**Содержание**

5

6

8

11

15

18

21

26

33

34

Введение

1. Понятие, значение и задачи анализа

финансового состояния предприятия

2. Основные принципы и последовательность

анализа финансового состояния предприятия

3. Анализ финансового состояния

4. Проблемы укрепления

финансового состояния предприятия

5. Деловая репутация как элемент оценки

рыночной стоимости

6. Измерение величины стоимости

деловой репутации

7. Характеристика основных направлений

финансовой работы современного предприятия

Заключение

Список используемой литературы

**Введение**

Результаты в любой сфере бизнеса зависят от наличия и эффективности использования финансовых ресурсов, которые приравниваются к «кровеносной системе», обеспечивающей жизнедеятельность предприятия. Поэтому забота о финансах является отправным моментом и конечным результатом деятельности любого субъекта хозяйствования. В условиях рыночной экономики эти вопросы имеют первостепенное значение.

Выдвижение на первый план финансовых аспектов деятельности субъектов хозяйствования, возрастание роли финансов является характерной чертой и тенденцией во всем мире.

Профессиональное управление финансами неизбежно требует глубокого анализа, позволяющего более точно оценить неопределенность ситуации с помощью современных количественных методов исследования. Наиболее целесообразно начинать анализ финансового состояния с изучения формирования и размещения капитала предприятия, оценки качества управления его активами и пассивами, определения операционного и финансового рисков. После этого следует проанализировать эффективность и интенсивность использования капитала, оценить деловую активность предприятия и риск утраты его деловой репутации.

Далее необходимо проанализировать эффективность инвестиционной деятельности с целью выработки правильной инвестиционной политики.

Целью моей курсовой работы является изучение финансового состояния и деловой репутации предприятия; определение значения и задач анализа финансового состояния предприятия.

**1 Понятие, значение и задачи анализа финансового состояния предприятия**

 Финансовое состояние предприятия характеризуется системой показателей, отражающих состояние капитала в процессе его кругооборота и способность субъекта хозяйствования финансировать свою деятельность на фиксированный момент времени.

 Для анализа финансового состояния были выбраны показатели для исследования и коэффициенты, которые наиболее полно отражают результаты деятельности предприятия, позволяют вскрывать причины существующих недостатков и резервы для их устранения.

 Анализ проводится с помощью различного типа моделей, позволяющих структурировать и идентифицировать взаимосвязи между основными показателями.

 Финансовое состояние может быть устойчивым, неустойчивым (предкризисным) и кризисным. Способность предприятия своевременно производить платежи, финансировать свою деятельность на расширенной основе, переносить непредвиденные потрясения и поддерживать свою платежеспособность в неблагоприятных обстоятельствах свидетельствует о его устойчивом финансовом состоянии, и наоборот.

 Если платежеспособность – это внешнее проявление финансового состояния предприятия, то финансовая устойчивость – внутренняя его сторона, отражающая сбалансированность денежных и товарных потоков, доходов и расходов, средств и источников их формирования.

Финансовая устойчивость предприятия – это способность субъекта хозяйствования функционировать и развиваться, сохранять равновесие своих активов и пассивов в изменяющейся внутренней и внешней среде, гарантирующее его постоянную платежеспособность и инвестиционную привлекательность в границах допустимого уровня риска.

 Устойчивое финансовое состояние достигается при достаточности собственного капитала, хорошем качестве активов, достаточном уровне рентабельности с учетом операционного и финансового риска, достаточности ликвидности, стабильных доходах и широких возможностях привлечения заемных средств.

 Для обеспечения финансовой устойчивости предприятие должно обладать гибкой структурой капитала, уметь организовать его движение таким образом, чтобы обеспечить постоянное превышение доходов над расходами с целью сохранения платежеспособности и создания условий для самовоспроизводства.

 Финансовое состояние предприятия, его устойчивость и стабильность зависят от результатов его производственной, коммерческой и финансовой деятельности. Если производственный и финансовый планы успешно выполняются, то это положительно влияет на финансовое положение предприятия. И, наоборот, в результате недовыполнения плана по производству и реализации продукции происходит повышение ее себестоимости, уменьшение выручки и суммы прибыли и как следствие ухудшение финансового состояния предприятия и его платежеспособности.

 Следовательно, устойчивое финансовое состояние не является счастливой случайностью, а итогом грамотного, умелого управления всем комплексом факторов, определяющих результаты хозяйственной деятельности предприятия.

 Устойчивое финансовое положение в свою очередь оказывает положительное влияние на выполнение производственных планов и обеспечение нужд производства необходимыми ресурсами. Поэтому финансовая деятельность как составная часть хозяйственной деятельности должна быть направлена на обеспечение планомерного поступления и расходования денежных ресурсов, выполнение расчетной дисциплины, достижение рациональных пропорций собственного и заемного капитала и наиболее эффективное его использование.

