Федеральное агентство по образованию

ГОУВПО «Удмуртский государственный университет»

Институт экономики и управления

Кафедра финансов и учета

**Курсовой проект**

по дисциплине: «Финансовый менеджмент»

на тему: «Управление оборотными активами организации и его совершенствование в современных условиях»

Выполнил студент

гр. ЗС (ИЭиУ)

Руководитель

Ижевск, 2008

**Содержание**

|  |  |
| --- | --- |
| Введение | 3 |
| **1. Теоретические аспекты управления оборотными активами предприятия.** | 5 |
|  1.1. Сущность и состав оборотных активов предприятия. | 5 |
|  1.2. Методы управления оборотными активами предприятия. | 8 |
|  1.3. Финансирование оборотных активов предприятия. | 10 |
| **2. Политика предприятия в области оборотных активов.** | 17 |
|  2.1. Общая характеристика анализируемого предприятия. | 17 |
|  2.2. Состав, структура и эффективность использования оборотных активов предприятия. | 20 |
|  2.3. Управление денежными средствами и другими финансовыми инструментами. | 24 |
|  2.4. Управление дебиторской задолженностью и производственными запасами. | 30 |
|  2.5. Источники формирования оборотных активов предприятия.  | 39 |
|  Заключение | 43 |
|  Список используемой литературы | 46 |

**Введение**

 Развитие рыночных отношений в стране обусловило повышение роли финансов предприятия. Состояние финансовых ресурсов предприятия становиться фактором, определяющим финансовые результаты его деятельности.

 Количественные и качественные параметры финансового состояния предприятия определяют его место на рынке и способность функционировать в экономическом пространстве. Все это привело к повышению роли управления финансами в общем процессе управления экономикой.

 Финансовый менеджмент – управление финансами, процесс управления денежным оборотом, формированием и использованием финансовых ресурсов предприятий, система форм, методов и приемов, используемых для управления финансами предприятия.

 Широкое признание финансового менеджмента российскими учеными и практиками, введение этой дисциплины в учебные планы ведущих высших экономических учебных заведений составляет главнейшее содержание нового этапа развития отечественной науки управления финансами предприятия.

 Руководитель финансовой службы предприятия должен быть высокообразованным, творческим, мыслящим специалистом с широким кругозором, знающим и умеющим применять в своей работе результаты развития таких наук, как финансы, статистика, бухгалтерский учет, финансовый и управленческий анализ, налогообложение и др.

 Финансовый менеджмент – это наука и искусство принимать инвестиционные решения и решения по выбору источников их финансирования.

 Финансовый менеджмент, как следует из определения, - это наука, так как принятие любого финансового решения требует не только знаний концептуальных основ финансового управления фирмы и научно обоснованных методов их реализации, но и их общих закономерностей развития рыночной экономики, а также других сопряженных дисциплин. С другой стороны, - это искусство, поскольку большинство финансовых решений ориентировано на будущие успехи компании, что предлагает иногда чисто интуитивную комбинацию методов финансового управления, основанную, профессиональных знаний и знаний тонкостей экономики рынка.

 Цель финансового менеджмента – повышение благосостояния владельцев предприятия или прирост капитала, вложенного владельцами. Сформулированная таким образом цель финансового менеджмента ассоциируется с увеличением прибыли компании, но одновременно акцентирует значимость долгосрочных стратегических аспектов управления, а также фактора риска и неопределенности. Определенная таким образом цель финансового менеджмента считается в современной теории и практике более обоснованной, поскольку учитывает фактор поступления отдачи на вложенный капитал.

 Другими целями финансового менеджмента, которые влияют на принятие решений, являются такие, как максимизация прибыли, увеличение доходов руководящего состава, выполнение ряда социальных функций.

 Задачей финансового менеджмента при принятии инвестиционных решений и выборе источников их финансирования является определение приоритетов и нахождение компромисса для достижения оптимального сочетания этих вопросов и интересов различных заинтересованных сторон с конечной целью обеспечения роста благосостояния вкладчиков.

 В данной курсовой работе будет рассмотрена тема: «Управление оборотными активами организации и его совершенствование в современных условиях».

**1. Теоретические аспекты управления оборотными активами предприятия**

* 1. **Сущность и состав оборотных активов предприятия.**

Оборотные средства (синонимы: оборотный капитал, мобильные активы, текущие активы, оборотные активы) – это активы предприятия, возобновляемые с определенной регулярностью для обеспечения текущей деятельностью, вложения в которые, как минимум однократно оборачиваются в течение года или одного производственного цикла, если последний превышает год.

**“**Оборотные активы” включает оборотные активы предприятия, вовлекаемые в производственно-технологический процесс, долговые права предприятия, а также краткосрочные финансовые обязательства и денежные средства.

Основные статьи раздела следующие:

В группе “Запасы” показываются запасы сырья, материалов, топлива, покупных полуфабрикатов и комплектующих изделий, тара; наличие на складе законченных производством изделий; отгруженные товары до момента поступления платежей за них на расчетный счет предприятия; МБП; расходы будущих периодов, произведенных в отчетном периоде, но не включенные в себестоимость продукции и др.

Учитывается также дебиторская задолженность, которая образуется из расчетных взаимоотношений предприятия с хозяйственными организациями. Дебиторская задолженность является важной частью оборотных средств. При наличии конкуренции и сложностей сбыта продукции предприятия могут продавать ее.

По статье “Краткосрочные финансовые вложения” показываются краткосрочные (на срок не более одного года) вложения предприятия в ценные бумаги других предприятий, собственные акции, выкупленные у акционеров.

По статьям группы “Денежные средства” указывается сумма денежных средств, которыми в данный момент располагает предприятие. Они могут быть в кассе предприятия, размер наличности которой сводится до возможного минимума. Основная часть денежных средств находится на расчетном счете. Увеличение в динамике по этой статье, как правило, свидетельствует об улучшении финансового состояния предприятия.

 Оборотные средства – это совокупность оборотных производственных фондов и фондов обращения в денежном выражении, постоянно находящиеся в движении и предназначенных для обеспечения бесперебойного процесса производства продукции и ее реализации. По своей сущности оборотные средства – это денежное обеспечение, необходимое для приобретения предметов труда, оплаты топлива, электроэнергии и др., необходимых для производства товаров, оказания услуг и их реализации.

 Структурное представление активного капитала, можно представить следующей схемой, рисунок 2.

Рис. 2. Структурное представление активного капитала.

Активный капитал

Оборотный капитал

Средства в расчетах

Денежные средства

Материальные оборотные средства

Краткосрочные финансовые вложения

 Под составом оборотных средств понимают совокупность элементов, образующих оборотные средства.

 Соотношение между отдельными элементами оборотных средств, выраженное в процентах, называется структурой оборотных средств. В структуре оборотных средств наибольший удельный вес занимают запасы. Работники финансовых и экономических служб предприятия должны постоянно следить за состоянием оборотных средств, их структурой и эффективности использования.

Оборотные средства находятся в постоянном движении.

 Главной целью управления оборотным капиталом является определение оптимального объема и структуры оборотных средств, а также источников их финансирования. Для достижения этой цели менеджер должен найти компромисс между объемом оборотных средств и риском потери ликвидности. Для поддержания ликвидности предприятие должно иметь высокий уровень оборотного капитала, а для повышения доходности предприятие должно снижать запасы оборотных средств, чтобы не допустить наличия неиспользуемых текущих активов.

Рациональное использование оборотных средств основано на планировании, точнее нормировании: обоснованном размере, предполагающем достаточность их запаса, с точки зрения обеспечения бесперебойной работы предприятия, и их одновременно минимальной величине, что ведет к максимальной отдаче от капитала, вложенного в оборотные средства.

 Анализ оборотных средств предприятия показывает правильность их использования и определение состояние запасов товарно-материальных ценностей.

 Состав и классификация оборотных средств предприятия приведена в таблице 1.

