**1. Деловая активность предприятия.**

Финансовое положение любого предприятия определяется не только его обеспеченностью необходимыми средствами, но и эффективностью их использования. В широком смысле деловая активность означает весь спектр усилий, направленных на продвижение фирмы на рынках продукции, труда, капитала. В контексте управления финансово-хозяйственной деятельностью предприятия этот термин понимается в более узком смысле – как его текущая производственная и коммерческая деятельность. Анализ деловой активности позволяет выявить, насколько эффективно предприятие использует свои средства.

Количественная оценка и анализ деловой активности могут быть сделаны по следующим трем направлениям:

- оценка степени выполнения плана (установленного вышестоящей организацией или самостоятельно) по основным показателям и анализ отклонений;

- оценка и обеспечение приемлемых темпов наращивания объемов финансово-хозяйственной деятельности;

- оценка уровня эффективности использования материальных, трудовых и финансовых ресурсов коммерческой организации.

Последнее направление является ключевым. Его суть состоит в том, чтобы обеспечить рациональную структуру оборотных средств. Логика текущего управления финансами подчинена требованию эффективного использования оборотных средств – по возможности каждый рубль должен «работать» и не быть чрезмерно долго «омертвленным» в активах. Контроль за этим осуществляется путем расчета показателей оборачиваемости.

Оборачиваемость — это показатель не только финансового состояния, но и всей хозяйственной деятельности предприя­тия и его деловой активности. Это объясняется тем, что размер оборот­ных средств, необходимых предприятию, зависит не только от объема производства и масштабов потребления, но и от скорости оборота средств, т.е. от скорости их возмещения в составе выручки от реализации продук­ции (работ, услуг). Ускорение оборота средств путем сокращения перио­дов производства и обращения создает возможность увеличить объем про­изводства без дополнительного вложения ресурсов и даже высвободить оборотные средства для развития производства, решения социальных про­блем и т.п. Кроме того, увеличение скорости оборота капитала отражает при прочих равных условиях повышение производственно-технического потенциала предприятия.

Наиболее распространенными на практике являются следующие показатели оборачиваемости:

1. Средняя продолжительность одного оборота в днях Об (д):

Об(д)= С\*Д / О ,

где С – средние остатки оборотных средств, исчисляемые как средняя хронологическая по месячным или квартальным данным, тыс. руб. в зависимости от целей анализа или их отдельные элементы;

О – выручка от реализации (оборот по реализации);

Д – число дней в анализируемом периоде (30, 90, 180, 360).

Этот показатель часто используют при анали­зе. Его значение не зависит от длительности периода, за который про­водится анализ.

 2. Оборачиваемость основных средств представляет собой фондоотдачу, т.е. характеризует эффективность использования основных производственных средств (фондов) предприятия за период. Рассчитывается как отношение стоимости произведенной или реализованной продукции:

ФО = О/С ,

где О – выручка от реализации (оборот по реализации);

 С – средняя за период величина основных средств по их остаточной стоимости.

 3. Коэффициент оборачиваемости или число оборотов оборотных
средств за данный период Об (ч):

Об(ч) = О/С или Д/ Об(д)

Этот же показатель можно истолковать как отдачу авансированных в производство оборотных средств. Например, если коэффициент оборачиваемости равен 2, то значит, за данный период каждый рубль, вложенный в оборотные средства, позволяет получить 2 рубля выручки от продаж продукции. Таким образом, чем выше коэффициент оборачиваемости, тем лучше используются оборотные средства.

 4. Коэффициент общей оборачиваемости активов показывает, сколько раз за период совершается полный цикл производства и обращения, приносящий соответствующий доход.

Об(общая)= О/С ,

где О – выручка от реализации (оборот по реализации);

 С – средняя за период величина стоимости активов.

 5. Важным показателем для анализа является коэффициент оборачиваемости материальных оборотных средств, т.е. скорость их реализации. В целом, чем выше значение этого коэффициента, тем более ликвидную структуру имеет оборотный капитал и тем устойчивее финансовое состояние предприятия. И наоборот, затоваривание при прочих равных условиях отрицательно отражается на деловой активности предприятия.