**2 Основные принципы и последовательность анализа финансового состояния предприятия**

 Детализация процедурной стороны методики анализа финансового состояния зависит от поставленных целей, а также различных факторов информационного, временного, кадрового и технического обеспечения. Логика аналитической работы предполагает ее организацию в виде двухмодульной структуры:

1) экспресс – анализ финансового состояния;

2) детализированный анализ финансового состояния.

Экспресс – анализ финансового состояния.

 Его целью является наглядная и простая оценка финансового благополучия и динамики развития хозяйствующего субъекта. В процесс анализа можно предложить расчет различных показателей и дополнить его методами, основанными на опыте и квалификации специалиста. Экспресс – анализ целесообразно выполнять в три этапа: подготовительный этап, предварительный обзор бухгалтерской отчетности, экономическое чтение и анализ отчетности.

 Цель первого этапа – принять решение о целесообразности анализа финансовой отчетности и убедиться в ее готовности к чтению.

Первая задача решается путем ознакомления с аудиторским заключением. Проверка готовности отчетности к чтению носит менее ответственный характер и в определенной степени технический характер. Эту работу часто приходится делать, работая с отчетностью небольших предприятий. Здесь проводится визуальная и простейшая счетная проверка отчетности по формальным признакам и по существу. Цель второго этапа – ознакомление с пояснительной запиской к балансу. Это необходимо для того, чтобы оценить условия работы в отчетном периоде, определить тенденции основных показателей деятельности, а также качественные изменения в имущественном и финансовом положении хозяйствующего субъекта. Составляя первое представление о динамике приведенных в отчетности и пояснительной записке данных, необходимо обращать внимание на алгоритмы расчета основных показателей.

 Третий этап – обобщенная оценка результатов хозяйственной деятельности и финансового состояния объекта. Такой анализ проводится с той или иной степенью детализации в интересах различных пользователей.

 В общем виде методикой экспресс – анализа отчетности предусматривается анализ ресурсов и их структуры, результатов хозяйствования, эффективности использования собственных и заемных средств. Смысл экспресс – анализа – отбор небольшого количества наиболее существенных и сравнительно несложных в исчислении показателей и постоянное отслеживание их динамики. Отбор субъективен и производится аналитиком. Одним из вариантов отбора аналитических показателей для определения экономического потенциала предприятия и оценки результатов его деятельности может быть следующим:

 1. Оценка экономического потенциала предприятия:

оценка имущественного положения;

оценка финансового положения.

 2. Оценка результативности финансово – хозяйственной деятельности:

оценка прибыльности;

оценка динамичности;

оценка эффективности использования экономического потенциала.

 Результативность и экономическая целесообразность функционирования предприятия измеряются абсолютными и относительными показателями. Различают показатели экономического эффекта и экономической эффективности.

 Экономический эффект – показатель, характеризующий результат деятельности.

 Экономическая эффективность – относительный показатель, соизмеряющий полученный эффект с затратами или ресурсами, использованными для достижения этого эффекта.

 Экспресс – анализ может завершаться выводом о целесообразности или необходимости более углубленного и детального анализа финансовых результатов и финансового положения.

Детализированный анализ финансового состояния.

 Его цель – более подробная характеристика имущественного и финансового положения хозяйствующего субъекта, результатов его деятельности в истекшем отчетном периоде, а также возможностей развития субъекта на перспективу. Он конкретизирует, дополняет и расширяет отдельные процедуры экспресс – анализа.

 Информационную основу данной методики составляет система показателей. Ряд из указанных выше процедур будет реализован в данной дипломной работе и подробно представлен в третьей части.

**3 Анализ финансового состояния предприятия**

Под финансовым состоянием понимается способность предприятия финансировать свою деятельность. Оно характеризуется обеспеченностью финансовыми ресурсами, необходимыми для нормального функционирования предприятия, целесообразностью их размещения и эффективностью использования, финансовыми взаимоотношениями с другими юридическими и физическими лицами, платежеспособностью и финансовой устойчивостью.

Главная цель анализа – своевременно выявлять и устранять недостатки в финансовой деятельности и находить резервы улучшения финансового состояния предприятия и его платежеспособности.

Анализ финансового состояния организации предполагает следующие этапы:
1. Предварительный обзор экономического и финансового положения субъекта хозяйствования.
2. Характеристика общей направленности финансово – хозяйственной деятельности.
3. Оценка надежности информации статей отчетности.
4. Оценка и анализ экономического потенциала организации.
6. Вертикальный анализ баланса.
7. Горизонтальный анализ баланса.
8. Анализ качественных изменений в имущественном положении.
9. Оценка финансового положения.
10. Оценка ликвидности.
11. Оценка финансовой устойчивости.
12. Оценка и анализ результативности финансово-хозяйственной деятельности предприятия.
13. Оценка производственной (основной) деятельности.
14. Анализ рентабельности.
15. Оценка положения на рынке ценных бумаг.