Таблица 1

Состав и классификация оборотных средств предприятия

|  |
| --- |
| Оборотные средства предприятия |
| Оборотные производственные фонды | Сфера производства (70%) | 1) производственные запасы (70%): сырье, основные материалы и покупные полуфабрикаты; вспомогательные материалы; тара; малоценные и быстроизнашивающие предметы и инструменты, приспособления, инвентарь;2)незавершенное производство (25%);3)расходы бедующих периодов;4)готовая продукция (4%) | Нормируемые оборотные средства |
| Фонды обращения | Сфера обращения (30%) | 5)товары отгруженные, но не оплаченные (12%);6)денежные средства в кассе и на счетах в банке (47%);7)дебиторская задолженность (40%);8)средства в прочих расчетах (1%). | Ненормируемые оборотные средства |

 Из данной таблицы видно, сколько в процентном соотношении, занимают те или иные виды оборотных активов предприятия ООО «Квадрат».

**1.2. Методы управления оборотными активами предприятия.**

 Управление средствами (текущими, оборотными активами) являются активы, которые могут быть обращены в наличность в течение одного года. Оборотный капитал (чистый оборотный капитал, собственные оборотные средства) может быть определен как разность между оборотными (текущими) активами и краткосрочными (текущими) обязательствами. В состав оборотных средств входят товарно-материальные запасы, дебиторская задолженность, краткосрочные финансовые вложения (ценные бумаги), денежные средства.

 Политика управления оборотными активами, представляющая часть общей финансовой стратегии предприятия, заключается в формировании необходимого объема и состава оборотных активов, рационализации и оптимизации структуры источников их формирования.

 Процесс разработки политики управления оборотными активами предприятия включает в себя следующие методы управления:

 1. Анализ состава и состояния оборотных активов предприятия в предшествующем периоде;

 2. Определение общих принципов формирования оборотных активов предприятия;

 3. Оптимизация объема оборотных активов;

 4. Оптимизация соотношения постоянной и переменной частей оборотных активов;

 5. Обеспечение необходимой ликвидности оборотных активов;

 6. Обеспечение повышения рентабельности оборотных активов в процессе их использования;

 7. Обеспечение минимизации потерь оборотных активов в процессе их использования;

 8. Формирование принципов формирования отдельных видов оборотных активов;

 9. Оптимизация структуры источников финансирования оборотных активов.

 Управление оборотными средствами включает в себя управление товарно-материальными запасами, дебиторской задолженностью, денежными средствами и краткосрочными вложениями (ценными бумагами). Управление оборотным капиталом включает управление оборотными средствами и краткосрочными обязательствами. Управление оборотным капиталом – это регулирование величины различных типов оборотных активов и краткосрочных обязательств.

 Важнейшим элементом управления оборотными активами является научно обоснованное их нормирование. Посредством нормирования оборотных средств определяется общая потребность хозяйствующих субъектов в собственных оборотных средствах. Правильное исчисление этой потребности необходимо для установления минимальной суммы средств, обеспечивающей устойчивое финансовое состояние предприятия.

 Основные задачи финансового менеджера в области управления оборотными средствами:

1. Определить правильную структуру активов.
2. Стремиться иметь минимально – возможную величину товарно-материальных запасов. Обеспечивать своевременные оптимальные объемы заказов.
3. Своевременно получить деньги у покупателей и заказчиков. Ускорить приток денежных средств.
4. Отсрочить платежи. Замедлить отток денежных средств.
5. Увеличить объем продаж.
6. Разработать подходящую для предприятия инвестиционную стратегию.

**1.3. Финансирование оборотных активов предприятия.**

 Главный вопрос каждого предприятия: «Откуда взять требуемые финансовые ресурсы?». Далее рассмотрим общие подходы к управлению источниками финансирования предприятия оборотными активами.

 *Способы финансирования предприятия за счет собственных средств.* Источниками финансирования инвестиционной деятельности, а также обеспечения и расширения текущей деятельности, безусловно, выступает прибыль предприятия. Для осуществления стратегически важных проектов в качестве источника финансирования может выступать единовременное увеличение уставного капитала путем дополнительной эмиссии акций.

 В мировой практике известны различные способы эмиссии акций:

* Продажа непосредственно инвесторам по подписке;
* Продажа через инвестиционные институты, которые покупают весь выпуск и затем распространяют акции по фиксированной цене среди физических и юридических лиц;
* Тендерная продажа (несколько инвестиционных институтов покупают у заемщика весь выпуск по фиксированной цене и затем устраивают аукцион, по результатам которого устанавливают оптимальную цену акции);
* Размещение акций брокером у небольшого числа своих клиентов.

 Эмиссия денег – дорогостоящий и протяженный во времени процесс, кроме того, он регулируется законодательством (в частности, Федеральным Законом «Об акционерных обществах»). Как показывает опыт экономически развитых стран, дополнительная эмиссия из-за так называемого сигнального эффекта нередко сопровождается снижением рыночной цены акций, поэтому к этому способу мобилизации финансовых ресурсов прибегают достаточно редко – в тех случаях, когда имеются четко обозначенные перспективы использования привлеченных средств.

 *Самофинансирование.* В этом случае речь идет о финансировании деятельности предприятия за счет генерируемой ею прибыли. Суть этого варианта заключается в следующем. Собственники предприятия всегда имеют выбор между:

 А) полным изъятием полученной в отчетном периоде прибыли с целью ее потребления или инвестирования в другие проекты;

 Б) реинвестированием прибыли в полном объеме в деятельность того же самого предприятия, поскольку такое приложение полученного дохода представляется им наиболее предпочтительным;

 В) комбинацией первых двух вариантов, предусматривающей распределение полученного дохода на две части – реинвестированная прибыль и дивиденды.

 Именно последний вариант является наиболее распространенным. Он позволяет найти компромисс между текущими и отложенными потреблениями, обеспечить наращивание объемов финансового – хозяйственной деятельности, получить выгоды в случае различий в налогообложении реализованного и капитализированного доходов.

 Самофинансирование – наиболее очевидный способ мобилизации дополнительных источников средств, однако он трудно прогнозируем в долгосрочном плане и ограничен в объемах. Поэтому любое стратегическое направление развития бизнеса с неизбежностью предполагает привлечение дополнительных источников финансирования оборотных активов предприятия в целом.

 *Финансирование через механизмы рынка капитала.*Достаточно очевидно, что никакое предприятие не ограничивается самофинансированием. Дело в том, что жить в долг выгодно; правда, в том случае, если этот долг обоснован. Поэтому предприятие прибегает к привлечению средств из других источников. Наиболее значимый источник — рынки капитала. Существуют два основных варианта мобилизации ресурсов рынке капитала: долевое и долговое финансирование. В первомслучае компания выходит на рынок со своими акциями, т.е. получает средства от дополнительной продажи акций либо путем увеличения числа собственников, либо за счет дополнительных вкладов уже существующих собственников. Во втором случае компания выпускает и продает на рынке срочные ценныебумаги (облигации), которые дают право их держателям на долгосрочное получение текущего дохода и возврат предоставленногокапитала в соответствии с условиями, определенными при организации данного облигационного займа.

По сравнению с самофинансированием рынок капитала как источник обоснованного финансирования конкретной компании практически «бездонен». Если условия вознаграждения потенциальных инвесторов привлекательны в долгосрочном плане, можно удовлетворить инвестиционные запросы в достаточно больших объемах. Однако подобное развитие событий можно лишь теоретически, а на практике далеко не каждая компания может воспользоваться рынком капитала как средством мобилизации дополнительных источников финансирования. Функционирование рынков, в том числе и требования, предъявляемые к его участникам, в известной степени регулируется как государственными органами, так и собственно рыночными механизмами. В частности, роль государства проявится в антимонопольном законодательстве, препятствующем суперконцентрации финансового и производственного капиталов; что касается рыночных механизмов, ограничивающих возможность привлечения необоснованно больших объемов финансирования, то здесь следует упомянуть о зависимое структуры капитала и финансового риска и эффекте резервного заемного потенциала предприятия.

 *Краткосрочное и среднесрочное финансирование.* Краткосрочное финансирование обычно применяется в связи с сезонными и временными колебаниями конъюнктуры финансового рынка, а также для достижения долгосрочных целей.