Об(об.ср)= О/С ,

где О – выручка от реализации (оборот по реализации);

 С – средняя за период величина стоимости материально-производственных запасов и затрат.

 6. Коэффициент оборачиваемости оборотного капитала показывает скорость оборота материальных и денежных ресурсов предприятия за период.

Об(об. кап.) = О/С, где

где О – выручка от реализации (оборот по реализации);

 С – средняя за период величина оборотного капитала.

Между оборотным капиталом и объемом реализации существует определенная зависимость. Слишком малый объем оборотного капитала ограничивает сбыт, слишком большой – свидетельствует о недостаточно эффективном использовании оборотных средств. Как определить оптимальное соотношение оборотного капитала и объема реализации? Это соотношение помогает найти коэффициент оборачиваемости оборотного капитала. Для каждого предприятия он индивидуален и, если он определен, то необходимо его значение поддерживать на оптимальном уровне. Найти его несложно – если предприятие при данном значении коэффициента постоянно прибегает к использованию заемного капитала, то значит, эта скорость оборачиваемости оборотного капитала генерирует недостаточное количество денежных средств для покрытия издержек и расширения деятельности. И наоборот, если при постоянном объеме реализации или его увеличении предприятие получает достаточный доход, то считается, что достигнута эффективная скорость оборота оборотного капитала.

 7. Коэффициент оборачиваемости собственного капитала характеризует скорость оборачиваемости собственного капитала предприятия.

Об(с.к) = О/С ,

где О – выручка от реализации (оборот по реализации);

 С – средний за период объем собственного капитала.

Этот показатель характеризует различные аспекты деятельности: с коммерческой точки зрения он определяет либо издержки продаж, либо их недостаток; с финансовой – скорость оборота вложенного собственного капитала; с экономической – активность денежных средств, которыми рискуют собственники предприятия (акционеры, государство или иные собственники). Если коэффициент слишком высок, что означает значительное превышение уровня продаж над вложенным капиталом, то это влечет за собой увеличение кредитных ресурсов и возможность достижения того предела, когда кредиторы больше участвуют в деле, чем собственники. В этом случае отношение обязательств к собственному капиталу увеличивается, снижается безопасность кредиторов, и предприятие может иметь серьезные затруднения, связанные с уменьшением доходов. Напротив, низкий коэффициент означает бездействие части собственных средств. В этом случае коэффициент указывает на необходимость вложения собственных средств в другой, более соответствующий данным условиям источник дохода.

 8. Коэффициент закрепления оборотных средств или сумма оборот­ных средств предприятия, приходящаяся на 1 рубль оборота, Об (з):

 Об(з) = С/О или 1/Об(ч).

Если необходимо полученный результат выразить в копейках, то его значение умножают на 100. Этот показатель выражает ресурсоемкость продукции по оборотным средствам за данный отрезок времени. Чем меньше его значение, тем меньше требуется оборотных средств и тем эффективнее их использование.

Углублению анализа способствует изучение частных показателей оборачиваемости и их воздействия на обобщающий показатель. При этом возможны два варианта:

 1. Изучение долевого участия отдельных элементов оборотных средств в общей длительности их оборота. Для этого рассчитывают слагаемые общей оборачиваемости, используя среднегодовые остатки не всех запасов, а отдельно производственных запасов, готовой продукции, незавершенного производства и т.п. При этом во всех расчетах исполь­зуется одна и та же сумма общего оборота.

 2. Возможен и другой подход, когда частные показатели оборачива­емости отражают скорость перехода каждого вида оборотных средств из одной формы в другую. При этом используются не только частные показатели остатков, но и частные показатели оборота, например:

 ● для материальных запасов оборотом будет расход материалов на производство (в целом и по отдельным видам материалов);

 ● для незавершенного производства – себестоимость товарной продукции;

 ● для готовой промышленной продукции – стоимость товаров отгруженных;

 ● для средств в расчетах с заказчиками – договорная стоимость реализованной продукции (выручка от реализации) и т.п.