Предварительный обзор экономического и финансового положения предприятия.

Анализ начинается с обзора основных показателей деятельности предприятия. В ходе этого обзора необходимо рассмотреть следующие вопросы:
– имущественное положение предприятия на начало и конец отчетного периода;
– условия работы предприятия в отчетном периоде;
– результаты, достигнутые предприятием в отчетном периоде;
– перспективы финансово-хозяйственной деятельности предприятия.

Имущественное положение предприятия на начало, и конец отчетного периода характеризуются данными баланса. Сравнивая динамику итогов разделов актива баланса, можно выяснить тенденции изменения имущественного положения. Информация об изменении в организационной структуре управления, открытии новых видов деятельности предприятия, особенностях работы с контрагентами и др. обычно содержится в пояснительной записке к годовой бухгалтерской отчетности. Результативность и перспективность деятельности предприятия могут быть обобщенно оценены по данным анализа динамики прибыли, а также сравнительного анализа элементов роста средств предприятия, объемов его производственной деятельности и прибыли. Информация о недостатках в работе предприятия может непосредственно присутствовать в балансе в явном или завуалированном виде. В балансах вполне рентабельных предприятий могут присутствовать также в скрытом, завуалированном виде статьи, свидетельствующие об определенных недостатках в работе. Это может быть вызвано не только с фальсификациями со стороны предприятия, но и принятой методикой составления отчетности, согласно которой многие балансовые статьи комплексные.

Оценка имущественного положения.

Экономический потенциал организации может быть охарактеризован двояко с позиции имущественного положения предприятия и с позиции его финансового положения. Обе эти стороны финансово – хозяйственной деятельности взаимосвязаны – нерациональная структура имущества, его некачественный состав могут привести к ухудшению финансового положения и наоборот. Устойчивость финансового положения предприятия в значительной степени зависит от целесообразности и правильности вложения финансовых ресурсов в активы.

  В процессе функционирования предприятия величина активов, их структура претерпевают постоянные изменения. Наиболее общее представление об имевших место качественных изменениях в структуре средств и их источников, а также динамике этих изменений можно получить с помощью вертикального и горизонтального анализа отчетности.

Вертикальный анализ показывает структуру средств предприятия и их источников. Вертикальный анализ позволяет перейти к относительным оценкам и проводить  хозяйственные сравнения экономических показателей деятельности предприятий, различающихся по величине использованных ресурсов, сглаживать влияние инфляционных процессов, искажающих абсолютные показатели финансовой отчетности.

Горизонтальный анализ отчетности заключается в построении одной или нескольких аналитических таблиц, в которых абсолютные показатели дополняются относительными темпами роста (снижения).Степень агрегированности показателей определяется аналитиком. Как правило, берутся базисные темпы роста за ряд лет (смежных периодов), что позволяет анализировать не только изменение отдельных показателей, но и прогнозировать их значения.

Оценка финансового положения.

Финансовое положение предприятия можно оценивать с точки зрения краткосрочной и долгосрочной перспектив. В первом случае критерии оценки финансового положения – ликвидность и платежеспособность предприятия, то есть способность своевременно и в полном объеме произвести расчеты по краткосрочным обязательствам.

Под ликвидностью какого – либо актива понимают способность его трансформироваться в денежные средства, а степень ликвидности определяется продолжительностью временного периода, в течение которого эта трансформация может быть осуществлена. Чем короче период, тем выше ликвидность данного вида активов. Говоря о ликвидности предприятия, имеют в виду наличие у него оборотных средств в размере, теоретически достаточном для погашения краткосрочных обязательств хотя бы и с нарушением сроков погашения, предусмотренных контрактами.

Платежеспособность означает наличие у предприятия денежных средств и их эквивалентов, достаточных для расчетов по кредиторской задолженности, требующей немедленного погашения. Таким образом, основными признаками платежеспособности являются: а) наличие в достаточном объеме средств на расчетном счете; б) отсутствие просроченной кредиторской задолженности.

**4 Проблемы укрепления финансового состояния предприятия**

 Проблема укрепления финансового состояния многих существующих предприятий различных отраслей хозяйства и сфер деятельности становится достаточно актуальной на данный момент времени. Сотни банков и других финансовых компаний, тысячи производственных и коммерческих фирм, особенно мелких и средних, уже прекратили свое существование. Анализ показал, что главной причиной этого оказалось неумелое управление ими, то есть низкая квалификация большинства финансовых служб как среднего, так и высшего звена, а во многих предприятиях их просто нет.