Источники краткосрочного финансирования: коммерческий кредит, банковский заем, банковский акцепт, ссуды финансовых компаний, коммерческие ценные бумаги, ссуды под залог дебиторской задолженности и товарно-материальных запасов.

Преимущества краткосрочного и среднесрочного кредитования:

* возможность изменения сроков в соответствии с изменениями потребностей компании в финансировании;
* конфиденциальность - не практикуется никаких общественных публикаций никакая информация о финансовых потребностях компании не может быть предана гласности;
* ссуда может быть быстро согласована по сравнению с подготовкой публичного предложения;
* устраняется возможность невозобновления краткосрочного займа;
* устраняется расходы по публичному размещению (выпуску) займа.

 К недостаткам краткосрочного и среднесрочного финансирования относятся:

- обычно требуется имущественный залог и договор, который
ограничивает возможность одной из сторон предпринять определенные
действия;

- бюджетные и финансовые отчетные документы могут периодически
затребоваться кредитором;

- дополнительные характеристики облигаций, повышающие их
привлекательность или условия выпуска ценной бумаги, призванные
увеличить ее привлекательность, такие как акционерный варрант или
доля прибылей, подчас запрашиваются банком-кредитором.

*Банковское кредитование.* Рассмотренные выше два метода финансирования деятельности компании не свободны от недостатков: первому методу свойственна ограниченность привлекаемых финансовых ресурсов, второму — сложность в реализации и недоступность для многих представителей малого среднего бизнеса. В этом смысле банковское кредитование выглядит весьма привлекательным. Получение банковского кредита, в принципе, не связано с размерами производства заемщика, устойчивостью генерирования прибыли, степенью распространенности его акций на рынке капитала, как учитывается при мобилизации средств на финансовых рынках; объемы привлекаемого капитала теоретически могут быть сколь угодно большими; оформление и получение кредита может быть сделано в кратчайшие сроки и т. п. Главная проблема заключается в том, как убедить банкира выдать долгосрочный кредит на приемлемых условиях.

Для нормального функционирования экономики крайне необходимо развитие сети инвестиционных банков; именно эти банки исключительно значимы в странах с развитой рыночной экономикой, поскольку им в известной степени принадлежит связующая роль между компаниями и рынками капитала

Неудовлетворительное текущее положение с инвестиционным климатом в России, проявляющееся, в том числе и в отсутствии инвестиционных банков, отчасти объясняет достаточно узкий спектр операций, выполняемых отечественными банками и сводящихся в основном к обслуживанию текущих платежей своих клиентов.

*Бюджетное финансирование.* Это наиболее желаемый метод финансирования, предполагающий получение средств бюджетов различного уровня. Привлекательность этой формы финансирования состоит в том, что за годы советской власти руководители предприятий привыкли к тому, что этот источник средств практически бесплатен, нередко полученные средства не возвращаются, а их расходование слабо контролируется. В силу ряда объективных причин доступ к этому источнику постоянно сужается.

*Взаимное финансирование хозяйствующих субъектов.* Поскольку в ходе осуществления хозяйственных связей предприятия поставляют друг другу продукцию на условиях оплаты с отсрочкой платежа, естественным образом возникает взаимное финансирование. Величина средств, «омертвленных» в расчетах, значительной степени зависит от многих факторов, в том числе разветвленности и гибкости банковской системы. Принципиальное отличие данного метода финансирования от предыдущих заключается в том, что он является составной частью системы краткосрочного финансирования текущей деятельности, тогда к другие методы имеют стратегическую значимость. В условиях централизованно планируемой экономики имеет место абсолютная доминанта двух последних элементов приведенной системы — бюджетного финансирования и взаимного финансирования предприятий; в рыночной экономике прибыль и рынки капитала рассматриваются как основные особы наращивания экономического потенциала хозяйствующих субъектов. Прибыль - наиболее дешевый и быстро мобилизуемый источник, однако, во-первых, его объемы ограничены и, во-вторых, существуют некоторые обязательные и (или) весьма желательные направления использования текущей прибыли. Второй источник, напротив, требует немалых расходов его созданию и реализации, кроме того, подготовка и проведение эмиссии — довольно продолжительны во времени; поэтому к данному источнику прибегают лишь после тщательной подготовки и в случае необходимости мобилизации крупного капитала, необходимого для реализации проектов, имеющих для компании стратегически важное значение. Перечисленными способами не исчерпывается все их многообразие. В.последние десятилетия появляются новые формы финансирования деятельности предприятий; одна из наиболее примечательных и бурно развивающихся — финансовый лизинг.

Развитие мировой экономики показывает, что в системе стратегического финансирования крупных хозяйствующих субъектов, в особенности субъектов, являющихся системообразующими для экономики мирового, национального и регионального масштабов, рынки капитала, безусловно, занимают доминирующее место.

**2. Политика предприятия в области оборотных активов.**

**2.1. Общая характеристика анализируемого предприятия.**

ООО «Квадрат» возглавляет директор – Семенов Алексей Федорович. Имеет опыт работы в строительстве 15 лет, окончил институт по специальности «Экономика в строительстве». До образования своего предприятия работал заместителем начальника по производству в крупной строительной организации. Главный инженер окончил технический институт, на данном предприятии работает со дня его образования и является учредителем совместно с директором предприятия, стаж работы в строительстве 20 лет. Главный бухгалтер – дипломированный специалист по бухгалтерскому учету, окончила ИжГТУ по специальности «Бухгалтерский учет на предприятии», стаж работы 10 лет.

Персонал предприятия ООО «Квадрат» делится по профессиям, специальностям, уровню квалификации и т.д. структура персонала представлена в таблице 1.

Таблица 1

Структура персонала ООО «Квадрат»

|  |  |
| --- | --- |
| Категории персонала | Состав |
| Руководители | Директор, главный инженер, начальники отделов: производственно – технический, бухгалтерии (финансового отдела), отдела договоров. |
| Специалисты | Работники инженерно – технических служб (мастер, производитель работ), экономических, бухгалтерских, юридических специальностей, отдел кадров. |
| Служащие | Секретарь, кассир, агент, курьер. |
| Рабочие | Плотники, маляры, штукатуры, кровельщики, каменщики, плиточники, бетонщики, стропальщики, монтажники конструкций, подсобные рабочие, водители, крановщики, бульдозеристы, трактористы, охрана и другие. |

На предприятии постоянно работает 466 человек (по итогам 2007 года), (30 – 45 человек, временные рабочие, занятые в основном на летний период).

При дальнейшей успешной работе, директор предприятия планирует увеличить объем работ, за счет новых и долговременных заказов, тем самым привлечь новых постоянных работников. В настоящее время из числа рабочих на предприятии работают: плотники – 3, 4 и 5 разрядов; штукатуры – маляры – 3, 4, 5 разрядов; каменщики – 3, 4, 5, 6 разрядов; плиточники – 3, 4, 5 разрядов и многие другие.

Нужно отметить, что в основном на предприятии ООО «Квадрат» трудятся мужчины, они составляют большую часть коллектива 60%, и лишь 40% женщины, это в основном бухгалтерия, финансовый отдел, отдел кадров, секретарь, курьер, так как большинство работ связано с физическим трудом.

Структура предприятия ООО «Квадрат» – линейная, простая и представлена на рисунке 1.

Директор

Отдел договоров, отдел кадров

Главный инженер

Бухгалтерский, финансовый отдел

Охрана, рабочие, водители и др.

Производственно – технический отдел

Рисунок 1. Структура предприятия ООО «Квадрат».

Структура имеет следующие преимущества:

* обеспечивает высокую профессиональную специализацию сотрудников;
* позволяет точно определить места принятия решений и необходимые ресурс (кадровые);
* способствует стандартизации, формализации и программированию процессов управления;
* позволяет четко отслеживать работу отделов и работников предприятия в целом;
* разработке стратегических решений по сбыту продукции.

Дадим краткую характеристику каждого отдела данного предприятия.

Главный инженер возглавляет деятельность производственно – технического отдела, и контролирует работу охрану и рабочих. Следит за планом производства работ непосредственно на строительных объектах.