В данном случае исходят из того, что частный оборот отражается на том же балансовом счете, что и остаток оборотных средств в данной функциональной форме, но только на противоположной, кредитовой стороне этого счета. Так, материалы начинают свой оборот, когда расходу­ются на производство. Их остаток учитывается в дебете счета 10, а рас­ход – в кредите этого счета. Остаток незавершенного производства определяется по дебету счета 20, а его выбытие при отгрузке продукции или сдаче выполненных работ – по кредиту этого счета и т.д. При этом суммирование таких частных показателей не дает общей длительно­сти оборота. Однако между ними существует взаимосвязь: чем меньше задерживаются в обороте средства в данной их форме и чем скорее они пользуются, тем скорее заканчивается и весь кругооборот. Сокращая относительный уровень запасов (а ведь такие частные показатели оборачиваемости – это одновременно и показатели относительного уровня асов в днях расхода), но в их достаточном для обеспечения непрерыв­ен производства размере, предприятие добивается общего ускорения оборота средств.

Показатели оборачиваемости характеризуют деловую активность предприятия, они отражают эффек­тивность использования лишь части его имущества – оборотных средств. Поэтому в мировой практике экономического анализа широко применя­ются и другие показатели деловой активности, позволяющие оценить эффективность использования всех активов предприятия. Наиболее харак­терным из них является показатель отдачи всех активов предприятия ROTA. Рассчитывается этот показатель следующим образом:

RОТА = Выручка от продаж

Среднегодовая стоимость активов предприятия

Такой показатель можно трактовать как коэффициент оборачива­емости всех активов предприятия. В зависимости от целей исследования можно модифицировать форму расчета, заменяя активы на чистые активы, выручку на сумму чистой прибыли и начисленной за период аморти­зации или просто на прибыль.

Говоря об анализе деловой активности, следует отметить, что в усло­виях рыночной экономики большинство предприятий являются акцио­нерными обществами. А акционеров больше всего интересует прибыль и дивиденды, которые они могут получить на свои акции. В этой связи весьма важным вопросом оценки эффективности использования средств предприятия (особенно для акционеров) является оценка эффективности использования средств, вложенных в акционерный капитал. В частности, норма прибыли на акционерный капитал RОЕ (воз­врат на акции, отдача):

RОЕ = Чистая прибыль

Акционерный капитал

1. **Планирование движения потоков.**

Одним из основных условий финансового благополучия пред­приятия является приток денежных средств, обеспечивающий покрытие его обязательств. Отсутствие минимально необхо­димого запаса денежных средств предприятия свидетельствует о его серьезных финансовых затруднениях. Чрезмерная же величина денежных средств говорит о том, что реально предприятие терпит убытки, связанные, во-первых, с инфляцией и обесценением денег и, во-вторых, с упущенной возможностью их выгодного размещения и получения дополнительного дохода. В этой связи возникает необходимость планирования движения денежных средств.

Поток денежных средств – это количество денежных средств, которое получает и выплачивает предприятие в течении отчётного или планового периода.

Планирование движения денежных потоков составляется на основе кассового метода бухгалтерского учёта, то есть все поступления и выплаты учитываются по мере фактической оплаты денег в кассу или перечисления на расчётный счёт в банке.

С движения денежных средств начинается и им заканчивается производственно-коммерческий цикл. Деятельность предприятия, направленная на получение прибыли, требует, чтобы денежные средства переводились в различные активы, которые обращаются в дебиторскую задолженность в процессе реализации продукции. Результаты деятельности считаются достигнутыми, когда процесс инкассирования приносит поток денежных средств, на основе которого начинается новый цикл, обеспечивающий получение прибыли.

Приток денежных средств в рамках текущей деятельности связан в первую очередь с получением выручки от реализации продукции, выполнения работ и оказания услуг, а также авансов от покупателей и заказчиков; отток — с уплатой по счетам поставщиков и прочих контрагентов, выплатой заработной платы работникам, производст­венными отчислениями в фонды социального страхования и обеспе­чения, расчетами с бюджетом по причитающимся к уплате налогам. С текущей деятельностью предприятия связана также выплата (получение) процентов по кредитам.