 Необходимо довериться более компетентным специалистам – по экономическим и финансовым вопросам, по маркетинговым исследованиям, планированию финансов – значит определить цель, знать и трезво оценивать имеющиеся ресурсы и уметь использовать их для достижения целей, уметь формировать задачу, доводить её до непосредственного исполнителя и контролировать исполнение, уметь принимать решения, планировать, управлять, анализировать. Здесь недостаточно одной интуиции и даже таланта, нужны знания.

 Итак, проанализировав шаг за шагом финансовую деятельность предприятия можно выявить как положительные моменты в деятельности предприятия, так и отрицательные.

 Методы «Спонтанного финансирования». Сущность метода заключается в предоставлении скидки покупателю при условии оплаты в течение короткого срока. Привлекательность метода для покупателя заключается в том, что покупателю становиться выгоднее взять кредит и приобрести услугу. В этом случае процент банковского кредита будет ниже, чем скидка с цены (цена отказа от скидки) предлагаемой услуги. Сопоставим «цену отказа от скидки» со стоимостью банковского кредита (и то, и другое – на базе годовых процентных ставок). Взвесим издержки альтернативных возможностей.

Цена отказов = процентная скидка × 100 × 360

От скидки 100% – процент скидки Хmax , где

Хmax – максимальная длительность отсрочки платежа, дней (период в течении которого предоставляется скидка, дней).

 Если результат превысит ставку банковского процента, то покупателю лучше обратиться в банк за кредитом и оплатить товар в течении льготного периода.

 Допустим, предприятие продает услугу своим дочерним предприятиям на условиях: скидка 3% при платеже в 15 – дневный срок при максимальной длительности отсрочки 60 дней. Уровень банковского процента – 10% годовых.

Цена отказа = 3% ×100× 360 дней . = 24,7%

От скидки 100% – 3% 60 дней – 15 дней

Поскольку 24,7% > 10%, покупателю услуг есть смысл воспользоваться нашим предложением: отказ от скидки обойдется на 14,7 процентных пункта (или более чем вдвое) дороже банковского кредита.

Таким образом, благодаря спонтанному финансированию:

1. Предприятие сможет снизить дебиторскую задолженность, тем самым увеличить оборачиваемость оборотных средств.

2. Получив оборотные средства часть из них можно направить на ликвидацию кредиторской задолженности, тем самым улучшиться коэффициент собственных и заемных средств.

3. При ликвидации задолженности предприятия перед персоналом также улучшится коэффициент текущей ликвидности с 1,76 до 2,3.

 Для определения силы воздействия операционного рычага применяют отношение так называемой валовой маржи (результат от реализации после возмещения переменных затрат) к прибыли.

Сила воздействия операционного рычага = 4627,4 – 3403,4 = 10,5

 115,8

Это означает, что при возможном увеличении выручки от реализации, скажем на три процента, прибыль возрастет на 3% × 10,5 = 31,5%.

**5 Деловая репутация как элемент оценки**

 Деловая репутация – часть стоимости действующей кредитной организации, определяемая добрым именем, деловыми связями, репутацией, известностью фирменного наименования, знака обслуживания, пресечение недобросовестной конкуренции. Однако, существуют и другие трактовки этого термина, например, деловую репутацию интерпретируют также как стоимость практически всех элементов нематериальных активов. В любом случае, все точки зрения сходятся в том, что деловая репутация обладает следующими характеристиками:

1) присутствует только при наличии избыточной прибыли;

2) не принадлежит организации на праве собственности;

3) не может существовать отдельно от организации и быть самостоятельным предметом сделки, то есть ее нельзя продать, обменять или подарить;

4) принимается на баланс только в момент смены владельца предприятия. Считается, что деловая репутация возникает, когда кредитная организация получает стабильные, высокие прибыли, ее доход на активы или на собственный капитал выше среднего; именно поэтому стоимость бизнеса превосходит стоимость его чистых активов.

Сведения о деловой репутации как составной части нематериальных активов практически отсутствуют. По данным Национального кредитного бюро в Казахстана из более чем 620 тысяч организаций (чьи отчеты имеются в его системе) только 1728 заполнили графу «Деловая репутация», их отраслевая структура, а также доля актива «Деловая репутация» в валюте баланса показаны соответственно на рисунке 1 и в таблице 1.