Бухгалтерия и финансовый отдел осуществляют бухгалтерский учет хозяйственной деятельности предприятия; контроль над эффективным расходованием денежных средств и материальных ресурсов; правильного расходования средств фонда оплаты труда; составляют бухгалтерские отчеты по предприятию, анализ и планирование в системе управления финансовыми средствами; работа с налоговыми органами и т.д.

Отдел договоров осуществляет работу по поиску клиентов для заключения договоров с организациями и частными лицами. Следит за правильностью подписания договора и надлежащем его исполнении.

Производственно – технический отдел осуществляет и обеспечивает рабочими проектами, технологическими картами, внедряет новые, более усовершенствованные технологии в строительстве и применение их на практике, а также обеспечение повышения производительности труда и снижение себестоимости строительно-монтажных работ.

Отдел кадров занимается подбором персонала для работы на предприятии совместно с руководителем предприятия, оформляет документацию о приеме на работу, и увольнении.

Экономическим назначением предприятия является производство работ, услуг для строительного рынка. Объемы проделанной работы характеризуют масштаб экономики предприятия.

ООО «Квадрат» производит и оказывает следующие виды работ, услуг:

* участие в строительстве и реконструкций зданий и сооружений;
* участие в восстановление специальных объектов;
* оказание услуг плотника, каменщика плиточника, штукатуров маляров и других строительных специальностей;
* строительство социальных и культурных объектов;
* благоустройство входных групп фасадов;
* ремонт офисных помещений, коттеджей, квартир;
* ремонт промышленных помещений;
* теплоснабжение, водоснабжение канализация строительных площадок под строительство объектов;
* внутренняя и внешняя отделка помещений и многие другие виды работ.

Задачей капитального строительства является создание, ускоренное обновление основных фондов строительного производства и кардинальное повышение эффективности их использования.

**2.2. Состав, структура и эффективность использования**

**оборотных активов предприятия.**

 Улучшение использования оборотных активов с развитием предпринимательства приобретает все более актуальное значение, так как высвобождаемые при этом материальные и денежные ресурсы являются дополнительным внутренним источником дальнейших инвестиций. Рациональное и эффективное использование оборотных активов способствует повышению финансовой устойчивости предприятия и его платежеспособности. В этих условиях предприятие своевременно и полностью выполняет свои расчетно-платежные обязательства, что позволяет успешно осуществлять коммерческую деятельность.

 Эффективность использования оборотных средств характеризуется системой экономических показателей, одним из которых является соотношение размещения их в сфере производства и сфере обращения. Чем больше оборотных средств обслуживают сферу производства, а внутри последний – цикл производства, тем более рационально они используются.

 О степени использования оборотных средств можно судить по показателю отдачи оборотных средств, который определяется как отношение прибыли от реализации к остаткам оборотных средств.

 Значение эффективного управления оборотными средствами.

 Эффективное управление оборотными средствами имеет для предприятия важное значение по следующим причинам:

1. Величина оборотных средств составляет больше половины всех ее активов.
2. Решение вопросов, связанных с оборотными средствами, является непрерывным процессом и требует, в отличие от других сфер деятельности финансового директора, большего количества времени. Сумма, инвестируемая в каждую из позиций оборотных активов, может ежедневно изменяться и должна тщательно контролироваться для обеспечения наиболее продуктивного использования денежных средств.
3. Оптимальное управление оборотными средствами ведет к увеличению доходов и снижает риск дефицита денежных средств предприятия.
4. Правильное управление оборотными средствами позволит максимизировать норму прибыли и минимизировать свою ликвидность и коммерческий риск.

 Проведем анализ динамики и состава оборотных активов предприятия ООО «Квадрат», и данные сведем в таблицу 2.

Анализ динамики и состава оборотных активов

предприятия ООО «Квадрат»

Таблица 2. тыс. руб.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Вид средств | Наличие средств | Структура средств |
| На начало года | На конец года | Изме-нение | На начало года | На конец года | Изме-нение |
| Запасы | 7400 | 14400 | +7000 | 49,3 | 53,3 | +4,0 |
| В том числе: |  |  |  |  |  |  |
| сырье и материалы | 3800 | 6200 | +2400 | 25,3 | 23,0 | -2,3 |
| незавершенное строительство  | 1200 | 1500 | +300 | 8,0 | 5,6 | -2,4 |
| готовая продукция | 2200 | 6400 | +4200 | 14,7 | 23,7 | +9,0 |
| расходы будущих периодов | 200 | 300 | +100 | 1,3 | 1,1 | -0,2 |
| Налоги по приобретенным ценностям  | 800 | 1200 | +400 | 5,3 | 4,5 | -0,8 |
| Дебиторская задолженность  | 2500 | 5400 | +2900 | 16,7 | 20,0 | +3,3 |
| Краткосрочные финансовые вложения | 3000 | 3600 | +600 | 20,0 | 13,3 | -6,7 |
| Денежные средства | 1300 | 2400 | +1100 | 8,7 | 8,9 | +0,2 |
| Итого: | 15000 | 27000 | +12000 | 100 | 100 | - |

Данные таблицы 2., показывают, что наибольший удельный вес в оборотных активах занимают запасы. На их долю на начало года приходилась 49,3%, а на конец – 53,3% оборотных активов. Однако в составе запасов увеличилась доля готовой продукции в связи с трудностями сбыта. К концу года также увеличилась доля дебиторской задолженности, что свидетельствует об ухудшении финансовой ситуации на предприятии.

Основные показатели, характеризующие эффективность использования оборотных средств, является коэффициент оборачиваемости. Он показывает количество оборотов, совершаемых оборотными средствами за определенный период (месяц, квартал, год).

Для анализа оборачиваемости оборотных средств предприятия ООО «Квадрат», составим таблицу 3.

Показатели используемых оборотных средств

предприятия ООО «Квадрат»

 Таблица 3 тыс. руб.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатель | На начало 01.01.06 | На начало 01.01.07 | Изменение( +: - ) |
| Годовой объем товарной продукции | 570000 | 608000 | +38000 |
| Среднегодовая стоимость оборотных средств | 61671 | 75000 | +13329 |
| Количество дней в году | 360 | 360 |  |
| 1. коэффициент оборачиваемости оборотных средств | 9,24 | 8,10 | - 1,14 |
| 2. коэффициент загрузки | 0,11 | 0,12 | + 0,01 |
| 3.длительность оборота в днях | 0,30 | 0,34 | + 0,04 |

Из таблицы 3., видно, изменение произошли в коэффициентах загрузки на - 0,23, и длительности оборота в днях на - 85,8. Это говорит о том, что произошло ускорение оборачиваемости оборотных средств в днях и коэффициент загрузки, тоже стал больше на - 0,23 или на 23%.

Исчисление оборачиваемости оборотных средств может производится по плану, так и фактически. Плановая оборачиваемость может быть рассчитана только по нормируемым оборотным средствам, фактическая – по всем оборотным средствам, включая ненормируемые. Сопоставление плановой и фактической оборачиваемости отражает ускорение или замедление оборачиваемости нормируемых оборотных средств. При ускорении оборачиваемости происходит высвобождение оборотных средств из оборота, при замедлении возникает необходимость в дополнительном вовлечении средств в оборот.

**2.3. Управление денежными средствами и другими**

 **финансовыми инструментами.**

В условиях рыночной экономики значимость денежных средств и их эквивалентов определяется следующими причинами:

* Рутинность (необходимость денежного обеспечения текущих операций);
* Предостороженность (необходимость погашения непредвиденных платежей);
* Спекулятивность (возможность участия в заранее непредусмотренном выгодном проекте).

Денежные средства включают денежные средства в кассе и денежные средства в банках. Денежные средства используются для текущих денежных платежей. Денежные средства, не предназначенные для текущих платежей и на расходование которых установлены определенные ограничения, не включаются в состав оборотных активов.

На рисунке 3, показаны стрелки, направленные внутрь, показывают притоки денежных средств, наружу оттоки.

Рис.3. Денежные средства предприятия.

Денежные средства - это монеты, банкноты, депозиты в банках. Денежными средствами считаются также банковские переводные векселя, денежные переводы, чеки кассиров и чеки, удостоверенные банком, чеки, выданные отдельными лицами, счета сбережений и др.