Прогноз движения потока денежных средств, представляет собой отчёт о прибылях и убытках, составленный на базе кассового метода. Он раскрывает структуру планируемых поступлений и расходов.

Составление отчёта и прогноза потока денежных средств позволяет:

 - определить необходимый объём денежных средств;

 - прогнозировать объём продаж;

 - прогнозировать поступление денежных средств;

 - прогнозировать выплаты денежных средств;

 - определить наличие свободных денежных средств на конец отчётного периода;

 - предотвратить наличие неиспользуемого большого запаса денежных средств.

Планирование и прогнозирование потоков сводится к построению бюджетов денежных средств. Бюджет денежных средств – прогноз потоков наличных средств, вызванных инкассацией и выплатами. Он разрабатывается на основе планирования будущих наличных поступлений и выплат предприятия за различные промежутки времени и показывает момент и объем ожидаемых поступлений и выплат денежных средств за отчетный период.

Бюджет представляет выраженную в стоимостных показателях программу действий в области производства, закупок сырья или товаров, реализации произведенной продукции и т.д. В программе действий должна быть обеспечена временная и функциональная координация (согласование) отдельных мероприятий.

Бюджет денежных средств можно составить практически на любой период. Краткосрочные прогнозы, как правило, делаются на месяц, вероятно потому, что при их формировании принимаются во внимание сезонные колебания потоков наличности. Когда денежные потоки предсказуемы, но крайне изменчивы, может понадобиться разработка бюджета на более короткие периоды с целью определения максимальной потребности в денежных средствах. По той же причине при относительно слабых денежных потоках может быть оправдано составление бюджетов на квартал или даже более длительный промежуток времени.

Планирование и прогноз потока денежных средств, так же, как и «Отчёт о движении денежных средств» представляет интерес не только для руководителя предприятия, но и для инвестора, поскольку они имеют возможность оценить будущую ликвидность предприятия, эффективность его работы и способность обеспечивать достаточный объём денежных средств для выплаты долгов и дивидендов. "Отчет о движении денежных средств" является основным документом для анализа движения денежных потоков, он поясняет изменения, произошедшие с денежными средствами. Она предоставляет пользователям финансовой отчетности базу для оценки способности предприятия привлекать и использовать денежные средства.

 И руководитель предприятия, и возможный инвестор, исследуя денежные потоки, получает информацию о:

 - способности обеспечения денежными средствами в будущем;

 - способности заплатить по обязательствам;

 - способности выплатить дивиденды;

 - необходимости дополнительного финансирования.

Прогноз движения денежных средств, или план движения потоков и выплат – это документ, позволяющий оценить, сколько денег нужно вложить в развитие предприятия или конкретный проект, причём делая это для лучшего, худшего и наиболее реального вариантов деятельности предприятия или проекта. На первый год рекомендуется планировать выплаты и поступления денежных средств помесячно, второй год поквартально и далее на год. Если, сделана помесячная разбивка прогноза продаж, смет расходов поступлений по каждому из видов деятельности, то можно сразу начинать составление детальных прогнозов по месяцам, на первый год.

Гибкость, заключается в непрерывном процессе планирования денежных потоков, когда плановые показатели не рассматриваются как нечто, не подлежащее изменению, а постоянно анализируются и сравниваются с фактическими данными и тем самым создают базу для контроля и внесения необходимых изменений.

Желательные остатки на конец периода, представляют собой величину резерва денежных средств для покрытия непредвиденных расходов. В случае, если размер резерва превышает остатки денежных средств предприятия, то возникает необходимость получения дополнительных кредитов и задача планирования потоков денежных средств заключается в том, чтобы не допускать внезапной нехватки денежных средств. Если фактическая величина остатков денежных средств больше резерва, то необходимо принять решение о перераспределении или реинвестировании денежных ресурсов для их эффективного использования.