Рисунок 1.Отражение актива «Деловая репутация» в балансе казахстанских организаций

Таблица 1
Место актива «Деловая репутация» в структуре активов

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| № п/п  | Отрасль | Отраслевая структура организаций, % | Доля «деловой репутации» в валюте баланса, % |
| 1 | Торговля и общественное питание | 39,64 (max) | 0,65 |
| 2 | Промышленность | 17,71 | 0,08 (min) |
| 3 | Строительство | 14,18 | 0,29 |
| 4 | Материально – техническое снабжение | 12,21 | 0,96 |
| 5 | Жилищно – коммунальное хозяйство | 11,05 | 1,53 |
| 6 | Транспорт и связь | 3,82 | 0,10 |
| 7 | Сельское хозяйство | 1,33 | 14,79 (max) |
| 8 | Лесное хозяйство | 0,06 (min) | 1,50 |

    В лидерах оказались отнюдь не наиболее известные в стране гиганты, они указали довольно скромные доли этого актива – 1– 2% от суммарных активов. При этом отражение деловой репутации в бухгалтерском балансе производили лишь организации, приватизированные в процессе проведения аукционов и конкурсов, а также компании, консолидирующие отчетность головной и дочерних организаций. При этом среди указанных организаций нет ни одного кредитного учреждения.

**6 Измерение величины стоимости деловой репутации**

Существуют различные способы измерения нематериальных ресурсов организации, в том числе и кредитной. Большинство методик позволяют определять их величину на основе большого количества относительных величин – коэффициентов. Наибольший интерес по своим результатам представляют методы вычисления стоимостных показателей. Среди них можно выделить ряд основных, общепризнанных методов определения стоимости интеллектуального капитала и деловой репутации с точки зрения оценки.

На основе информационной производительности в качестве меры измерения эффективности предлагается доход на менедж­мент. Оценка эффективности менеджмента заключается в определении той части чистого дохода организации, которая может быть отнесена на ис­кусство и интеллект управления. Для того чтобы определить эту величину, вводятся понятия издержек информационного менеджмента (включающих издержки по реализации услуг, управлению фирмой и расходов на развитие) и дохода, добавленного интеллектуальным капиталом (избыточный доход, получаемый вследствие высокой доходности капитала). Оценка части чистого дохода фирмы, относимой не­посредственно на вклад интеллектуальных ресурсов организа­ции, позволяет рассчитать методом дисконтирования стоимость интеллектуального капитала.

На основе стоимости, добавленной интеллектуальным капиталом. Добавленная стоимость создается капиталом организации, который состоит из трех частей: материальные средства производства (физический капитал); финансово-кредитные ресурсы (финансовый капитал); трудовые ресурсы (интеллектуальный капитал). Добавленная стоимость складывается из оплаты труда и прибыли организации. Отношение добавленной стоимости к общей стоимости услуг предлагается трактовать как коэффициент стоимости, добавленный интеллектуальным капиталом .

На основе уже известной величины рыночной стоимости бизнеса, которая определяется, главным образом, при смене владельца. В этом случае стоимость деловой репутации равна разнице между рыночной стоимостью бизнеса и стоимостью его чистых активов по балансу.

Стоимость деловой репутации определяется путем капитализации избыточной прибыли.

Также возможно использование смешанной модели.

    Например, стоимость деловой репутации предприятия будет равна:

где Vр – стоимость рыночного капитала; Vс – стоимость структурного капитала;
Кс – коэффициент использования структурного капитала.
Коэффициент использования структурного капитала можно определить как среднее арифметическое коэффициентов, характеризующих уровень интеллектуальности кредитной организации по сравнению со среднеотраслевыми показателями.

    Если Кс =1, уровень интеллектуальности организации будет соответствовать среднему по отрасли (то есть уровню конкурентов) и не будет оказывать влияния на стоимость всей организации. Значит, никаких дополнительных конкурентных преимуществ структурный  капитал не дает.

    Если Кс > 1, уровень структурного капитала организации выше, чем у конкурентов, его деловая репутация будет увеличиваться. При уменьшении Кс до уровня, ниже среднеотраслевых показателей, деловая репутация организации будет уменьшаться.

Коэффициент использования структурного капитала определяется на основе следующих показателей: доля прибыли организации; оборачиваемость запасов и прочее; выручка на 1 тенге управленческих расходов и так далее также возможно использование отдельных показателей. Единственная трудность в использовании данной методики состоит в вычислении среднеотраслевых показателей.
Определение стоимости деловых связей.

Наличие деловых связей дает ощутимые преимущества, которые в конечном итоге имеют материальное выражение. Деловые связи с другими людьми позволяют пользоваться всем багажом деловых партнеров – их деловыми связями, информацией, знаниями, деловой репутацией, финансовыми возможностями, помощью в решении самых различных проблем, их навыками, умениями, возможностью получения новой работы и решением многих других задач.

Таким образом, можно сказать, что деловые связи – качественно новые общественно полезные отношения, возникающие  в процессе бизнеса и имеющие своей целью получение выгоды, которая может иметь как материальное, так и нематериальное выражение.

Поскольку определение стоимостного выражения деловых связей, их возможности влияния на стоимость предприятия в целом – вопросы не освещенные в научной литературе, исследование такого рода следует начинать с выявления и всестороннего анализа контактов предприятия с внешним окружением, позволяющих получать дополнительные выгоды (убытки).