К ликвидным ценностям, примыкающим к денежным средствам, относятся также легкореализуемые ценные бумаги, приносящие владельцу доход в виде процента или дивиденда. Эти бумаги в случае необходимости могут быть легко реализованы на рынке ценных бумаг и превращены в наличность. Покупка ценных бумаг производится не с целью завоевания рынков сбыта или распространения влияния на другие компании. Она осуществляется в интересах выгодного помещения временно свободных денежных средств. Легкореализуемые ценные бумаги приобретаются компаниями на тот период времени, в течение которого не потребуются денежные средства для погашения текущих обязательств или других текущих платежей. Легкореализуемые ценные бумаги подразделяются на краткосрочные свидетельства, долгосрочные обязательства и ценные бумаги, дающие право собственности.

Управление денежными средствами состоит в определении оптимальной суммы денежной наличности. Это одна из важнейших задач финансового менеджмента и финансового менеджера.

Оптимальная для предприятия сумма денежной наличности определяется под влиянием противоположных тенденций. С одной стороны, деловая репутация фирмы и возможные конъюнктурные осложнения обязывают предприятие иметь определенный денежный запас, в частности это необходимо для своевременного погашения текущих обязательств, оплаты труда, развития производства и т.д. Отсутствие денежных средств может привести предприятие к банкротству. С другой стороны, большая сумма свободных денежных средств осложняет проблему учета и контроля за их движением, увеличивает опасность обесценения свободных денежных средств, увеличивает потери от инфляции, увеличивает потерю упущенных возможностей от их использования.

Существует целый ряд математических моделей, разработанных в помощь финансовому менеджеру при определении оптимальной суммы денежной наличности.

 Модель, созданная Уильямом Бемолем (W. Baumol), поможет определить оптимальную сумму денежных средств для компании в определенных условиях. Ее целью является минимизировать сумму постоянных затрат по сделкам или возможные расходы (упущенную выгоду) по содержанию остатков денежных средств, которые не приносят дохода:

****

 где, F - фиксированные затраты по сделке;

Т - общая сумма денежных средств, необходимых на данный период

I - процентная ставка рыночных ценных бумаг;

С - остаток денежных средств;

С\* - оптимальная сумма денежных средств.

Оптимальная сумма денежных средств определяется по формуле:



Существует также модель регулирования денежных операций , когда денежные выплаты являются неопределенными. Модель Миллера - Oppa (M.Miller и D.Orr) устанавливает верхний и нижний пределы для остатка денежных средств. Когда достигается верхний предел, производится перевод денежных средств в рыночные ценные бумаги; когда достигается нижний предел, переводят ценные бумаги в денежные средства, никаких сделок не происходит, пока остаток денежных средств находится в этих пределах.

Факторы, которые необходимо учитывать, используя модель Миллера-Орра: фиксированные расходы, связанные со сделкой с ценными бумагами (F), предполагаемыми равными как для покупки, так и для продажи; ежедневная ставка дохода по рыночным ценным бумагам (i); и изменяемость ежедневного чистого движения ликвидности (а). Контрольными пределами в формуле Миллера-Орра являются : верхний предел - "d" долларов; нижний предел - "О" долларов.

Оптимальные кассовые остатки денежных средств рассчитываются:



Оптимальное значение d определяется как 3z. Средний остаток денежных средств приближенно рассчитывается как (z + d) /3.

**Политика управления денежными активами** является частью управления оборотными активами и направлена на оптимизацию их остатков с целью обеспечения платежеспособности предприятия.

К основным этапам формирования политики управления денежными активами относятся:

1. Анализ структуры и состояния денежных активов предприятия в предшествующем периоде;
2. Оптимизация среднего остатка денежных активов предприятия;
3. Дифференциация среднего остатка денежных активов в разрезе национальной и иностранной валют;
4. Выбор эффективных форм регулирования среднего остатка денежных активов;
5. Обеспечение рентабельного использования временно свободного остатка денежных активов;
6. Построение эффективных систем контроля за денежными активами предприятия.

 Система эффективного управления денежными средствами подразумевает выделение четырех крупных блоков процедур, требующих определенного внимания финансового менеджера:

* Расчет финансового цикла;
* Анализ движения финансовых средств;
* Прогнозирование денежных потоков;
* Определение оптимального уровня денежных средств.

 Далее коротко рассмотрим каждый из блоков.

 *Расчет финансового цикла.* Это оценка прежде всего эффективности производственной и коммерческой деятельности. Что касается финансовой деятельности, одним из главных элементов который является способность предприятия своевременно рассчитываться по своим обязательствам.

 *Анализ движения финансовых средств*. Данный анализ позволяет определить сальдо денежного потока в результате текущей, инвестиционной и финансовой деятельности. Наиболее распространен прямой метод, предполагающей идентификацию всех операций, затрагивающий дебет денежных счетов (приток денежных средств) и кредит денежных счетов (отток денежных средств).

 *Прогнозирование денежных потоков.* Смысловая нагрузка этого блока определяется тем обстоятельством, что многие решения финансового характера, например инвестиции и выплата дивидендов, нередко предполагают единовременные оттоки крупных объемов денежных средств, которые должны быть своевременно накоплены. Прогнозирование денежных потоков является неприемлемым атрибутом бизнес - планирования и вообще взаимоотношений с потенциальным и (или) стратегическим инвестором.

 *Определение оптимального уровня денежных средств.* Смысловая нагрузка последнего блока определяется необходимостью нахождения компромисса между, с одной стороны, желанием обезопасить себя от ситуаций хронической нехватки денежных средств и, с другой стороны, желанием вложить свободные денежные средства, в какое – то дело с целью получения дополнительного дохода.

 **Финансовые инструменты.**

Финансовые инструменты– относительно новое понятиев теории финансов, однако значимость его стремительно возрастает. Финансовый инструмент есть любой договор между двумя контрагентами, в результате которого одновременно возникают финансовый актив у одного контрагента и финансовое обязательство долгового или долевого характера – у другого. Финансовые инструменты подразделяются на первичные и вторичные. К первичным относятся кредиты, займы, облигации, другие долговые ценные бумаги, кредиторская и дебиторская задолженность по текущим операциям, долевые ценные бумаги. Вторичные финансовые инструменты (синоним – производные инструменты, деривативы) – это финансовые опционы, фьючерсы, форвардные контракты, процентные свопы, валютные свопы. Финансовые инструменты являются основой любых операций предприятий на финансовых рынках, идет ли речь о привлечении капитала (в этом случае осуществляется эмиссия акций или облигаций), операциях спекулятивного характера (приобретение ценных бумаг с целью получения текущего дохода, операции с опционами), финансовых инвестициях (вложения в акции), операциях хеджирования (эмиссия или приобретение фьючерсов или форвардов), формировании страхового запаса эквивалентов денежных средств (приобретение высоколиквидных ценных бумаг) и др.

С помощью финансовых инструментов предприятии осуществляют множество операций, причем эти инструменты могут как формироваться предприятием, так и приобретаться ею. Выбор и значимость отдельных инструментов определяется различными обстоятельствами и зависят от вида деятельности предприятия. В частности, для финансовых институтов особую значимость имеют производные финансовые инструменты (опционы, фьючерсы, форварды, свопы), с помощью которых они и получают основную часть своего дохода; тогда как для предприятий сферы производства подобные инструменты не являются приоритетными.

 В основе многих финансовых инструментов и операций лежат ценные бумаги. Ценная бумага – это документ, удостоверяющий с соблюдением установленной формы и обязательных реквизитов имущественные права, осуществление или передача которых возможны только при его предъявление.

 Для предприятия (имеется ввиду предприятие, для которого операции с финансовыми инструментами не являются основным видом деятельности) операции с финансовыми инструментами сводятся к двум типам:

1. Формирование инвестиционного портфеля стратегического характера;
2. Формирование инвестиционного портфеля спекулятивного характера

 Портфель первого типа включает в себя ценные бумаги (акции) предприятия (компаний), имеющих, в известном смысле, стратегическую значимость для их держателя: например, это акции компаний, являющихся поставщиками данного предприятия, потребителями его продукции, работающих в том же сегменте рынка или в принципиально иных перспективных сегментах, регионах и т.п. Этот портфель достаточно консервативен, поскольку предприятие заинтересовано в эмитентах ценных бумаг, несмотря на складывающую рыночную конъюнктуру.

