1. **Финансовый механизм коммерческой организации.**

**Система финансовых служб на предприятии.**

Под бухгалтерской службой понимается структурная единица организации, выполняющая функции сбора, обработки и группировки информации в виде сводных бухгалтерских документов, внесения записей на счета бухгалтерского учета.

В зависимости от организационной структуры учетной службы может являться не только бухгалтерия, но и иные подразделения (группа учета налогов, группа свободной отчетности, группа работы с дебиторами, экономический, финансовый отделы и т.д.).

В учетной политике необходимо также отразить порядок организации бухгалтерии, под которой понимается структура бухгалтерской службы в организации.

Так, в соответствии с п. 2 ст. 6 Федерального закона от 21 ноября 1996 г. № 129-ФЗ «О бухгалтерском учете» (действует с последующими изменениями и дополнениями) руководители организации могут:

* Учредить бухгалтерскую службу как структурные подразделения, возглавляемое главным бухгалтером;
* Ввести в штат должность бухгалтера (одного главного бухгалтера);
* Передать на договорных началах ведение бухгалтерского учета централизованной бухгалтерии;
* Вести бухгалтерский учет лично.

Если в организации бухгалтерия выделена в отдельную службу, то в учетной политике необходимо отразить ее структурное строение.

Бухгалтерия — это специальное подразделение или отдел, который ведет бухгалтерский учет и составляет бухгалтерские отчеты. Бухгалтерская служба является самостоятельным структурным подразделением организации и возглавляется главным бухгалтером.

Структура бухгалтерской службы зависит от размеров организации и сферы ее деятельности, объема учетной работы и наличия технических средств учета. Можно выделить три основных варианта структуры бухгалтерской службы: линейная (иерархическая), по вертикали (линейно-штабная) и комбинированная (функциональная).

В структурном подразделении ООО «СтройПром» применяется линейная структура бухгалтерской службы.

Работа бухгалтерии осуществляется согласно законодательству РФ и штатному расписанию.

Главный бухгалтер подчиняется руководителю учреждения, несет ответственность за ведение бухучета, а так же своевременное представление полной и достоверной бух. отчетности. Главный бухгалтер утверждает должностные инструкции для работников бухгалтерии. Распределение служебных обязанностей производится по функциональному признаку, т.е. за каждой группой работников или отдельным работником, в зависимости от объема работ, закрепляется отдельный участок.

**2. Затраты коммерческой организации.**

Расходы по обычным видам деятельности группируются по следующим элементам (п. 8 ПБУ 10/99):

* материальные затраты;
* затраты на оплату труда;
* отчисления на социальные нужды;
* амортизация;
* прочие затраты.

В перечень расходов, учитываемых в элементе "Материальные затраты" в денежной оценке, включаются:

* стоимость приобретенных материалов, сырья, топлива, энергии, комплектующих изделий и полуфабрикатов, используемых для производства продукции, работ, услуг или подвергающихся дополнительной обработке в данной организации;
* стоимость работ и услуг производственного характера, выполняемых сторонними организациями;
* потери от недостачи поступивших материальных ресурсов в пределах норм естественной убыли;
* стоимость тары и упаковки;
* другие затраты.

Стоимость материальных ресурсов формируется исходя из цен их приобретения. Из затрат на материальные ресурсы, включаемых в себестоимость продукции, работ, услуг, исключается стоимость возвратных отходов.

Стоимость материальных ресурсов формируется исходя из цен их приобретения. Из затрат на материальные ресурсы, включаемых в себестоимость продукции, работ, услуг, исключается стоимость возвратных отходов.

В элементе "Затраты на оплату труда" учитываются суммы, начисленные работникам по тарифным ставкам, должностным окладам, сдельным расценкам, в процентах от выручки в соответствии с принятыми в организации формами и системами оплаты труда; выплаты стимулирующего и компенсирующего характера, в том числе премии за производственные результаты, надбавки к тарифным ставкам и окладам за профессиональное мастерство, высокие достижения, доплаты за совмещение профессий, работу в ночное время, сверхурочную работу; выплаты, обусловленные районным регулированием оплаты труда, а также выплаты за неотработанное время, но подлежащее оплате.

В элементе "Отчисления на социальные нужды" учитываются суммы отчислений в связи с обязательным социальным страхованием работников, пенсионным обеспечением.

В элементе "Амортизация внеоборотных активов" отражаются суммы амортизационных отчислений по основным средствам, нематериальным активам, доходным вложениям в материальные ценности. Состав амортизируемых активов установлен ПБУ 6/01 и ПБУ 14/2007.

В элементе "Прочие затраты" учитываются налоги, сборы, платежи, расходы на подготовку и переподготовку кадров, командировочные расходы, оплата услуг связи, вычислительных центров, арендные платежи при аренде отдельных объектов основных производственных фондов, затраты на гарантийный ремонт и обслуживание, плата сторонним организациям за пожарную и сторожевую охрану, другие затраты.

**Способы распределения прямых затрат**. Для бухгалтерского учета огромное значение имеет классификация расходов на прямые и косвенные.

В бухгалтерском учете прямыми затратами считаются затраты, непосредственно связанные с производством определенного вида продукции, поэтому они относятся прямо на ее себестоимость. Они включают затраты на материалы и сырье, расходы на оплату труда основного производственного персонала и суммы начисленной амортизации производственного оборудования, занятого в производстве.

Следует обратить внимание на то, что в бухгалтерском учете перечень прямых расходов открытый, т.е. сюда относятся любые расходы, непосредственно связанные с производством продукции. Перечень таких расходов, порядок оценки МПЗ и готовой продукции, как правило, определяются отраслевой направленностью производства.

Под косвенными расходами в бухгалтерском учете в основном понимаются управленческие расходы, отражаемые на счетах 25 "Общепроизводственные расходы" и 26 "Общехозяйственные расходы". Эти расходы не могут прямо относиться на себестоимость производимой продукции. Они подлежат косвенному распределению пропорционально какой-либо базе. Принципы такого распределения закрепляются в учетной политике организации. В соответствии с нормами бухгалтерского учета счет 25 "Общепроизводственные расходы" списывается на счет 20 "Основное производство" или 23 "Вспомогательное производство", а счет 26 "Общехозяйственные расходы" списывается или на счет 20 "Основное производство", или сразу на счет 90 "Продажи", субсчет "Себестоимость продаж".

**Порядок списания расходов будущих периодов**. Затраты, произведенные организацией в отчетном периоде, но относящиеся к следующим отчетным периодам, отражаются в бухгалтерском балансе отдельной статьей как расходы будущих периодов и подлежат списанию в порядке, устанавливаемом организацией (равномерно, пропорционально объему продукции и др.) в течение периода, к которому они относятся. Избранный метод списания отражается в учетной политике организации.

**3. Доходы коммерческой организации.**

Доходами организации признается увеличение экономических выгод в результате поступления активов (денежных средств, иного имущества) и (или) погашения обязательств, приводящее к увеличению капитала этой организации, за исключением вкладов участников (собственников имущества).

Доходы могут быть признаны организацией только после того, как доходы эти будут зачислены в состав прибыли - не текущего года, а нераспределенной.

**Отражение доходов в учете.**

Из определения доходов от обычных видов деятельности (п. 5 ПБУ 9/99) можно заключить, что в данном случае синонимами доходов являются выручка от продажи продукции и товаров, поступления, связанные с выполнением работ, оказанием услуг.

В зависимости от полноты поступления денежных средств и иного имущества в оплату продукции (работ, услуг) возможно возникновение трех ситуаций:

* величина поступления полностью покрывает дебиторскую задолженность, что свидетельствует о равенстве дебетового и кредитового оборота по счету 62 "Расчеты с покупателями и заказчиками". В этом случае выручка будет определяться суммой денежных средств и стоимостью иного имущества, поступивших в оплату продукции, которая в данной ситуации равна кредитовому обороту по счету 90 "Продажи", т.е. объему отгруженной продукции;
* величина поступления покрывает лишь часть выручки. В этом случае величина выручки представляет собой сумму дебетового оборота по счету 51 "Расчетные счета" и др. в части, приходящейся на оплату продукции (работ, услуг), и разницы между дебетовым и кредитовым оборотом по счету 62, что так же, как и в первой ситуации, фактически представляет собой кредитовый оборот по счету 90;
* поступления в счет оплаты продукции (работ, услуг) отсутствуют, т.е. имеет место продажа продукции и товаров (выполнение работ, оказание услуг) на условиях коммерческого кредита, предоставляемого в виде отсрочки и рассрочки оплаты. В этом случае выручка принимается к бухгалтерскому учету в полной сумме дебиторской задолженности, т.е. на основании проводки: Д 62 - К 90.