Анализ потоков денежных средств должен осуществляться как на основе отчетных, так и плановых показателей. В качестве отчетных показателей используются данные первичного учета и регулярной отчетности предприятия. Плановые показатели движения денежных потоков предприятия рассчитываются в виде оперативного финансового плана, так называемого платежного календаря. Он разрабатывается на месяц с периодичностью 5,10 или 15 дней.

Особенность платежного календаря состоит в том, что предприятие сначала определяет все свои денежные расходы на месяц, а затем изыскивает денежные ресурсы для покрытия расходов, если денежных доходов окажется недостаточно. Планирование возможных платежей и источников их покрытия связано с ежедневным контролем за поступлением выручки от продаж и за оплатой поступающих материальных ценностей как основными направлениями денежных потоков. Разработка экономически обоснованного платежного календаря – одно из обязательных условий эффективного управления денежными потоками. Оно позволяет обеспечить предприятие необходимыми денежными средствами, выявить возможности увеличения выручки от продаж и прибыли, повысить эффективность структуры используемых средств.

При составлении прогноза движения денежных потоков используются предоставляемые службами предприятия данные и рабочие листки на каждый месяц первого года по предполагаемым:

 - объёму реализации: по факту и в кредит;

 - реестрам счетов дебиторов и поступлениям от предыдущих продаж в кредит и результатов изменения кредитной политики;

 - планируемым закупкам материалов;

 - уровню заработной платы с учётом индексации;

 - необходимым закупкам оборудования;

 - реестрам счетов кредиторов и выплатам в бюджет;

 - дополнительному финансированию и его возмещению. Из какого источника поступят денежные средства? Как и когда они должны быть выплачены;

 - другим возможным поступлениям и выплатам денежных средств.

Для составления прогноза движения денежных средств на каждый месяц следующего года для лучшего, худшего и наиболее реального вариантов составляется документ, главной задачей которого является – проверить синхронность поступления и расходования денежных средств, а значит, проверить будущую ликвидность (то есть, постоянное наличие на банковском счёте денежных сумм, достаточных для расплаты по обязательствам) предприятия.

Составление прогноза движения денежных потоков – это метод, который применяется на предприятиях для трансформации своих оперативных планов в финансовые потребности.

Существуют два метода расчета потока денежных средств: прямой и косвенный. Отличия этих методов вытекают из принципов расчетов. При прямом методе расчет потоков осуществляется на основе счетов бухгалтерского учета предприятия, а при косвенном – на основе показателей баланса предприятия и отчета о прибылях и убытках.

В результате при прямом методе предприятие получает ответы на вопросы относительно притоков и оттоков денежных средств и их достаточности для обеспечения всех платежей. Косвенный метод показывает взаимосвязь различных видов деятельности предприятия, а также влияние на прибыль изменений в активах и пассивах предприятий. Кроме того, основой расчета при прямом методе является выручка от реализации продукции, а при косвенном – прибыль.

При прямом методе поток денежных средств определяется как разница между всеми притоками средств на предприятии по трем видам деятельности и их оттоками. Остаток денежных средств на конец периода определяется как их остаток на начало с учетом их потока за данный период.

При косвенном методе основой для расчета являются нераспределенная прибыль, амортизация, а также изменения активов и пассивов предприятия.

При этом увеличение активов уменьшает денежные средства предприятия, а увеличение пассивов – увеличивает, и наоборот.

В заключении, можно сделать вывод о том, что планирование, прогнозирование и управление денежными потоками - одно из важнейших направлений управления финансами предприятия.

**Список используемой литературы:**

1. И. Балабанов. Основы финансового менеджмента: как управлять капиталом. – М.: Финансы и статистика, 1996г.
2. Ковалев В.В., Ковалев Вит.В. Финансы предприятий: Учебник – М.: Проспект, 2004.
3. Ковалева А.М., Лапуста М.Г., Скамай Л.Г. Финансы фирмы: Учебник – М.: ИНФРА-М, 2002.
4. Остапенко В.В. Финансы предприятий: Учебное пособие – М.: Омега-Л, 2004.
5. Шеремет А.Д. , Ионова А.Ф. Финансы предприятий: менеджмент и анализ. – М.: ИНФРА-М, 2004.