Тогда алгоритм оценки деловой репутации будет включать в себя следующие этапы.

1) Выявление деловых связей.

2) Выявление «носителей» деловых связей:

а) вся организация;

б) конкретные сотрудники.

3. Анализ связей, распределение их по видам.

Если деловые связи оказывают негативное влияние на стоимость кредитной организации и ее репутацию, то от них, по возможности, стоит отказаться. Влияние связей (неформальных), существующих на уровне сотрудников разных организаций, можно аннулировать или ослабить путем увольнений (в крайнем случае), перераспределения обязанностей, полномочий, перевода на другую должность, административных мер. При решении таких вопросов также имеет большое значение, какую должность занимает работник: руководитель организации или рядовой сотрудник. Если негативные деловые связи (формальные) существовали на уровне всей организации, для уменьшения их воздействия на репутацию потребуется гораздо больше времени и усилий. Если влияние положительно, и деловые связи обеспечивают кредитной организации определенные преимущества, целесообразно поддерживать их, как минимум, в существующем состоянии, а по возможности развивать, делать более прочными, все более и более заинтересовывать деловых партнеров, а также собственных сотрудников – «носителей» связей.

Метод «Преимущество в прибылях» представляет собой определение полученного организацией преимущества в прибыли, которое возникает в результате обладания оцениваемым активом, в нашем случае – деловыми связями, которые, строго говоря, активом и не являются, так как не существует механизма определения их стоимостного значения и учета на балансе. Но они могут оказывать значительное влияние на деятельность кредитной организации, как положительное, так и отрицательное.

     Кроме этого, о прочности и стабильности деловых связей можно судить по ретроспективным данным. Поэтому, если организация имеет небольшую историю, текущую стоимость его будущих деловых связей можно определить в течение периода, равного продолжительности существования самой организации.

    Таким образом, стоимость деловых связей методом преимущества в прибылях определяется по формуле:

где Vс – стоимость деловых связей;
DРt – преимущество в прибыли (разность между прибылью, полученной при использовании деловых связей, и прибылью, полученной без их использования);
r – ставка дисконта;
Т – предполагаемый период получения преимущества в прибыли.

    На практике данная методика была использована для определения нематериальных преимуществ, которыми обладает небольшое предприятия полиграфической промышленности. Результаты вычислений представлены в таблице 3.

 Таблица 3

Соотношение стоимостных оценок деловой репутации

|  |  |
| --- | --- |
| Показатель | Стоимостная характеристика,тысяч тенге |
| Балансовая стоимость собственного капитала компании | 48934,00 |
| Рыночная стоимость собственного капитала компании  | 56217,85  |
| Стоимость деловых связей | 23270,19 |
| Стоимость деловой репутации с учетом ее поэлементной оценки  | 46907,32 |

Таким образом, стоимость деловых связей составляет 41%, а стоимость деловой репутации 83% от рыночной стоимости собственного капитала и в 6,4 раза превышает разность между рыночной стоимостью и стоимостью его чистых активов. Итоговая величина стоимости организации с учетом поэлементной оценки деловой репутации составляет: V  = 48934,00 + 46907,32  = 95841,32 (тысяч тенге).

**7 Характеристика основных направлений финансовой работы современного предприятия**

Финансовая работа на предприятии – это специфическая деятельность, направленная на своевременное и полное обеспечение предприятия финансовыми ресурсами для удовлетворения его воспроизводственных нужд, активной инвестиционной деятельности и выполнения всех его финансовых обязательств перед бюджетом, налоговой службой, банками, другими предприятиями и собственными работниками.

Предметом финансовой работы на предприятии являются:

финансовые отношения, а именно – построение рациональных схем отношений предприятия с партнерами по бизнесу и со всеми финансовыми институтами государства, как обязательной предпосылки формирования его первичных доходов;

финансовые потоки, а именно – обеспечение их достаточности, своевременности и синхронизации, как обязательных предпосылок финансового равновесия предприятия, его финансового благополучия.

Возможные направления воздействия на финансовые отношения и финансовые потоки принято представлять тремя укрупненными группами:

финансовое планирование;

оперативно – управленческая работа;

контрольно – аналитическая работа.

Финансовое планирование – это процесс обоснования потребности предприятия в финансовых ресурсах и ее сбалансирование с возможными источниками покрытия.

Главной целью финансового планирования на практике является своевременное и полное финансовое обеспечение реализации намеченных предприятием производственных и экономических программ, а также – максимизация объемов получаемой прибыли.