**4. Прибыль коммерческой организации.**

Прибыль представляет собой часть вновь созданной стоимости и выступает одной из форм чистого дохода общества, образующегося в сфере материального производства. Предприятие получает прибыль после того, как воплощенная в созданном продукте стоимость, осуществив стадию обращения, принимает денежную форму. Она является частью выручки от реализации продукции (работ, услуг), которая остается после вычета налогов, уплачиваемых из выручки, и затрат на производство.

**Валовой доход** — общая сумма дохода предприятия от всех видов деятельности в денежной, материальной или нематериальной формах.

Валовой доход включает:

* общие доходы от продажи товаров (работ, услуг), в том числе вспомогательных и обслуживающих производств;
* доходы от продажи ценных бумаг;
* доходы от осуществления банковских, страховых и других операций по оказанию финансовых услуг;
* доходы от торговли валютными ценностями, ценными бумагами, долговыми обязательствами и требованиями;
* доходы от совместной деятельности и в виде дивидендов, полученных от нерезидентов, процентов, роялти, владения долговыми требованиями, а также доходов от осуществления операций лизинга (аренды);
* доходы, не учтенные в исчислении валового дохода периодов, предшествующих отчетному, и выявленные в отчетном периоде; доходы из других источников и от внереализационных операций, в том числе в виде:
* сумм безвозвратной финансовой помощи, полученной предприятием, стоимости товаров (работ, услуг), безвозмездно предоставленных предприятию;
* сумм неиспользованной части денежных средств, которые возвращаются из страховых резервов;
* сумм средств страхового резерва, использованных не по назначению;
* стоимости материальных ценностей, переданных предприятию согласно договорам хранения и использованных им в собственном производственном или хозяйственном обороте;
* сумм штрафов, неустойки или пени, полученных по решению сторон договора или по решению соответствующих государственных органов, суда, арбитражного или третейского суда;
* сумм государственной пошлины, предварительно уплаченной истцом, которая возвращается в его пользу по решению суда (арбитражного суда).

Прибыль как экономическая категория выступает:

* в качестве целевого ориентира деятельности предприятия;
* результативным оценочным показателем деятельности предприятия;
* источником развития предприятия и финансирования его деятельности.

Наличие прибыли для удовлетворения экономических интересов государства обеспечивается через уплату налогов, которые затем государство использует для решения социальных задач.

Экономические интересы предприятия заключаются в увеличении доли прибыли, остающейся в его распоряжении и направляемой на его развитие.

Сущность прибыли может рассматриваться с различных позиций. Наиболее распространенным является рассмотрение прибыли с функциональной точки зрения и с позиции происхождения.

В экономической практике различают множество видов прибыли - номинальная, минимальная, нормальная, целевая, максимальная, консолидированная, экономическая, бухгалтерская, чистая и т.д. Номинальная прибыль характеризует фактический размер полученной прибыли.

Минимальная, нормальная, максимальная прибыли связаны с разными уровнями объема производства и указывают, в какой области находится предприятие (безубыточности, прибыльности, убыточности).

 *Минимальной* считается прибыль, которая обеспечивает предприятию минимальный уровень доходности на вложенный капитал. Величина минимального уровня доходности принимается равной среднему проценту ставки банка по депозитам, сложившейся за исследуемый период.

*Нормальная прибыль* - минимальный доход или плата, необходимая для удержания предприятия в определенной отрасли.

*Максимальная прибыль* определяет целевую установку при планировании деятельности предприятия. Ее достижение означает снижение издержек производства и реализации до минимума.

Объем производства, обеспечивающий максимум прибыли, устанавливается в точке, в которой достигается равенство предельного дохода и предельных издержек.

*Консолидированная прибыль* - прибыль, свободная от бухгалтерской отчетности о деятельности и финансовых результатах отдельно материнских и дочерних предприятий. Выгодность применения консолидированной прибыли определяется экономией на налоговых платежах и снижении отрицательных последствий от рисковых видов деятельности.

*Экономическая прибыль* представляет собой разность между выручкой (валовой доход) и экономическими издержками (сумма явных и неявных издержек).

*Экономическая эффективность производства* - представляет собой отношение его конечного результата к затратам факторов производства.

На уровне предприятий обобщающими показателями эффективности являются:

* Прибыль (валовая, от реализации продукции, от реализации основных фондов, от внереализационных операций, чистая прибыль)
* рента6ельность (производства, продукции, собственного капитала, основного капитала).
* показатели использования основных фондов и оборотных средств (фондоотдача, фондоёмкость, фондовооруженность, оборачиваемость оборотных средств)
* показатели использования трудовых ресурсов (производительность труда, экономия живого труда).
* показатели использования материальных ресурсов (материалоотдача, материалоемкость)

Предпринимательская деятельность представляет собой деятельность граждан направленную на получение прибыли. Это непосредственная цель предприятия. Но получить прибыль оно может только в том случае, если производит продукты и услуги, которые реализуются, т.е. удовлетворяют общие потребности. Производить продукцию, удовлетворяющую потребности, необходимо по цене, приемлемой как для производителя, так и для потребителя. Это важно лишь в том случае, когда предприятие выдерживает определенный уровень издержек, т.е. когда затраты на производственные ресурсы меньше, чем полученная выручка. Если предприятие не укладывается в такие рамки, не получает прибыли от своей деятельности, оно вынуждено признать себя банкротом.

Прибыль-доход от использования факторов производства (плата за предпринимательские услуги, новаторство, риск)

Прибыль характеризует конечные финансовые результаты деятельности фирмы и является источником финансирования затрат на производственное и социальное развитие.

Различают два подхода к определению прибыли:

* бухгалтерская- сумма денег, которая остается в распоряжении фирмы после погашения всех внешних обязательств перед поставщиками ресурсов и собственными наемными рабочими.
* экономическая- сумма денег, которая остается в распоряжении фирмы после погашения всех внешних обязательств и вычета предприятием в свое распоряжение чистой прибыли.

**Виды прибыли.**

1. валовая прибыль:

Пв.=Пр.п.+Пр.о.ф.+П.в.о.

1) прибыль от реализации продукции

2) прибыль от реализации основных фондов

3)прибыль от внереализационных операций

2. прибыль от реализации продукции (определяется как разница между выручкой от реализации продуктов (без налога на добавленную стоимость

и акцизов) и издержками на производство и реализацию продукции)

Пр.=В-(НДС+А+И)

3. прибыль от реализации основных фондов и другого имущества ( определяется как разница между продажной ценой и первоначальной стоимостью этих фондов, увеличенной на индекс инфляции.)

4. прибыль от внереализационных операций (прибыль, которая получается в результате долевого участия в деятельности других предприятий; от сдачи имущества в аренду; доходы от ценных бумаг и другие операции.)

5. чистая прибыль (образуется после уплаты из валовой прибыли налогов и других обязательных платежей (отчислений в фонд социальной занятости, фонд социального страхования), и остается в полном распоряжении предпринимателя. Она расходуется в АО на поощрение работников, для инвестиций в производство и социальную сферу, для получения акционерами дивидендов и др.)

*Бухгалтерская прибыль* - разность между полученной выручкой и бухгалтерскими издержками (явными). Ее величина тождественна балансовой прибыли

Источниками экономической прибыли является реализация продукции, прочая реализация, внереализационные операции, инновационная деятельность, монопольная ситуация, не страхуемые риски (изменение рыночной конъюнктуры, налогового законодательства, риск, связанный с освоением новых товарных территориальных рынков, риск, обусловленный наличием инфляционных процессов в национальной экономике).