 Портфель второго типа включает высоколиквидные рыночные бумаги, используемые как эквивалент денежных средств (при необходимости ценные бумаги быстро конвертируются в денежные средства), и может быть весьма динамичным.

 Одна из основных проблем, с которой приходится иметь дело предприятию, на балансе которого имеются финансовые инструменты, является их оценка и представление в отчетности. В системе международных стандартов финансовой отчетности (МСФО) имеются два стандарта МСФО 32 «Финансовые инструменты: признание и оценка», имеющие особую значимость для всех компаний, в балансах которых доля финансовых инструментов высока. Для повышения достоверности и реальности отчетных данных упомянутые стандарты рекомендуют более активно использовать оценку инструментов по так называемой справедливой стоимости, в основе которой лежат рыночные оценки.

**2.4. Управление дебиторской задолженностью и**

**производственными запасами.**

Дебиторской задолженностью называются средства, причитающиеся фирме, но еще не полученные ею. В составе оборотных средств отражается дебиторская задолженность, срок погашения которой не превышает одного года.

Дебиторская задолженность может быть представлена следующими статьями: дебиторская задолженность по основной деятельности и дебиторская задолженность по прочим операциям.

Дебиторская задолженность по основной деятельности отражается в статьях "Счета к получению" и "Векселя полученные". Счета к получению возникают тогда, когда сделка оформляется путем простой записи стоимости проданных в кредит товаров и услуг по так называемому "открытому счету" без письменного обязательства уплаты долга заемщиком. Вексель полученный - это письменное обязательство уплаты денег на определенную дату, состоящее из номинала и процента.

 К дебиторской задолженности по прочим операциям относятся такие статьи, как авансы служащим, авансы филиалам, депозиты как гарантия долга, дебиторская задолженность по финансовым операциям (дебиторская задолженность по дивидендам и процентам) и др.

В странах с развитой рыночной экономикой дебиторская задолженность учитывается в балансе по чистой стоимости реализации, т. е. исходя из той суммы денежных средств, которая предположительно должна быть получена при погашении этой задолженности.

Чистая стоимость реализации означает, что при регистрации дебиторской задолженности учитываются безнадежные поступления и различного рода скидки.

Безнадежные поступления по дебиторской задолженности - это убытки или расходы, обусловленные тем, что часть дебиторской задолженности оказывается не оплаченной покупателями. На момент реализации продукции предприятие не располагает информацией о том, какая часть счетов не будет оплачена. Поэтому при оценке дебиторской задолженности начисляется определенная скидка для этих поступлений. В финансовой отчетности она отражается в дополнительной статье "Скидка для безнадежных поступлений''.

Скидка для безнадежных поступлений рассчитывается исходя из суммы неоплаченной дебиторской задолженности за предшествующие годы с учетом изменений в экономической конъюнктуре. Для оценки безнадежных поступлений используются два метода:

1. исходя из процентного отношения непогашенной дебиторской задолженности к чистому объему реализации ;
2. исходя их процентного отношения неоплаченных счетов или векселей в их общем объеме.

Управление дебиторской задолженностью предполагает, прежде всего, контроль за оборачиваемостью средств в расчетах. Ускорение оборачиваемости является положительной тенденцией экономической деятельности предприятия.

Ускорение оборачиваемости может быть достигнуто благодаря отбору потенциальных покупателей, определению условий оплаты, контроль за сроками погашения дебиторской задолженности и воздействию на дебиторов.

Отбор покупателей осуществляется благодаря анализу соблюдения их платежной дисциплины в прошлом, анализу их текущей платежеспособности, анализу уровня их финансовой устойчивости и анализу других финансовых показателей, характеризующих финансовое состояние предприятия - покупателя.

Определение условий оплаты товаров покупателями заключается в том, что покупателю устанавливаются границы сроков оплаты товаров: оплатили раньше - получили скидку по оплате товаров, оплатили в срок - потеряли предоставляемую скидку, оплатили позднее срока - платите штраф.

Контроль за сроками погашения дебиторской задолженности включает в себя ранжирование дебиторской задолженности по срокам ее возникновения. Наиболее распространенная классификация предусматривает следующую группировку дебиторской задолженности в днях: до 30 дней, от 30 до 60 дней, от 60 до 90 дней, от 90 до 120 дней, более 120 дней.

Проведем анализ состава и давности образования дебиторской задолженности ООО «Квадрат». Данные сведем в таблицу 4.

Анализ состава образования дебиторской задолженности

ООО «Квадрат»

Таблица 4

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Вид дебиторской задолженности | Сумма,тыс. руб. | В том числе |
| до 1 месяца | от 1 до 3 месяцев | от 3 до 6 месяцев | от 6 до 12 месяцев | свыше 1 года |
| За товары и услуги | 3600 | 2650 | 450 | 280 | 92 | 128 |
| Векселя к получению | 1400 | 400 | 1000 |  |  |  |
| Прочие дебиторы  | 400 | 220 | 110 | 70 |  |  |
| Итого  | 5400 | 3270 | 1560 | 350 | 92 | 128 |
| Удельный вес, % | 100 | 60,5 | 28,9 | 6,5 | 1,7 | 2,4 |

Работник, занимающийся управлением дебиторской задолженностью, должен сосредоточить внимание на наиболее старых долгах и уделить больше внимания крупным суммам задолженности.

Наиболее употребительными способами воздействия на дебиторов с целью погашения задолженности являются направление писем, телефонные звонки, персональные визиты, продажа задолженности специальным организациям.

Управление дебиторской задолженностью подразумевает также
обязательное проведение сравнительного анализа величины дебиторской задолженности с величиной кредиторской задолженности. Для финансового положения компании очень важно, чтобы дебиторская задолженность не превышала кредиторскую.

Управление дебиторской задолженность заключается также в создании резервов по сомнительным долгам и анализе фактических потерь, связанных с непогашением дебиторской задолженности.

**Политика управления дебиторской задолженностью** является неотъемлемой частью политики управления оборотными активами и направлена на расширение объема реализации продукции, оптимизации размера этой задолженности и обеспечении своевременной ее инкассации.

Формирование политики управления дебиторской задолженности включает следующие этапы:

1. Анализ структуры и величины дебиторской задолженности предприятия в предшествующем периоде;
2. Формирование принципов кредитной политики по отношению к покупателям;
3. Определение допустимой величины финансовых средств, иммобилизованных в дебиторскую задолженность по товарному (коммерческому) и потребительскому кредиту;
4. Формирование системы кредитных условий ;
5. Формирование стандартов оценки покупателей и дифференциация условий предоставления кредита;
6. Формирование процедуры инкассации дебиторской задолженности;
7. Обеспечение использования на предприятии современных форм рефинансирования дебиторской задолженности;
8. Построение эффективных систем контроля за движением и своевременной инкассацией дебиторской задолженности.

 Производственные запасы – это комплексная группа, включающая сырье, основные материалы, крупные полуфабрикаты, топливо, тару, запасные части, малоценные и быстроизнашивающие предметы. В связи с различным характером функционирования их в процессе производства, методы нормирования отдельных элементов производственных запасов неодинаковы.

 Материально-производственные запасы - это материальные активы, которые предназначены для продажи в течение обычного делового цикла, производственного потребления внутри предприятия, производственного потребления в целях изготовления впоследствии реализуемой продукции. В составе материально-производственных запасов в отчетности должны быть отражены: готовая продукция, незавершенное производство, сырье и материалы.

Материально-производственные запасы являются наименее ликвидной статьей среди статей оборотных активов.

Эффективное управление предприятием во многом зависит от анализа и управления материально-производственными запасами. Это связано с тем, что они могут составлять значительный удельный вес не только в составе оборотных активов, но и в целом в активах предприятия. Нарушение оптимального уровня материально-производственных запасов приводит к убыткам в деятельности предприятия, поскольку увеличивает расходы по хранению этих запасов; отвлекает из оборота ликвидные средства; увеличивает опасность обесценения этих товаров и снижения их потребительских качеств; приводит к потере клиентов, если это вызвано нарушением каких-либо характеристик товаров и так далее. Приводит к ухудшению финансового положения предприятия.