Оперативно – управленческая работа в сфере финансов предприятия предполагает постоянный мониторинг количественных и качественных характеристик его финансовых отношений и финансовых потоков. Основной целью оперативно – управленческой работы является постоянное позитивное воздействие на результативность любой финансовой сделки и хозяйственной операции, совершаемых предприятием и поддержание его деловой репутации на должном уровне.

Достижению этой цели способствует решение следующих задач:

обеспечение своевременных платежей предприятия в бюджет, целевые бюджетные и внебюджетные фонды государства, своевременности его расчетов с поставщиками сырья, топлива, энергии, что является первейшими признаками его платежеспособности;

изучение рыночной конъюнктуры, кривых спроса и предложения как объективной основы принятия обоснованных маркетинговых и ценовых решений;

обеспечение ускорения оборачиваемости оборотного капитала как важнейшего способа снижения текущих финансовых потребностей предприятия;

создание и поддержание оптимальных объемов производственных запасов предприятия, гарантирующих сохранение непрерывности процесса производства;

управление дебиторской и кредиторской задолженностью предприятия как обязательной предпосылки соблюдения им платежной дисциплины;

составление сведений о поступлении средств, их расходовании и справок о ходе выполнения показателей финансового плана, о финансовом состоянии предприятия как объективной информационной базы для подготовки управленческих решений.

Каждая из названных задач является элементами финансовой тактики.

Контрольно – аналитическая работа имеет своей целью объективную оценку экономической эффективности, рентабельности и целесообразности каждой сделки и хозяйственной операции предприятия. Контролю и анализу подлежит вся их технология: от проверки законности, соответствия действующим финансовым инструкциям до выяснения их влияния на имидж и деловую репутацию предприятия.

Контрольно – аналитическая работа призвана отследить выполнение показателей финансового, кассового, кредитного планов, а также планов по прибыли и дать объективную оценку этим процессам как отправной точке для совершенствования деятельности предприятия на перспективу.

Управление потоками денежных средств предполагает разработку плана движения денежных средств, учет и анализ денежных потоков. Начальным этапом управления денежными потоками является предвидение движения денежных ресурсов в конкретных периодах для обеспечения непрерывного функционирования предприятия. Оно сопряжено с прогнозами развития производственных и других параметров всех видов деятельности, а также организацией финансовых взаимоотношений предприятия со своими партнерами и государством. Обоснование объема денежных ресурсов, их расходование позволит не только обеспечить реальность предвидения их движения, но и активно воздействовать на него.

Главной целью планирования и прогнозирования денежных потоков является обеспечение синхронности денежных поступлений с расходами (платежами), ускорение оборота денег. Это достигается решением следующих задач:

определением источников и размеров денежных поступлений, возможностей их увеличения;

определением объема и очередности всех платежей, подлежащих уплате в данном периоде;

сбалансирование расходов с источниками их покрытия для своевременного выполнения всех финансовых обязательств;

обоснование размеров «временно свободных средств».

В рыночной экономике основным источником финансовых ресурсов предприятия является выручка от реализации продукции, работ, услуг. Поэтому для поддержания платежеспособности и выполнения обязательств предприятия должны регулировать движение денежных средств. Финансовые работники предприятия контролируют изготовление продукции, выполнение планов по ее поставкам, поступление выручки от реализации по срокам.

Успешное функционирование предприятий невозможно без наличия достаточного объема собственных оборотных средств. Организация оборотных средств финансовыми работниками включает следующий комплекс мероприятий: определение плановой потребности в них в целом по предприятию и по отдельным элементам оборотных средств, рациональное размещение по сферам производства и обращения, выбор системы финансирования, контроль за фактическим состоянием и эффективностью использования.

В практике планирования, учета и анализа оборотные средства классифицируются:

по функциональному назначению с учетом особенностей их участия в процессе производства и реализации продукции различают денежные средства, вложенные в оборотные производственные фонды и фонды обращения. Такое деление оборотных средств необходимо для учета и анализа времени пребывания оборотных средств в сфере производства и обращения. Чем больше оборотных средств обслуживает сферу производства, а внутри нее – цикл производства (при отсутствии сверхнормативных запасов товарно-материальных ценностей), тем эффективнее они используются. Формирование рациональной структуры оборотных средств по сферам производства и обращения обеспечивает непрерывность общего цикла превращения отдельных частей активов из вещественной формы в денежную, и наоборот. Это влияет на скорость оборота капитала, его величину, финансовую устойчивость предприятия, а также на уровень издержек, связанных с содержанием отдельных элементов текущих активов;