Источниками бухгалтерской прибыли являются реализация продукции, прочая реализация, внереализационные операции.

Прибыль на предприятии рассматривается не только как основная цель, но и как главное условие его деловой активности. Оценивая уровень или изменение деловой активности, проводят различия между понятиями ожидаемой прибыли (которая может быть получена в будущем в результате хозяйствования) и фактически полученной.

**Методы планирования прибыли**

Основными методами планирования прибыли являются:

· метод прямого счета;

· аналитический метод;

· метод совмещенного расчета.

**Метод прямого счета**

Данный метод наиболее распространен на предприятиях в современных условиях хозяйствования. Он применяется, как правило, при небольшом ассортименте выпускаемой продукции. Сущность его в том, что прибыль исчисляется как разница между выручкой от реализации продукции в соответствующих ценах за вычетом НДС и акцизов и полной ее себестоимостью. Расчет плановой прибыли (П) ведется по формуле:

П = (О Ч Ц) - (О Ч С),

где О -- объем выпуска продукции в планируемом периоде в натуральном выражении;

Ц -- цена на единицу продукции (за вычетом НДС и акцизов);

С -- полная себестоимость единицы продукции.

Прибыль по товарному выпуску (Птп) планируется на основе сметы затрат на производство и реализацию продукции, в которой определяется себестоимость товарного выпуска планируемого периода :

Птп = Цтп - Стп,

где Цтп -- стоимость товарного выпуска планируемого периода в действующих ценах реализации (без НДС, акцизов, торговых и сбытовых скидок);

Стп -- полная себестоимость товарной продукции планируемого периода.

Следует отличать плановый размер прибыли в расчете на товарный выпуск от прибыли, планируемой на объем реализуемой продукции. Прибыль на реализуемую продукцию (Прп) в общем виде рассчитывается по формуле :

Прп = Врп - Срп,

где Врп -- планируемая выручка от реализации продукции в действующих ценах (без НДС, акцизов, торговых и сбытовых скидок);

Срп -- полная себестоимость реализуемой в предстоящем периоде продукции.

Более детально прибыль от объема реализуемой продукции в плановом периоде определяется по формуле :

Прп = Пон + Птп - Пок,

где Пон -- сумма прибыли остатков нереализованной продукции на начало планового периода;

Птп -- прибыль от объема выпуска товарной продукции в плановом периоде;

Пок -- прибыль от остатков нереализованной продукции в конце планового периода.

Данная методика расчета применима для укрупненного прямого метода планирования прибыли, когда легко определить объем реализуемой продукции в ценах и по себестоимости.

Разновидностью метода прямого счета является метод поассортиментного планирования прибыли. При этом методе прибыль суммируется по всем ассортиментным позициям. К полученному результату прибавляется прибыль в остатках готовой продукции, не реализованных на начало планируемого периода.

**Аналитический метод**

Этот метод применяется при большом ассортименте выпускаемой продукции, а также как дополнение к прямому методу, так как он позволяет выявить влияние отдельных факторов на плановую прибыль. При аналитическом методе прибыль рассчитывается не по каждому виду выпускаемой в планируемом году продукции, а по всей сравнимой продукции в целом. Прибыль по несравнимой продукции определяется отдельно. Исчисление прибыли аналитическим методом включает три последовательных этапа:

1) определение базовой рентабельности как частного от деления ожидаемой прибыли за отчетный год на полную себестоимость сравнимой товарной продукции за тот же период;

2) исчисление объема товарной продукции в планируемом периоде по себестоимости отчетного года и определение прибыли на товарную продукцию исходя из базовой рентабельности;

3) учет влияния на плановую прибыль различных факторов: снижение себестоимости сравнимой продукции, повышение ее качества и сортности, изменение ассортимента, цен и т.д.

После выполнения расчетов по всем трем этапам определяется прибыль от реализации товарной продукции.

Кроме прибыли от реализации товарной продукции в составе прибыли, как отмечено ранее, учитывается прибыль от реализации прочей продукции и услуг нетоварного характера, прибыль от реализации основных фондов и другого имущества, а также планируемые внереализационные доходы и расходы.

Прибыль от прочей реализации (продукции и услуг подсобного сельского хозяйства, автохозяйств, услуг непромышленного характера для капитального строительства, для капитального ремонта и т.д.) планируется методом прямого счета. Результат от прочей реализации может быть как положительным, так и отрицательным.

Прибыль (убытки) от традиционных статей внереализационных доходов и расходов (штрафы, пени, неустойки и пр.) определяется, как правило, на основе опыта прошлых лет.

После расчета прибыли (убытков) по остальным видам деятельности, а также внереализационных доходов и расходов и с учетом прибыли от реализации товарной продукции определяется валовая (общая) прибыль предприятия.

**Метод совмещенного расчета**

В этом случае применяются элементы первого и второго способов. Так, стоимость товарной продукции в ценах планируемого года и по себестоимости отчетного года определяется методом прямого счета, а воздействие на плановую прибыль таких факторов, как изменение себестоимости, повышение качества, изменение ассортимента, цен и др., выявляется с помощью аналитического метода.

Получение определенной массы прибыли определяет эффективность производства, однако сама масса прибыли не характеризует, насколько эффективно работает предприятие. Для этого необходимо массу прибыли «взвесить» на затраты предприятия. Этим целям отвечает показатель рентабельности.

*Рентабельность* - это относительный показатель эффективности производства, характеризующий уровень отдачи затрат и степень использования ресурсов, выраженный в процентах. В основе построения коэффициентов рентабельности лежит отношение прибыли (чаще всего в расчет показателей рентабельности включают чистую прибыль) или к затраченным средствам, или к выручке от реализации, или к активам предприятия. Таким образом, коэффициенты рентабельности показывают степень эффективности деятельности компании.

 **5. Оборотный капитал коммерческой организации.**

**Оборотные средства** — это совокупность денежных средств, авансированных для создания и использования оборотных производственных фондов и фондов обращения, которые обеспечивают непрерывность процесса производства и продажи продукции.

Важным показателем структуры оборотных средств является соотношение между средствами, вложенными в сферу производства и в сферу обращения. От правильного распределения совокупной суммы оборотных средств между сферой производства и сферой обращения во многом зависят их нормальное функционирование, скорость оборачиваемости и полнота выполнения присущих им функций: производственной и платежно-расчетной.

  **Классификация оборотных средств предприятия.**

Таким образом, по экономическому содержанию оборотные средства можно классифицировать на:

* оборотные производственные фонды;
* фонды обращения.

Деление оборотных средств на оборотные производственные фонды и фонды обращения обусловлено наличием двух сфер индивидуального кругооборота средств: сферы производства и сферы обращения. Отражая особенности своей сферы приложения, оборотные фонды и фонды обращения взаимосвязаны и взаимообусловлены. Поэтому рост эффективности использования оборотных средств достигается лучшим применением как оборотных фондов, так и фондов обращения.

Под составом оборотных средств понимается совокупность элементов, образующих оборотные производственные фонды и фонды обращения.

Под структурой оборотных средств понимается соотношение между элементами в общей сумме оборотных средств. На нее оказывают влияние особенности организации конкретного производства, материально-технического обеспечения, принятый порядок расчетов за товарно-материальные ценности. Изучение структуры является основой прогнозирования перспективных изменений в составе оборотных средств.

Элементами оборотных средств являются: сырье, основные материалы и покупные полуфабрикаты; вспомогательные материалы; топливо и горючее; тара и тарные материалы; запчасти для ремонта; инструменты, хозинвентарь и другие быстроизнашивающиеся предметы; незавершенное производство и полуфабрикаты собственного производства; расходы будущих периодов; готовая продукция; товары отгруженные; денежные средства; дебиторы; прочие.

По месту и роли в процессе воспроизводства оборотные средства подразделяются на следующие четыре группы:

* средства, вложенные в производственные запасы;
* средства, вложенные в незавершенное производство и расходы будущих периодов;
* средства, вложенные в готовую продукцию;
* денежные средства и средства в расчетах.