Вопросы определения и поддержания оптимального объема запасов являются важным разделом финансового менеджмента.

Для финансового управления предприятием важное значение имеет правильный выбор метода оценки фактической себестоимости материально-производственных запасов, уже находящихся в переработке и еще остающихся на складе. Для этих целей используются следующие методы оценки запасов:

1. по себестоимости каждой единицы закупаемых товаров;
2. по средней себестоимости, в частности по средневзвешенной средней и по скользящей средней;
3. по себестоимости первых по времени закупок - ФИФО;
4. по себестоимости последних по времени закупок - ЛИФО.

Все методы оценки материально-производственных запасов приводят к существенно различным показателям чистой прибыли компании. Выбор метода оценки осуществляется предприятием самостоятельно, исходя из особенностей его финансово-хозяйственной деятельности.

Метод оценки, исходя из определения себестоимости каждой единицы закупаемых запасов, - это учет их движения по фактической себестоимости. Для использования этого метода необходима точная адресная принадлежность всех производимых закупок товарно-материальных запасов к производимым товарам. Это достаточно трудно сделать и это обстоятельство ограничивает возможность применения метода, несмотря на его точность. Метод используется предприятиями, которые выполняют специальные заказы на производство продукции или совершают операции со сравнительно небольшими партиями дорогостоящих товаров.

Оценка запасов по средней себестоимости основана на использовании соответствующих формул расчета средних величин. Приближенность результата компенсируется простотой и объективностью исчислений.

Оценка по методу ФИФО основана на допущении, что запасы используются в той же последовательности, в какой они закупаются предприятием, то есть запасы, которые первыми поступают в производство, должны быть оценены по себестоимости первых по времени закупок. Следствием применения этого метода является то, что остатки запасов на конец периода оцениваются практически по их фактической себестоимости, а себестоимость реализованной продукции оценивается по стоимости наиболее ранних закупок. При использовании метода ФИФО предприятия могут стремиться повысить цены на реализуемую продукцию на основании повышения цен на материально-производственные запасы, хотя при производстве этой продукции были использованы запасы, купленные до повышения цен на них.

При использовании метода ФИФО чистая прибыль предприятия оказывается относительно завышенной даже при неизменности цен на реализуемую продукцию.

Сущность метода ЛИФО заключается в том, что поступление запасов в производство оценивается по себестоимости последних по времени закупок, себестоимость запасов на конец периода определяется исходя из себестоимости наиболее ранних закупок. Этот метод позволяет более точно определить себестоимость реализованной продукции и чистую прибыль от реализации, однако искажает себестоимость запасов на конец периода. В отличие от метода ФИФО метод ЛИФО обеспечивать увязку текущих доходов и расходов и позволяет сгладить влияние инфляции. Метод ЛИФО занижает прибыль, получаемую предприятием, и обеспечивает уменьшение налоговых платежей. Однако, невысокий финансовый результат деятельности за отчетный период может оказать негативное влияние на положение компании на финансовом рынке. Снижение уровня чистой прибыли приводит к снижению уровня рентабельности предприятия, сказывается на котировке ценных бумаг компании и др. Финансовый рынок "обязывает" предприятие иметь определенный уровень прибыли.

 Целью управления товарно-материальными запасами является разработка политики, с помощью которой можно достичь оптимальных капиталовложений в товарно-материальные запасы. Уровень капиталовложений в товарно-материальные запасы неодинаков для различных отраслей промышленности и для компаний в данной отрасли промышленности.

 Проведем анализ состояния товарно-производственных запасов ООО «Квадрат», по материалам в таблице 5.

Анализ производственных запасов

Таблица 5.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Вид запа-сов | Кол-во, м | Цена, руб. | Остаток запасов, тыс. руб. | Изменение суммы запасов, тыс. руб. |
| Начало года | Конец года | Начало года | Конец года | Начало года | Конец года | Всего | В том числе за счет |
| Кол-во | Стоимо-сти |
| Продолжение таблицы 5 |
| А | 1500 | 1520 | 750 | 900 | 1125 | 1368 | +243 | +15 | +228 |
| Б | 1300 | 900 | 250 | 300 | 325 | 270 | -55 | -100 | +45 |
| С т.д. | 2300 | 2500 | 50 | 60 | 115 | 150 | +35 | +10 | +25 |
| Итого |  |  |  |  | 3800 | 6200 | +2400 | +600 | +1800 |

 Данные, приведенные в таблице 4, показывают, что увеличение суммы производственных запасов произошло не столько за счет их количества, сколько за счет роста их стоимостью в связи с инфляцией.

 Формализация политики управления производственными запасами требует ответа на следующие вопросы:

* можно ли в принципе оптимизировать политику управления величиной запасов;
* какой объем запасов является минимально необходимым;
* когда следует заказывать очередную партию запасов;
* каков должен быть оптимальный объем заказываемой продукции. Ответы на все эти вопросы даются в теории управления производственными запасами. В частности, показано, что при некоторых ограничениях и предпосылках можно рассчитать размер оптимальной партии заказа (EOQ); соответствующая формула имеет вид:



 где, EOQ – объем партии в единицах;

 F – стоимость выполнения одной партии заказа;

 D – общая потребность в сырье на период, ед.;

 H – затраты по хранению единицы сырья.

При вынужденной реализации активов, например в случае банкротства компании, многие оборотные средства «вдруг» попадают в разряд неликвидов, а вырученная за них сумма может быть гораздо ниже учетной стоимости.

**2.5. Источники формирования оборотных активов предприятия.**

 Источники формирования оборотных активов предприятия в значительной степени определяют эффективность их использования. Установление оптимального соотношения между собственными и привлеченными источниками, обусловленного специфическими кругооборота фондов в том или ином хозяйствующем субъекте, является важной задачей управляющей системы. В процессе управления формированием оборотных средств должны быть обеспечены права предприятий в сочетании с повышением их ответственности за эффективное и рациональное использование оборотных активов. Достаточный минимум собственных и заемных средств должен обеспечить непрерывность движения оборотных средств на всех стадиях кругооборота, что удовлетворяет потребности производства в материальных и денежных ресурсах, а также обеспечивает своевременные и полные расчеты с поставщиками, бюджетом, банками и другими корреспондирующими звеньями.

 Ведущую роль в составе источников формирования призваны играть собственные оборотные средства. Они должны обеспечивать имущественную и оперативную самостоятельность предприятия, столь необходимую для рентабельной предпринимательской деятельности. Собственные оборотные средства свидетельствует о степени финансовой устойчивости предприятия, его положении на финансовом рынке.

 Первоначальное формирование собственных оборотных средств происходит в момент создания предприятия и образования его уставного капитала.

 Источником собственных оборотных средств на этой стадии являются инвестиционные средства учредителей данного предприятия. В дальнейшем, по мере развития предпринимательской деятельности, собственные оборотные средства пополняются за счет получаемой прибыли, выпуска ценных бумаг и операций на финансовом рынке, дополнительно поступаемых средств.

 Прибыль, направляется на покрытие прироста норматива оборотных средств в процессе ее распределения. С развитием предприятия, руководство, может использовать полученную прибыль по своему усмотрению, кроме той ее части, которая подлежит обязательным вычетам, налогообложению и другим направлениям в соответствии с законодательством. Экономически обоснованная система распределения прибыли в первую очередь должна гарантировать выполнение финансовых обязательств перед государством и максимально обеспечить производственные, материальные и социальные нужды предприятия.

 Заемные средства в источниках формирования оборотных средств в современных условиях приобретают все более важное и перспективное значение. Заемные средства, основную форму, которых представляют краткосрочные кредиты банка, покрывают временную дополнительную потребность предприятия в средствах. Привлечение заемных средств обусловлено характером производства, сложными расчетно – платежными отношениями, возникшими при переходе к рыночной экономике, необходимостью восполнения недостатка собственных оборотных средств и другими объективными причинами.