по принципам организации и планирования оборотные средства подразделяются на нормируемые и ненормируемые. Группировка оборотных средств в данном случае основана на воспроизводственной концепции оборотных активов. В отечественной практике принято считать, что в постоянном обороте каждой фирмы должны находиться необходимые размеры производственных запасов, заделы незавершенного производства, запасы готовой продукции. Именно эти активы подлежат нормированию, остальные элементы оборотных средств относятся к ненормируемым (средства в расчетах, дебиторская задолженность, денежные средства на счетах в банке). Однако отсутствие норм по этим элементам оборотных средств не означает, что их размеры могут изменяться произвольно и за ними не осуществляется контроль. Из-за специфики форм, сроки движения, закономерностей их возникновения возникают определенные трудности в расчетах их плановой потребности, а управление осуществляется иными способами и методами. Так, фирмы определяют оптимальное наличие денежных средств на счетах в банке, контролируют соблюдение лимитов наличия денег в кассе, планируют потоки денежных средств, включая их поступление, размещение и расходование. Особое внимание уделяется управлению дебиторской и кредиторской задолженностью. Кроме того, действующий порядок расчетов между предприятиями предусматривает систему экономических санкций со стороны государства за рост неплатежей;

в зависимости от степени ликвидности (скорости превращения в денежные средства) оборотные средства подразделяются:

на абсолютно ликвидные (денежные средства на счетах в банке, в кассе, краткосрочные финансовые вложения);

быстро реализуемые активы (товары отгруженные, дебиторская задолженность и прочие оборотные активы);

медленно реализуемые активы (производственные запасы).

Классификация оборотных средств по степени их ликвидности характеризует качество средств предприятий, находящихся в обороте, и обеспечивает выявление тех текущих активов, реализация которых представляется маловероятной. При этом следует учесть, что деление оборотных средств на быстро реализуемые и медленно реализуемые не является абсолютным и зависит от конкретной реальной ситуации, складывающейся за каждый период работы предприятия. В практике может сложиться ситуация. Когда остатки готовых изделий на складе реализуются быстрее, чем наступят сроки погашения дебиторской задолженности. Поэтому для каждого предприятия и для отдельного периода существует своя индивидуальная группировка текущих активов по степени ликвидности;

по степени риска вложений капитала различают оборотные средства:

с минимальным риском вложений (денежные средства, краткосрочные финансовые вложения);

с малым риском вложений (дебиторская задолженность, за исключением сомнительной, производственные запасы, остатки готовой продукции, товаров за вычетом не пользующихся спросом);

со средним риском вложений (незавершенное производство, малоценные и быстроизнашивающиеся предметы);

с высоким риском вложений капитала (залежалые производственные запасы, сомнительная дебиторская задолженность, сверхнормативные остатки незавершенного производства, остатки готовой продукции, не пользующейся спросом и др.).

Основным фактором, определяющим степень риска вложения капитала в оборотные средства, является ликвидность текущих активов. Накопленные оценки реализуемости тех или иных видов оборотных активов позволяют определить вероятность риска вложений в них средств. Эффективное управление ликвидностью предполагает рациональное размещение капитала в активах предприятий, снижение доли текущих активов с высокой и средней степенью риска;

по источникам формирования и финансирования оборотные средства подразделяются на собственные и заемные. Такая классификация определяет источники происхождения и формы предоставления предприятию оборотных средств в постоянное или временное пользование.

Собственные средства постоянно находятся в распоряжении предприятия. Они обеспечивают имущественную и оперативную самостоятельность предприятий, финансовую устойчивость и положение на финансовом рынке. Предприятие имеет право их продать, передать другим субъектам хозяйствования, инвестировать в ценные бумаги.

Как показывает мировой опыт, наиболее эффективное управление финансами предприятий обеспечивается при умелом использовании в государстве налогового и денежно – кредитного методов регулирования экономики и оптимальном сочетании собственных финансовых ресурсов предприятий с кредитными.

**Заключение**

 Проблема укрепления финансового состояния многих существующих предприятий различных отраслей хозяйства и сфер деятельности становится достаточно актуальной на данный момент времени. Сотни банков и других финансовых компаний, тысячи производственных и коммерческих фирм, особенно мелких и средних, уже прекратили свое существование. Необходимо довериться более компетентным специалистам – по экономическим и финансовым вопросам, по маркетинговым исследованиям, планированию финансов и так далее, а значит определить цель, знать и трезво оценивать имеющиеся ресурсы и уметь использовать их для достижения целей, уметь формировать задачу, доводить её до непосредственного исполнителя и контролировать исполнение, уметь принимать решения, планировать, управлять, анализировать. Здесь недостаточно одной интуиции и даже таланта, нужны знания.

 Миссия (основная общая цель фирмы) может быть сформулирована следующим образом: «Мы – эффективный посредник между управляющей компанией и предприятиями социального направления по контролю над деятельностью дочерних предприятий и развитию социальной инфраструктуры холдинговой компании, развития ее коммерческой деятельности, обеспечения необходимого уровня прибыли. Мы предлагаем Вам новые информационные технологии, постоянно растущий потенциал сотрудников, их высокий профессионализм».