По степени планирования оборотные средства подразделяются на нормируемые и ненормируемые. К ненормируемым относятся, товары, отгруженные, денежные средства и средства в расчетах. Все остальные элементы оборотных средств подлежат нормированию

По источникам формирования оборотные средства подразделяются на собственные (и приравненные к ним) и на заемные

Наличие собственных и заемных средств в обороте предприятия объясняется особенностями организации производственного процесса. Постоянная минимальная сумма средств для финансирования потребностей производства обеспечивается собственными средствами. Временная потребность в средствах, возникшая под влиянием зависящих и независящих от предприятия причин, покрывается кредитом и другими заемными источниками.

**Определение потребности в оборотных средствах.**

Эффективное использование оборотных средств во многом зависит от правильного определения потребности в оборотных средствах. До получения дохода от продажи продукции оборотные средства являются источником финансирования текущих производственных затрат предприятия. Период времени от момента потребления производственных запасов, их превращения в готовую продукцию до ее продажи может быть достаточно длительным. Кроме того, поступление дохода от продажи продукции часто не совпадает со временем потребления материальных ресурсов. Это предопределяет необходимость формирования оборотных средств в определенном размере.

Для предприятия важно правильно определить оптимальную потребность в оборотных средствах, что позволит с минимальными издержками получать прибыль, запланированную при данном объеме производства. Занижение величины оборотных средств влечет за собой неустойчивое финансовое состояние, перебои в производственном процессе и, как следствие, снижение объема производства и прибыли. В свою очередь, завышение размера оборотных средств снижает возможности предприятия производить капитальные затраты по расширению производства.

На предприятии определение потребности в оборотных средствах должно быть увязано со сметой затрат на производство и производственным планом предприятия. В нем следует обосновать выпуск конкретных видов продукции в нужном количестве и в определенные сроки.

Определение потребности в оборотных средствах значительно упрощается, если своевременно заключены хозяйственные договоры и определены все условия поставок (цены на товарно-материальные ценности, размеры поставляемых партий, условия и формы расчетов и др.). Если с поставщиками уже сложились определенные хозяйственные связи, то условия и периодичность поставок товарно-материальных ценностей, их оплаты несложно учесть при расчете потребности в оборотных средствах.

Исходя из производственного плана составляется полный перечень видов сырья, основных и вспомогательных материалов, топлива, малоценных и быстроизнашивающихся предметов, запасных частей, тары и упаковки.

Размер денежных средств, вложенных в незавершенное производство, во многом зависит от длительности производственного цикла, что определяется технологией производства продукции, ее технико-экономическими характеристиками и потребительскими свойствами.

Определение величины оборотных средств, необходимых для образования запасов готовой продукции на складе, тесно связано с прогнозированием объемов продажи выпускаемой продукции. При достаточно глубокой проработке вопросов сбыта товаров накопление готовой продукции на складе может быть минимальным. Однако в любом случае необходимы прогнозы о предполагаемых продажах на ближайшие годы. В противном случае выпущенная продукция осядет на складе и значительная часть денежных средств будет отвлечена из оборота, что может повлиять на устойчивость финансового состояния предприятия и привести к банкротству.

Для планирования оптимальной потребности в оборотных средствах используются три метода: аналитический, коэффициентный и метод прямого счета. Предприятие может применить любой из них, ориентируясь на свой опыт работы и принимая во внимание размеры предприятия, объемы производственной программы, характер хозяйственных связей, постановку учета и квалификацию экономистов.

Аналитический и коэффициентный методы применимы на тех предприятиях, которые функционируют более года, в основном сформировали производственную программу и организовали производственный процесс, имеют статистические данные за прошлые периоды об изменении величины планируемой части оборотных средств и не располагают достаточным количеством квалифицированных экономистов для более детальной работы в области планирования оборотных средств.

Аналитический метод предполагает определение потребности в оборотных средствах в размере их среднефактических остатков с учетом роста объема производства. Чтобы устранить недостатки прошлых периодов в организации оборотных средств, следует проанализировать фактические остатки производственных запасов в целях выявления ненужных и излишних, а также все стадии незавершенного производства для выявления резервов сокращения длительности производственного цикла, изучить причины накопления готовой продукции на складе и определить действительную потребность в оборотных средствах. При этом необходимо учесть конкретные условия работы предприятия в предстоящем году (например, изменение цен). Данный метод применяется на тех предприятиях, где средства, вложенные в материальные ценности и затраты, занимают большой удельный вес в общей сумме оборотных средств.

При коэффициентном методе запасы и затраты подразделяются на зависящие непосредственно от изменения объемов производства (сырье, материалы, затраты на незавершенное производство, готовая продукция на складе) и не зависящие от него (запасные части, малоценные и быстроизнашивающиеся предметы, расходы будущих периодов). По первой группе потребность в оборотных средствах определяется, исходя из их размера в базисном году и темпов роста производства продукции в предстоящем году. Если на предприятии анализируется оборачиваемость оборотных средств и изыскиваются возможности ее ускорения, то реальное ускорение оборачиваемости в планируемом году необходимо учесть при определении потребности в оборотных средствах. По второй группе оборотных средств, не имеющей пропорциональной зависимости от роста объема производства, потребность планируется на уровне их среднефактических остатков за ряд лет.

При необходимости можно использовать аналитический и коэффициентный методы в сочетании. Сначала аналитическим методом определяется потребность в оборотных средствах, зависящих от объема производства, а затем с помощью коэффициентного метода учесть изменение объема производства.

Метод прямого счета предусматривает обоснованный расчет запасов по каждому элементу оборотных средств с учетом всех изменений в уровне организационно-технического развития предприятия, транспортировке товарно-материальных ценностей, практике расчетов между предприятиями. Этот метод, являясь более трудоемким, требует высокой квалификации экономистов, привлечения к нормированию работников многих служб предприятия (снабжения, юридической, сбыта продукции, производственного отдела, бухгалтерии и др.) Но это позволяет наиболее точно рассчитать потребность предприятия в оборотных средствах.

Метод прямого счета используется при организации нового предприятия и периодическом уточнении потребности в оборотных средствах действующих предприятий. Главным условием его использования является тщательная проработка вопросов снабжения и производственного плана предприятия. Важное значение имеет стабильность хозяйственных связей, так как периодичность и гарантированность снабжения лежат в основе расчета нормы запаса.

Метод прямого счета предполагает нормирование оборотных средств, вложенных в запасы и затраты, незавершенное производство, готовую продукцию на складе. Нормирование имеет важное значение для эффективного использования оборотных средств.

Главная задача нормирования состоит в определении экономически обоснованной величины оборотных средств в минимальном размере, обеспечивающем бесперебойное финансирование плановых затрат на производство и продажу продукции, а также осуществление расчетов в установленные сроки.

Путем нормирования оборотных средств определяется сумма необходимых средств на формирование оборотных средств для вновь созданного предприятия, новых видов производств на действующих предприятиях, а также для намеченного расширения объема производства. Нормирование осуществляется на каждом предприятии, исходя из конкретных условий производства, снабжения сырьевыми ресурсами, условий сбыта готовой продукции и порядка расчетов с потребителями. При этом одновременно учитывается потребность предприятия в оборотных средствах для капитального ремонта, выполняемого хозспособом, подсобных и вспомогательных производств, жилищно-коммунального и других непромышленных хозяйств, не состоящих на самостоятельном балансе.

Норматив оборотных средств — это минимальная сумма денежных средств, постоянно необходимая предприятию для осуществления его производственной деятельности. Общий норматив оборотных средств или совокупная потребность в оборотных средствах предприятия определяется как сумма частных нормативов, рассчитанных по отдельным элементам оборотных средств где:

Но — общий норматив оборотных средств;

Н — норматив оборотных средств по конкретному элементу. По большинству элементов оборотных средств частный норматив определяется по формуле где:

Зр — однодневный расход материальных ресурсов;

Нд — норма запаса в днях для данного элемента оборотных средств.

К основным частным нормативам относятся нормативы по производственным запасам (сырью, основным материалам, покупным полуфабрикатам, вспомогательным материалам, топливу, таре), незавершенному производству и полуфабрикатам собственного изготовления и готовой продукции.