 Заемные средства в виде кредитов используются более эффективно, чем собственные оборотные средства, так как совершают более быстрый кругооборот, имеют строго целевое назначение, выдаются на строго обусловленный срок, сопровождаются взиманием банковского процента.

 Все это побуждает предприятие постоянно следить за движением заемных средств и результативностью их использования.

 Заемные средства, привлекаются не только в форме краткосрочного кредита банка, но и в виде кредиторской задолженности, а также прочих привлеченных средств, т.е. остатков фондов и резервов самого предприятия, временно не используемых по целевому назначению.

 Государственный кредит на пополнение оборотных средств предоставляется предприятиям в соответствии с постановлением Президиума Верховного Совета РФ и Правительства РФ «О неотложных мерах по улучшению расчетов в народном хозяйстве и повышении ответственности предприятий за их финансовое состояние» от 25.05.1992 г. № 2837-1. В последующем были приняты дополнения и разъяснения, изложенные в письмах Министерства финансов РФ от 28.12.1993 г. № 153 и от 04.04.1994 г. № 39 «О порядке расчетов за пользование целевым государственным кредитом на пополнение оборотных средств». Государственный кредит на пополнение оборотных активов имеет целевой характер и предоставляется финансовыми органами из целевого внебюджетного фонда на основании соглашений с предприятием.

 Погашается данный кредит за счет прибыли предприятия. Если кредит погашается в пределах установленных сроков погашения, то эта прибыль освобождается от налогообложения. При возникновении просроченного кредита его суммы, а также проценты по кредиту уплачиваются за счет прибыли, остающийся в распоряжении предприятия, т.е. чистой прибыли.

 Кредиторская задолженность относится, как правило, к неплановому привлечению в хозяйственный оборот предприятия средств других предприятий, организаций или отдельных лиц. Использование этих привлеченных средств в пределах действующих сроков отплаты счетов и обязательств носит закономерный характер. Однако, в большинстве случаев кредиторская задолженность возникает в результате нарушения расчетно-платежной дисциплины. В связи с этим у предприятия возникает кредиторская задолженность поставщикам за полученные, но не оплаченные товарно-материальные ценности. При нарушении сроков уплаты налоговых платежей возникает просроченная задолженность налоговым органам.

 Несвоевременные взносы во внебюджетные фонды и другие неплатежи также приводят к возникновению незаконной кредиторской задолженности.

 Кредиторская задолженность сопряжена с образованием дебиторской задолженности, являясь основным источником ее покрытия.

 В обороте предприятия, кроме банковских кредитов и кредиторской задолженности могут находится прочие привлеченные средства. Это остатки фондов, резервов и целевых средств самого предприятия, временно не используемых по прямому назначению. Целевые фонды и резервы предприятия образуются за счет себестоимости, прибыли и других целевых поступлений.

 К этой группе средств относятся амортизационный фонд, ремонтный фонд, резерв предстоящих платежей, финансовый резерв, премиальный и благотворительный фонды и т.д. Все эти фонды и резервы предприятия в установленные сроки используются по целевому назначению. Вовлекаться в оборот в качестве источников покрытия оборотных средств могут лишь остатки этих фондов на период времени, предшествующий их целевому назначению.

**Заключение**

 Правильно сформулированная финансовая политика и хорошо отлаженный финансово-кредитный механизм, учитывающий требования системного подхода к его построению и функциони­рованию, представляют собой всего лишь необходимые условия для эффективного управления финансами. Для того чтобы по­ставленные цели и способы их достижения составили единый процесс управления, необходим профессиональный менеджмент.

 В общем виде менеджмент определяется как процесс управления, с помощью которого профессионально подготовленные специалисты формируют организации и управляют ими путем постановки целей и разработки способов их достижения. В области управления финансами менеджмент предлагает творческое выполнение функций планирования, организации, координирования, стимулирования и контроля, осуществляя которые менеджеры обеспечивают условия для производительного труда занятых в организации работников и получение результатов, соответст­вующих целям.

 ***Финансовый менеджмент*** *—* это *процесс управления путем использования способов воздействия финансово-кредитного механизма на финансовые ресурсы в целях реализации финансовой политики.*

Отдельные направления финансового менеджмента определяются объектом управления. При единствесущности процесса управления во всех звеньях финансово-кре­дитной системы страны специфические формы и метод воздей­ствия на финансовые ресурсы могут быть различны при управ­лении государственными финансами и кредитом, страховым и банковским делом, финансами предприятий.

 Специфика решаемых задач предопределяет сложный, творческий характер управленческого труда, в котором постановка целей, разработка способов и приемов их достижения, а также организация совместной деятельности составляют главное содержание труда категории работников, называемых менеджерами.

 У менеджеров особый предмет труда — информация, преобразуя которую они принимают управленческие решения, необходимые для изменения состояния управляемого объекта. К финансовой информации относятся различные сведения о формировании и расходовании фондов финансовых ресурсов и контроле за целевым и эффективным их использованием.

 Финансовый менеджер, обладающий достаточно высокой квалификацией, всегда стремится получить достоверную информацию и использовать ее в процессе принятия своих решений. Наличие у финансового менеджера надежной деловой информации позволяет своевременно принимать решения об управлении финансами с целью реализации задач финансовой политики.

 Каждое предприятие, осуществляющее хозяйственную деятельность, должно иметь оборотные средства (оборотный капитал, оборотные активы), которые обеспечивают бесперебойный процесс производства и реализации продукции. Оборотные активы, хозяйствующих субъектов, участвуя в кругообороте средств рыночной экономики, представляют собой органически единый комплекс. Оборотные средства – это денежные средства, авансированные в оборотные производственные фонды и фонды обращения. Понятие оборотных средств определяется их экономической сущностью, необходимостью обеспечения воспроизводственного процесса, включающего как процесс производства, так и процесс обращения.

 В отличие от основных средств, которые неоднократно участвуют в процессе производства, оборотные средства функционируют только в одном производственном цикле и полностью переносят свою стоимость на весь изготовленный продукт.

 Важнейшим элементом управления оборотными активами является научно обоснованное их нормирование. Посредством нормирования оборотных активов определяется общая потребность хозяйствующих субъектов в собственных оборотных средствах. Правильное исчисление этой потребности необходимо для установления минимальной суммы средств, обеспечивающей устойчивое финансовое состояние предприятия.

 Основные принципы нормирования оборотных средств корректируется в зависимости от изменения условий хозяйствования, а следовательно, самофинансирования и самоокупаемости.

 Нормирование оборотных средств осуществляется на каждом предприятии в строгом соответствии со сметами затрат на производство и непроизводственные нужды, бизнес-планом, отражающим все стороны коммерческой деятельности. Тем самым обеспечивается взаимосвязь производственных и финансовых показателей, столь необходимая для успешной предпринимательской деятельности.

**Список литературы:**

1. Балабанов И.Т. Финансовый менеджмент: Учебник. – М.: Финансы и статистика, 2000.- 224с.;
2. Ковалев В.В. Введение в финансовый менеджмент.- М.: Финансы и статистика, 2004.- 768с.;
3. Поляк Г. Финансовый менеджмент.- М.: Юнити – Дана, 2004, 527 с.;
4. Румянцева Е.Е. Финансы организаций: финансовые технологии управлением предприятием. – М.: Инфра – М, 2003, 459 с.;
5. Финансовый менеджмент: Учебник для вузов/ Под ред. Павловой Л.- М.: Юнити, Дана, 2003, 269 с.;
6. Финансовый менеджмент: Учебник для вузов/ Н.Ф.Самсонов, Н.П. Баранникова, А.А. Володин и др.; Под ред. Проф. Н.Ф. Самсонова. – М.: Финансы, ЮНИТИ, 2002. – 495 с.;
7. Финансовый менеджмент: теория и практика: Учебник/под ред. Е.С. Стояновой.- М.: изд-во «Перспектива», 1996.-405 г.
8. Шеремет А.Д. Ионова А.Ф. Финансы предприятий: менеджмент и анализ. – М.: Инфра – М, 2004, 538 с.