах малого і середнього бізнесу повинно бути гнучким і економічним. На мою думку, утримувати на середньому підприємстві плановий і економічний відділ є недоцільно, тому, що планування це збереження часу і коштів підприємства, і витрати на нього повинні раціонально співвідноситися з отриманими результатами. Враховуючи те, що планування – це досить складний процес, який потребує великих затрат грошей і часу, виконання принципу економічності є необхідним.

Розроблена система планів повинна бути гнучкою, тобто допускати можливість коригування при зміні зовнішніх і внутрішніх факторів які впливають на підприємство під час його фінансово-господарської діяльності. Особливо важлива така адаптація для підприємств, які працюють в умовах трансформаційної економіки, коли зміни середовища, мають підвищену частотність і глибину. В умовах України одним із найяскравіших проявів цього є нестабільність нормативно-законодавчої бази, особливо у сфері оподаткування, безпосередньо пов’язаної з фінансовим менеджментом.

Планування - повинно бути реальним. Плани – повинні виконуватись. Аналіз відхилень “план – факт”, який визначає відсоток виконанню плану (перевиконання або недовиконання), визначає якість планування. Це не просто числа які показують певне відхилення, відсоток виконання плану має велике значення при оцінці системи планування на даному господарюючому суб’єкті.

На мою думку, якщо фактичний випуск продукції перевищує плановий на 20%, то планування на даному господарюючому суб’єкті є невірним. Відхилення в 10% по цьому показнику свідчить про відірваність планів підприємства від політики керівництва, від виробничої програми, або про низький кваліфікаційний рівень виконавців.

Але цілковите дотримання планів є теж негативним, тому, що все передбачити неможливо. Тому, треба поважати план, але не до такої межі, щоб це заважало менеджерам приймати рішення.

# СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Конституція України від 28.07.1996;
2. Закон України "Про підприємство" від 7.02.1991 № 698-ХІІ;
3. Закон України "Про підприємства в Україні" від 27.03.1991 №887-ХІІ;
4. Закон України "Про господарські товариства" від 19.09.1991 №1576-ХІІ;
5. Закон України "Про лізинг" // Галицькі контракти.-1998, №10(2) .-с.18-20.
6. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятий (объединений): Учебник/ Под ред. В.А.Раевского. - 2-е изд., перераб. и доп. - М.: Финансы и статистика, 1988. - 415с.;
7. Баканов М.И., Кашаев А.Н., Шеремет А.Д. Економический анализ (Теория, история, современноне состояние, перспективы). - М.: Финансы, 1976. - 264с.;
8. Баканов М.И., Шеремет А.Д. Теория економического анализа: Учебное пособие. - М.: Финансы и статистика, 1981. - 262с.;
9. Баканов М.И. Шеремет А.Д. ”Теория экономического анализа”. – М. : Финансы и статистика , 1996.
10. Балабанов И. Т. Анализ и планирование финансов хозяйствующего субъекта. – М.: Финансы и статистика, 1998.-112.
11. Брігхем Є. Основи фінансового менеджменту: Пер. з англ. - Київ: Молодь, 1997. - 1000с.;
12. Економіка підприємства.: Підручник.- В 2т. Т1./ За ред. С.Ф. Покропивного .- К.: Вид-во "Хвиля-Прес", Донецьк. Мале підприємство "Поиск". Т-во книголюбів, 1995.- 400с.;
13. Мельничук Г.М. Анализ хозяйственой деятельности в промышленности: Учебник.- К.: Вышая шк., 1990. - 318с.;
14. Мескон М.Х., Алеберт М., Хедоури Ф. Основы менеджменту: Пер. с англ. - М.: "Дело ЛТД", 1994. - 702с.;
15. Міщенко В.І., Луб`яницький О.Г., Слав`янська Н.Г. Основи лізингу: навч. посібник / серія " Бібліотечка банкіра".-К.: товариство "Знання" .
16. Гpидчина М.В. Как упpавлять финансами пpедпpиятия/ О-во "Знание" Укpаины и дp.- К., 1995.
17. Ковалев В.В. Финансовый анализ: Упpавление капиталом. Выбоp инвестиций. Анализ отчетности.- М.: Финансы и статистика, 1995.
18. Костыpко Л.А. Финансовый анализ: Учеб. пособие/ Восточноукp. гос. ун-т.- Луганск, 1998.
19. Мних Є.В., Буpяк П.Ю. Eкономічний аналіз на пpомисловому підпpиємстві.- Львів: Світ, 1998.
20. Оцінка фінансової стійкості підпpиємств: (Метод.pекомендації)/ Ін-т pегіон.досліджень HАH Укpаїни. Центp зовнішньоекон.досліджень і експеpтиз; [Підгот.: Рибак В.І. та ін.].- Львів, 1995.- 47,[1]с.
21. Чупис А.В., Закомоpный С.H. Эффективность использования финансовых pесуpсов пpедпpиятия/ Сум. агpаp. ун-т.- Сумы: Козацький вал, 1999.
22. Бандурка О.М., Коробов М.Я. та ін. Фінансова діяльність підприємства – К.: ЛИБІДЬ, 1998.
23. Білик М. Державні підприємства як об'єкт фінансового управління в умовах переходу до ринкової економіки // Український журнал "Економіст" – 1999. №1.
24. Бланк И.А. Основы финансового менеджмента – К.: НИКА-ЦЕНТР, 1999.
25. Бріхем Є. Основи фінансового менеджменту – К.: Молодь, 1994.

„\_\_\_”\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 200\_\_р. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ / Олексюк М. В. /

(підпис)

1. О.В.Балашов, Г.М. Козлова Фінансові важелі управління фірмою // Фінанси України, 1996 №6. – 3-11. [↑](#footnote-ref-1)