Норма оборотных средств — это относительная величина, определяющая величину запаса в днях.

Норма оборотных средств (запаса) выражается в относительных величинах (как правило, в днях). Она рассчитывается по каждому элементу оборотных средств и характеризует величину запаса товарно-материальных ценностей на определенный период времени, который необходим для обеспечения непрерывности производственного процесса.

 **Источники формирования оборотных средств**

Одним из важнейших принципов организации оборотных средств является деление их по источникам формирования. Все источники финансирования оборотных средств подразделяются на собственные и приравненные к ним средства, заемные, при влеченные и прочие источники.

Оборотные средства, сформированные за счет собственных источников в большинстве отраслей промышленности являются основой хозяйственной деятельности предприятий. Собственные средства играют главную роль в организации кругооборота фондов, так как предприятия, работающие на основе коммерческого расчета, должны обладать определенной имущественной и оперативной самостоятельностью с тем, чтобы вести дело рентабельно и нести ответственность за принимаемые решения.

Формирование оборотных средств происходит в момент организации предприятия, когда создается его уставный фонд. Источником формирования в этом случае служат инвестиционные средства учредителей предприятия.

Основными целями привлечения кредитов для формирования оборотных средств являются: кредитование сезонных запасов сырья, материалов и затрат, связанных с сезонным процессом производства; временное восполнение недостатка собственных оборотных средств; осуществление расчетов и опосредование платежного оборота.

*Привлеченные источники* — это ценные бумаги, ресурсы вышестоящих организаций, ассигнования из бюджета.

Следует также выделить прочие источники формирования оборотных средств, к которым относятся средства предприятия, временно не используемые по целевому назначению (фонды, резервы и др.).

Правильное соотношение между собственными, заемными и привлеченными источниками формирования оборотных средств играет важную роль в укреплении финансового состояния предприятия.

Кроме того, в обороте предприятий постоянно находятся средства, которые приравнены к собственным, так называемые устойчивые пассивы.

*Устойчивые пассивы* — это средства, которые не принадлежат предприятию, но постоянно находятся в его обороте. Такие средства служат источником формирования оборотных средств в сумме их минимального остатка.

Эти средства не принадлежат предприятию и организациям, но поскольку наличие таких средств (пассивов) носит устойчивый характер, они приравниваются к собственным. Такие средства служат источником формирования оборотных средств в сумме их минимального остатка. К ним относятся: минимальная, переходящая из месяца в месяц, задолженность по оплате труда работникам предприятия, резервы на покрытие предстоящих расходов, минимальная, переходящая задолженность перед бюджетом и внебюджетными фондами, средства кредиторов, полученные в качестве предоплаты за продукцию (товары, работы, услуги), средства покупателей по залогам за возвратную тару, переходящие остатки фонда потребления, задолженность по некоторым видам налогов и др.

***Источники формирования оборотных средств***

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | Алгоритм расчета | Базисн.год | Отчет.год | Изм.+,- |
| Тыс.руб | % | Тыс.руб | % |
| 1.оборотные средства2.источники формирования, всего:- собственные- заемные-привлеченные | С290 ф1С490+590+630, 635, 640-190С610С690-610-630, 635,640  | ----- | ----- | 2984144413975295005248 | 100100100100100 | ---- |

Вывод: основным источником формирования оборотных средств являются заемные и привлеченные средства предприятия, причем большую часть составляют заемные средства.

**Эффективность использования оборотных средств предприятия**

Рост эффективности использования оборотных средств имеет важное значение не только для данного предприятия, но и для народного хозяйства страны в целом.

Благодаря более эффективному использованию оборотных средств высвобождаются не только денежные средства, инвестированные в производство, но и материальные ресурсы, в которые были вложены эти средства.

Эффективность использования оборотных средств измеряется показателями оборачиваемости. К числу этих показателей относятся: количество оборотов оборотных средств, период (продолжительность) одного оборота, коэффициент закрепления (относительный уровень запасов оборотных средств), размер оборотных средств, высвободившихся из обращения в результате ускорения их оборачиваемости.

**6. Инвестиционная политика**

**коммерческой организации.**

**Инвестиционная политика предприятия.**

Для осуществления инвестиционной деятельности предприятия вырабатывают инвестиционную политику. Эта политика является частью стратегии развития предприятия и общей политики управления прибылью. Она заключается в выборе и реализации наиболее эффективных форм вложения капитала с целью расширения объема операционной деятельности и формирования инвестиционной прибыли.

Определение инвестиционной политики каждый автор трактует по-разному. Определения некоторых авторов приведены ниже в таблице.

Инвестиционная политика - система хозяйственных решений, определяющих объем, структуру и направления инвестиций как внутри хозяйствующего объекта (предприятия, фирмы, компании и т.д.), региона, страны (республики), так и за их пределами целью развития производства, предпринимательства, получения прибыли или других конечных результатов.

При выработке инвестиционной политики целесообразно руководствоваться следующими принципами:

1. Достижение экономического научно-технического и социального эффекта от рассматриваемых мероприятий. При этом для каждого объекта инвестирования используются конкретные методы оценки эффективности. По итогам такой оценки осуществляется отбор отдельных инвестиционных проектов по критерию эффективности (рентабельности). При прочих равных условиях принимаются к реализации те из них, которые обеспечивают предприятию максимальную эффективность.

2. Получение предприятием наибольшей прибыли на вложенный капитал при минимальных инвестиционных затратах.

3. Рациональное распоряжение средствами на реализацию бесприбыльных проектов, т.е. снижение расходов на достижение научно-технического, социального или экономического эффектов.

4. Использование предприятием государственной поддержки для повышения эффективности инвестиций в форме бюджетных ссуд, гарантий Правительства РФ и т. д.

5. Привлечение субсидий и льготных кредитов международных финансово кредитных организаций и частных иностранных инвесторов.

6. Обеспечение минимизации инвестиционных рисков, связанных с реализацией конкретных проектов. Влияние коммерческих рисков (строительных, производственных, транспортных и иных рисков) может быть оценено через вероятное изменение ожидаемой доходности инвестиционных проектов и соответствующее снижение их эффективности. Такие риски могут быть снижены заказчиками проектов и привлеченными инвесторами посредством самострахования, т. е. созданием финансовых резервов, диверсификации инвестиционного портфеля и коммерческого страхования. Защита от некоммерческих рисков (стихийные бедствия, аварии, беспорядки и др.) обеспечивается путем предоставления гарантий Правительства РФ и страхования инвестиций.

7. Обеспечение ликвидности инвестиций следует предусматривать в силу значительных изменений внешней инвестиционной среды, конъюнктуры рынка или стратегии развития предприятия в предстоящем периоде (году). Поэтому по отдельным объектам инвестирования может существенно снизиться доходность, что окажет негативное воздействие на общую инвестиционную привлекательность предприятия. В силу влияния этих негативных факторов часто приходится принимать решение о своевременном выходе из неэффективных проектов и реинвестировании высвобождающегося капитала.

При разработке инвестиционной политики учитываются следующие факторы:

· финансовое положение предприятия;

· технический уровень производства, наличие незавершенного строительства и не установленного оборудования;

· возможность получения оборудования по лизингу;

· наличие у предприятия как собственных, так и возможности привлечения заемных средств в форме кредитов и займов;

· финансовые условия инвестирования на рынке капитала;

· льготы, получаемые инвесторами от государства;

· коммерческая и бюджетная эффективность намечаемых к реализации проектов;

· условия страхования и получения соответствующих гарантий от некоммерческих рисков.

Потребность в ресурсах для реализации инвестиционной политики предприятия определяется его производственным и научно-техническим потенциалом, необходимым для обеспечения выпуска продукции в соответствии с запросами рынка. При оценке рынка продукции учитываются следующие факторы:

· географические границы реализации рынка данной продукции, общий объем продаж и его динамика за последние три года;

· динамика потребительского спроса, прогнозируемого на период реализации инвестиционного проекта;

· технический уровень продукции и возможности его повышения за счет реализации конкретных проектов.

При разработке инвестиционной политики рекомендуется определить общий объем инвестиций, способы рационального использования собственных средств возможности привлечения дополнительных денежных ресурсов с кредитного и фондового рынков.

Данная политика разрабатывается специалистами предприятия на 1-2 года, а долгосрочная - на период свыше двух лет. Ключевые аспекты данной политики рекомендуется учитывать при принятии решений по разработке технико-экономических обоснований (ТЭО) проектов, привлечению различных источников финансирования, участию в реализации проектов сторонних организаций в порядке долевого вклада в строительство.

Эффективность инвестиционной политики оценивается по показателям доходности и срока окупаемости инвестиций.

Для подготовки и реализации действенной инвестиционной политики необходимы четкое и однозначное определение критериев оценки инвестиционной ситуации в стране и ее регионах, разработка методического аппарата, адекватного экономическим реалиям, и его последовательное применение.

 **Инвестиционные проекты.**

Сформировав инвестиционную программу и определившись с объектами инвестирования предприятие, может приступить к формированию инвестиционных проектов.

*Инвестиционный проект* - это объект реального инвестирования, намечаемый к реализации в форме приобретения целостного имущественного комплекса, реконструкции, модернизации, капитального ремонта и т.п. Подготовка инвестиционного проекта к реализации требует обычно разработки бизнес-плана.

Общий объем затрат инвестиционных ресурсов, распределенный по конкретным периодам осуществления инвестиций, описывается графиком инвестиций. Он разрабатывается в составе бизнес-плана по реальным инвестиционным проектам, требующим продолжительного периода реализации. График инвестиций включает прогнозирование и расчет общего денежного потока предприятия.

**Финансирование инвестиций** - обеспечение инвестиционной деятельности необходимыми денежными средствами из различных источников.

Различают следующие виды финансирования:

* По частоте поступления: текущее и особое.
* По продолжительности: краткосрочное, среднесрочное, долгосрочное.
* По правовому положению инвестора: собственное, заемное, привлеченное.
* По происхождению денежных средств: внешние, внутренние.

Внешние источники формирования инвестиционных ресурсов - заемные и привлеченные источники финансирования реализации инвестиционных проектов.

Внутренние источники формирования инвестиционных ресурсов - собственные источники финансирования реализации инвестиционных проектов (подлежащая капитализации часть чистой прибыли компании, амортизационные отчисления).

Собственные источники формирования инвестиционных ресурсов - денежные средства и другое имущество собственников компании (фирмы), привлекаемые для реализации инвестиционного портфеля.

**К собственным источникам инвестиций относятся:**

**1.** *амортизационные отчисления* - основной собственный источник финансирования простого воспроизведения основных фондов предприятий. Их размер определяется умножением установленных норм амортизации на балансовую стоимость соответствующих групп основных фондов, используемых в производственном процессе предприятия.

* отчисления от прибыли на нужды инвестирования;
* суммы, выплаченные страховыми компаниями и учреждениями в виде возмещения ущерба от стихийных и других бедствий, и т. п.;
* иные виды активов (основные фонды, земельные участки, промышленная собственность в виде патентов, программных продуктов, торговых марок).

**2.** *Заемные источники* - привлекаемые для реализации инвестиционного портфеля на кредитной основе денежные средства и другое имущество:

* лизинг - долгосрочная форма аренды машин и оборудования, используемая как один из заемных источников формирования инвестиционных ресурсов,
* селенг - передача собственникам (юридическими и физическими лицами) прав по использованию и распоряжению их имуществом за определенную плату,

иностранные инвестиции, предоставляемые в форме финансового или иного материального и нематериального участия в уставном капитале совместных предприятий, а также в форме прямых вложений (в денежной форме) международных организаций и финансовых институтов, государств, предприятий и частных лиц;

* различные формы заемных средств, в т.ч. кредиты, предоставляемые государством и фондами поддержки предпринимательства на возвратной основе (в том числе на льготных условиях), кредиты банков и других институциональных инвесторов (инвестиционных фондов и компаний, страховых обществ, пенсионных фондов), других предприятий, векселя и другие средства. Кредит - ссуда в денежной или товарной форме на условиях возвратности и обычно с уплатой процента.
* эмиссия облигаций;

**3.** *Облигационный заем как форма кредитного финансирования инвестиций* представляет собой внешнее заимствование на основе эмиссии облигаций. В российской практике к облигационным займам, как источникам финансирования инвестиций, могут прибегать лишь акционерные компании, платежеспособность которых и деловая репутация не взывают ни каких сомнений.

**В состав привлеченных средств входят:**

* средства, полученные от выпуска предприятием и продажи акций;
* средства, выделяемые вышестоящими холдинговыми и акционерными компаниями, промышленно-финансовыми группами на безвозвратной основе;
* ассигнования из федерального, региональных и местных бюджетов, различных фондов поддержки предпринимательства, предоставляемые на безвозмездной основе;
* благотворительные и другие аналогичные взносы.

**7. Финансовое планирование коммерческой организации.**

**Финансовое планирование** представляет собой процесс разработки финансовых планов и плановых показателей по обеспечению предприятия финансовыми ресурсами и увеличению эффективности ее деятельности на определенном отрезке времени.

**Виды финансового планирования.**

Финансовое планирование на фирме бывает трех видов и различается по типу составляемого плана и сроку на который он разрабатывается. Финансовое планирование бывает: оперативное, текущее и перспективное (стратегическое).

Все виды финансового планирования на фирме связаны друг с другом и осуществляются в определенной последовательности.

***Перспективное финансовое планирование***

В современных условиях перспективное финансовое планирование охватывает период от одного года до трех лет. Перспективное планирование состоит из разработки финансовой стратегии предприятия и прогнозирования финансовой деятельности. Финансовая стратегия предприятия представляет собой определение долгосрочных целей финансовой деятельности фирмы и выбор наиболее эффективных способов их достижения. Финансовая стратегия должна также согласовываться с общей стратегией фирмы, хотя она тоже оказывает на общую стратегию определенное влияние.

Процесс формирования финансовой стратегии предприятия состоит из следующих этапов: определение периода реализации стратегии; анализ факторов влияния внешней среды фирмы; формирование стратегических целей финансовой деятельности; разработка финансовой политики фирмы; разработка системы мероприятий по обеспечению финансовой стратегии фирмы; оценка разработанной финансовой стратегии.

При разработке финансовой стратегии фирмы очень важно четко и изначально честно и правильно определить период реализации стратегии. В наше время достаточно сильно среди маленьких фирм и предприятий распространена практика «фирм однодневок», когда с целью получения льгот, ухода от налогов или возможной ответственности предприятие существует от силы два - три года, а затем зачастую появляется в том же составе, но под другим названием.

Большое внимание в процессе формирования финансовой стратегии должно отводиться анализу факторов внешней среды, изучению экономико-правовых условий финансовой деятельности фирмы, ведь зачастую различные ошибки и правонарушения совершаются не по злому умыслу, а из-за элементарного незнания правил, актов, законов. Также важно особое внимание уделять изучению факторов риска, отслеживать тенденции, происходящие на интересующем предприятие сегменте рынка, фиксировать и учитывать колебания курса валюты и направление экономического курса страны.

Следующий этап составления финансовой стратегии предприятия это формирование стратегических целей финансовой деятельности. Главной целью должно стать максимальное увеличение рыночной стоимости предприятия. Все цели должны быть сформулированы наиболее четко и кратко. Цели должны быть отражены в конкретных показателях-нормативах. Обычно в качестве стратегических нормативов используют такие как: среднегодовой темп роста собственных финансовых ресурсов; коэффициент рентабельности собственного капитала фирмы; соотношение оборотных и внеоборотных активов фирмы и т.д.

На основе финансовой стратегии фирмы формируется финансовая политика фирмы по конкретным направлениям финансовой деятельности фирмы: налоговой, амортизационной, дивидендной, эмиссионной и т.п.

Далее происходит разработка системы мероприятий, обеспечивающих реализацию финансовой стратегии, определяются права, обязанности и меры ответственности руководителей отделов и подразделений фирмы за результаты реализации финансовой стратегии фирмы.

Заключительный этап разработки финансовой стратегии фирмы это оценка эффективности данной стратегии. Эта оценка должна проводится по нескольким параметрам:

1. Оценивается, насколько разработанная финансовая стратегия согласовывается с общей стратегией фирмы, выявляются возможные несостыковки или противоречия. Уточняется степень согласованности целей, направлений и этапов реализации этих стратегий.

2. Оценивается согласованность финансовой стратегии фирмы с прогнозируемыми изменениями во внешней предпринимательской среде.

3. Оценивается гибкость финансовой стратегии, то насколько быстро и правильно сможет отреагировать фирма на возможные резкие изменения во внешней среде.

4. Оценивается реализуемость разработанной финансовой стратегии, т.е. рассматриваются возможности фирмы в формировании собственных и привлечении внешних финансовых ресурсов.

5. Оценивается результативность финансовой стратегии, то насколько она повлияет на положение фирмы на рынке, повысит ее репутацию, увеличит прибыли и т.д.

Основу перспективного планирования составляет прогнозирование, воплощение стратегии фирмы.

Прогнозирование состоит в изучении возможного финансового состояния фирмы на перспективу. Базой прогнозирования является обобщение и анализ имеющейся информации с последующим моделированием возможных вариантов развития ситуации. Информационной базой прогнозов является бухгалтерская и статистическая отчетность предприятия.

В отличие от планирования перед прогнозированием не стоит задача реализации прогнозов на практике, так как прогноз это всего лишь возможность предугадать вариант развития ситуации. Прогнозирование предполагает разработку альтернативных финансовых показателей и параметров. Их использование при наметившихся и заранее спрогнозированных тенденциях изменений на рынке помогает определить один из вариантов развития финансового положения предприятия.

Результатом перспективного финансового планирования является разработка трех основных финансовых документов: прогноза отчета о прибылях и убытках; прогноза движения денежных средств; прогноза бухгалтерского баланса.

 **Текущее финансовое планирование.**

Текущее планирование финансовой деятельности является составной частью перспективного плана, оно основывается на разработанной финансовой стратегии и финансовой политике по отдельным аспектам финансовой деятельности и представляет собой конкретизацию его показателей. Разрабатываемые конкретные виды текущих финансовых планов дают возможность предприятию определить на предстоящий период все источники финансирования ее развития, сформировать структуру доходов и затрат фирмы, обеспечить постоянную платежеспособность, определить структуру активов и капитала фирмы на конец планируемого периода.

Текущее финансовое планирование состоит в разработке трех основных документов:

 плана движения денежных средств;

 плана отчета о прибылях и убытках;

 плана бухгалтерского баланса.

Основная цель этих документов - оценка финансового положения фирмы на конец планируемого периода. Текущий финансовый план создается на период в один год.

Годовой финансовый план разбивается поквартально или помесячно, в зависимости от потребности в финансовых средствах. Более конкретных план позволяет более точно скоординировать движение денежных средств, сопоставить доходы и расходы, ликвидировать кассовые разрывы.

На этапе создания годового финансового плана устанавливается соответствие возможностей предприятия по выпуску продукции, оказанию услуг со спросом и предложением на рынке.

Также на разрабатываемые планы влияет действующее законодательство, система налогообложения и иные внешние факторы.

Для составления финансовых документов важно определить объем будущих продаж, обычно этот план составляется еще на этапе перспективного финансового планирования.

На основе этих данных рассчитывается необходимое количество материальных и трудовых ресурсов, определяются и другие составные затраты на производство. И уже на основе этих данных разрабатывается плановый отчет о прибылях и убытках. С помощью этого отчета прогнозируется величина прибыли, которая должна быть получена в расчетном периоде.

В настоящее время на средних и крупных предприятиях широко распространен способ планирования затрат по центрам ответственности, когда руководитель каждого отдела несет ответственность за издержки своего отдела.

Далее разрабатывается план движения денежных средств. Этот план учитывает все поступления и платежи, затраты и расходы, показывает чистый денежный поток, то есть избыток или дефицит денежных средств на определенный момент времени. Фактически он показывает движение денежных потоков по текущей, инвестиционной и финансовой деятельности.

Разграничение типов деятельности позволяет повысить эффективность управления денежными потоками.

План движения денежный средств составляется на год с разбивкой по кварталам и включает в себя две основные части: поступления и расходы. Эти части в свою очередь разбиты на расходы (доходы) по типам деятельности: текущей, инвестиционной и финансовой.

Заключительным документом текущего годового финансового плана является плановый баланс активов и пассивов на конец планируемого периода. Он показывает состояние имущества и финансов предприятия в результате планируемой деятельности.

Цель разработки балансового плана формирование оптимальной структуры капитала, обеспечивающей достаточную финансовую устойчивость фирмы в будущем периоде.

По мере реализации заложенных в текущем финансовом плане мероприятий регистрируются фактические результаты деятельности предприятия.

Финансовый контроль осуществляется путем сопоставления реальных показателей с плановыми.

 **Оперативное финансовое планирование.**

Оперативное финансовое планирование является как бы логическим продолжением текущего финансового планирования. Оно осуществляется в целях контроля за поступлением фактической выручки на расчетный счет и расходованием наличных финансовых ресурсов предприятия. Финансирование плановых мероприятий должно осуществляться за счет заработанных предприятием средств, а это требует эффективного контроля за формированием и использованием финансовых ресурсов. Оперативный план необходим для обеспечения финансового успеха предприятия. Он включает в себя составление и исполнение платежного календаря, кассового плана и расчет потребности в краткосрочном кредите.

В процессе составления платежного календаря решаются следующие задачи:

1. организация расчета временного совпадения денежных поступлений и предстоящих расходов предприятия;

2. формирование информационной базы о движении денежных притоков и оттоков;

3. ежедневный учет всех изменений в информационной базе;

4. анализ неплатежей (по суммам и источникам) и организация мер по их преодолению и предотвращению;

5. расчет потребности в краткосрочном кредите в случае временного несовпадения денежных поступлений и обязательств, а также оперативное приобретение заемных средств;

6. расчет временно свободных средств предприятия, он производится по сумам и срокам;

7. анализ финансового рынка с позиции наиболее надежного и выгодного вложения временно свободных средств.

Платежный календарь составляется на квартал с разбивкой на месяцы и более короткие периоды. При его осуществлении необходимо следить за ходом производства и реализации, состоянием запасов, дебиторской задолженности в целях предупреждения невыполнения финансовых обязательств.

Главной особенностью правильно составленного платежа является его сбалансированность. Такой календарь помогает выявить финансовые ошибки, недостаток средств, понять причину такого положения, наметить и выполнить соответствующие мероприятия, и таким образом, избежать финансовых затруднений.

Календарь платежей составляется на основе следующих документов:

* плана реализации продукции;
* сметы затрат на производство;
* плана капитальных вложений;
* выписок по счетам предприятия и приложений к ним;
* договоров;
* внутренних приказов;
* графика выплаты заработной платы;
* счетов-фактур;
* а также установленных сроков платежей для финансовых обязательств.

На многих фирмах наряду с платежным календарем составляется налоговый календарь, а также платежные календари по отдельным видам движения денежных средств.

Кроме платежного календаря на предприятии должен составляться кассовый план - план оборота наличных денежных средств. Этот план отражает поступление и выплаты наличных денежных средств через кассу. Он необходим для контроля за поступлением и расходованием наличных средств.

Банку, обсуживающему предприятие также необходим его кассовый план, чтобы составить сводный кассовый план на обслуживание своих клиентов в установленные сроки. Кассовый план разрабатывается на квартал.

Заключительным этапом финансового планирования является составление сводной аналитической записки. В ней дается характеристика основных показателей годового финансового плана и делаются выводы о плановой обеспеченности предприятия финансовыми ресурсами и структуре их формирования.

**8. Финансовые аспекты несостоятельности**

**коммерческой организации.**

**Классификация типов финансовой устойчивости**

Хорошей характеристикой устойчивости предприятия является его способность развиваться в изменчивых условиях внутренней и внешней среды. Для этого предприятие должно обладать гибкой структурой финансовых ресурсов и при необходимости иметь возможность привлекать заемные средства, т.е. быть кредитоспособным. Классификация типов финансовой устойчивости по таким признакам, как неплатежи и нарушения финансовой дисциплины дана в таблице:

|  |  |
| --- | --- |
| Тип финансовой устойчивости | Признаки |
| Абсолютная и нормальная устойчивость | отсутствие неплатежей и причин их возникновения, отсутствие нарушений внутренней и внешней финансовой дисциплины |
| неустойчивое финансовое состояние | наличие нарушений финансовой дисциплины (задержки в оплате труда, использование временно свободных собственных средств резервного фонда и фондов экономического стимулирования и пр.), перебои в поступлении денег на расчетные счета и платежах, неустойчивой рентабельностью, невыполнение финансового плана, в том числе по прибыли |
| кризисное финансовое состояние | первая степень (I): наличие просроченных ссуд банкам; вторая степень (II): I + наличие просроченной задолженности поставщикам за товары; третья степень (III: граничит с банкротством): II + наличие недоимок в бюджет. |

На финансовую устойчивость предприятия влияет огромное многообразие факторов. Их можно классифицировать по месту возникновения на внешние и внутренние, по важности результата на основные и второстепенные, по структуре на простые и сложные, по времени действия на постоянные и временные.

Внутренние факторы зависят от организации работы самого предприятия. Внешние же от решений руководства и коллектива предприятия по понятным причинам не зависят. Компетенция и профессионализм менеджеров предприятия, их умение учитывать изменения внутренней и внешней среды, слаженность работы коллектива являются, почти во всех случаях, самыми важным фактором финансовой устойчивости. Кроме того, *к основным внутренним факторам относятся:*

· состав и структура выпускаемой продукции и оказываемых услуг, выручка в неразрывной связи с затратами производства (их динамика), потенциальная возможность предприятия занять определенную долю рынка;

· оптимальный состав и структура активов (в том числе - размер оплаченного уставного капитала), а также правильный выбор стратегии управления ими;

· состав и структура, состояние имущества, финансовых ресурсов, правильный выбор стратегии и тактики управления ими;

· средства, дополнительно мобилизуемые на рынке ссудных капиталов;

· резервы как одна из форм финансовой гарантии платежеспособности хозяйствующего субъекта, а также отраслевая принадлежность субъекта хозяйствования.

*К внешним факторам относят* влияние общих экономических и социальных условий хозяйствования. Таковы уровень развития техники и технологии в отрасли, платежеспособный спрос населения, экономическая политика Правительства, ее стабильность и обоснованность, законодательно-правовая база хозяйственной деятельности.

Коэффициенты финансовой устойчивости удобны тем, что они позволяют определить влияние различных факторов на изменение финансовое состояние предприятия, оценить его динамику. Каждая группа коэффициентов отражает определенную сторону финансового состояния предприятия. Однако нельзя забывать, что относительные финансовые показатели являются лишь ориентировочными индикаторами финансового состояния предприятия, его платежеспособности и кредитоспособности.

**Оценка ликвидности предприятия**

Потребность в анализе ликвидности баланса возникает в условиях рынка в связи с усилением финансовых ограничений и необходимостью оценки кредитоспособности предприятия. Ликвидность баланса определяется как степень покрытия обязательств предприятия его активами, срок превращения которых в денежную форму соответствует сроку погашения обязательств. Ликвидность активов - величина, обратная ликвидности баланса по времени превращения активов в денежные средства. Чем меньше требуется времени, чтобы данный вид активов обрел денежную форму, тем выше его ликвидность. Анализ ликвидности баланса заключается в сравнении средств по активу, сгруппированных по степени их ликвидности и расположенных в порядке убывания ликвидности, с обязательствами по пассиву, сгруппированными по срокам их погашения и расположенными в порядке возрастания сроков. Приводимые ниже группировки осуществляются по отношению к балансу.

В зависимости от степени ликвидности, т.е. скорости превращения в денежные средства, активы предприятия разделяются на следующие группы:

А1) наиболее ликвидные активы - денежные средства предприятия и краткосрочные финансовые вложения (ценные бумаги).

А2) быстро реализуемые активы - дебиторская задолженность сроков погашения в течение 12 месяцев и прочие оборотные активы.

A3) медленно реализуемые активы - запасы за исключением «расходов будущих периодов».

А4) труднореализуемые активы - статьи раздела I актива баланса «Основные средства и иные внеоборотные активы».

Пассивы баланса группируются по степени срочности их оплаты:

П1) наиболее срочные обязательства - кредиторская задолженность стр. 620 и 670 раздела V пассива баланса, а также ссуды, не погашенные в срок, из формы № 5.

П2) краткосрочные пассивы - краткосрочные кредиты и заемные средства.

ПЗ) долгосрочные пассивы - долгосрочные кредиты и заемные средства.

П4) постоянные пассивы - статьи раздела III пассива баланса.

Для определения ликвидности баланса следует сопоставить итоги приведенных групп по активу и пассиву. Баланс считается абсолютно ликвидным, если имеют место соотношения:

А1 больше или равно П1;

А2 больше или равно П2;

А3 больше или равно П3;

А4 больше или равно П4.

Оценка финансового состояния по балансу (тыс. руб.)

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| №п/п | Показатели | Алгоритм расчета | Базисный год | Отчетный год | Изменения+,- |
| 12345678 | Собственный капитал и резервыДолгосрочные ссуды и займыВнеоборотные активыФакт. наличие собственных средств в хоз. оборотеПроизводственные запасы и затраты% обеспечения произв. запасов собств. источникамиФинансовый результатУровень рентабель-ности, % | С 490+630, 635,640 ф1С590 ф1С190 ф1П1+п2-п3С210+с220 ф1(п4:п5)\*100С140 ф2 | - -----4441 | 4441-46639751657323,98- | ------- |

Коэффициент финансовой устойчивости (по форме №1)

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | Алгоритм расчета | Норм. Огранич | Базисн.год | Отч.год |
| Коэффициент независимостиКоэффициент финансовой зависимостиКоэффициент маневренностиКоэффициент мобильности |  С490+630,635,640Ка= С700 (с590+690-630,635,640) Кфз=  С700 С490+630,635,640-190Км= С490+630,635,640 С290-230Кмоб= 190 | ≥0,5≤0,5=0,5→0,5 | ---- | 0,141,140,8964,04 |

1) рассматривая коэффициент автономии можно сделать вывод, что не все обязательства предприятия могут быть покрыты его собственными источниками. Значение коэффициента ниже минимально допустимого, так как предприятие использует заемные средства.

2) Коэффициент финансовой зависимости намного выше нормы, что свидетельствует о росте привлеченных (заемных) средств.

3) коэффициент маневренности показывает какая часть собственных средств предприятия находится в мобильной форме, позволяющей свободно маневрировать этими средствами. В данном случае не все собственные средства находятся в мобильной форме.

 Коэффициенты ликвидности

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | Алгоритм расчета | Норматив. Огранич. | Базисный год | Отчетный год |
| Коэфф.абсолютной ликвидностиКоэфф. срочной ликвидностиКоэфф. текущей ликвидности |  С250+260Кал= С690-630,635,640 240+250+260Ксл С690-630,635,640  С290-230Ктл  С690-630,635,640  | 0,2:0,70,8:1,0≥2,0 | --- | 0,030,380,85 |

Вывод:

1. коэффициент абсолютной ликвидности показывает какую часть краткосрочной задолженности предприятие может погасить сразу же за счет только денежных и приравненных к ним средств. В данном случае значение показателя соответствует оптимальному, то есть предприятие может погасить обязательства в срочном порядке.
2. Коэффициент срочной ликвидности отражает платежные возможности предприятия при условии своевременного проведения расчетов с дебиторами. В данном случае значение показателя не соответствует оптимальному значению, то есть это говорит о несвоевременных платежных возможностях предприятия в будущем.
3. Коэффициент текущей ликвидности показывает платежные возможности предприятия, оцениваемые при условии не только своевременных расчетов с дебиторами, но и реализацией готовой продукции, продажи материальных ценностей и запасов. Показатели данного предприятия не соответствуют оптимальному нормативному.

Это говорит о низких платежных возможностях предприятия.