**Задачи и тесты.**

3.1. Коэффициент текущей ликвидности по балансу: итого по разделу II баланса: итого по разделу V баланса минус сумма строк 630,640,650 баланса.

3.2. Коэффициент финансовой независимости рассчитывается как отношение собственного капитала к валюте баланса.

3.3. При выборе банка, обслуживающего расчетный счет предприятия, особое внимание следует обращать на скорость расчетов по данному счету.

3.4. Внеоборотные активы предприятия составляют 5 000 тыс.руб., долгосрочные кредиты – 2 000 тыс. руб., собственный капитал – 6 000 тыс. руб., оборотные активы – 6 500 тыс.руб., текущие обязательства – 3 500 тыс.руб. Определите собственный оборотный капитал и коэффициент маневренности.

 Решение:

1)Собственный оборотный капитал исчисляется как разница между собственным капиталом и внеоборотными активами, т.е.

 Соб.об.к. = 6000 т.р. – 5000 т.р. = 1000 т.р.

2)Коэффициент маневренности собственного капитала показывает, насколько мобильны собственные источники средств с финансовой точки зрения. Он определяется путем деления собственных оборотных средств на сумму всех источников собственных средств, т.е.

 Км = 1000 т.р./6000т.р. = 0,17 (17%).

Оптимальный уровень Км = 0,5.

Таким образом, только лишь 17% собственного капитала находится в подвижной, маневренной форме, т.е. в обороте.

3.5 Оцените влияние на себестоимость сопоставимой и Сопоставимой реализованной продукции следующих факторов:

- изменения себестоимости единицы продукции;

- изменения цены продукции;

- структурных сдвигов в составе продукции.

Результаты расчетов представьте в таблице.

Таблица

**Оценка влияния факторов на себестоимость реализованной продукции (руб.)**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **№п/п** | **Показатели** | **Вид продукции** |
| **Сопоставимая продукция** | **Несопоставимая продукция** | **Весь выпуск товарной продукции** |
| Базовый период | Отчетный период | Базовый период | Отчетный период | Базовый период | Отчетный период |
| 1 | Затраты на 1 руб.товарной продукции | 84,15 | 87,01 | 93,18 | 97,50 | 86,18 | 90,18 |
| 2 | Фактич. затраты на 1 руб. продукции в ценах базового периода | - | 80,96 | - | 95,26 |  |  |
| 3 | Структура выпуска продукции по стоимости (в долях единицы) | 0,72 | 0,70 | 0,28 | 0,30 | 1,00 | 1,00 |
| 4 | Изменение средних затрат на 1 руб. продукции - всего |  |  2,86 |  | 4,42 |  | 4 |
| 5 | В том числе за счет изменения: себестоимости единицы продукции |  | -3,19 | + | 2,18 | = | -1,01 |
| 6 | Оптовой цены изделий |  | 6,05 | + | 2,24 | = | 8,29 |
| 7 | Структура выпуска продукции |  |  |  |  |  | -3,25 |

Решение:

Аналитические расчеты, приведенные в таблице, показывают, что размер затрат на рубль продукции изменился за счет следующих факторов:

 Сопоставимая продукция.

Изменение средних затрат на 1 руб. продукции – всего: 87,01-84,15=2,86 руб.

В том числе за счет себестоимости: 80,96-84,15= -3,19 руб.

В том числе за счет оптовой цены изделий: 87,01-80,96=6,05 руб.

Проверка: 6,05-3,19=2,86 руб.

Несопоставимая продукция.

Изменение средних затрат на 1 руб. продукции – всего: 97,5-93,08=4,42 руб.

В том числе за счет себестоимости: 95,26-93,08=2,18 руб.

В том числе за счет оптовой цены изделий: 97,5-95,26=2,24 руб.

Проверка: 2,18+2,24=4,42 руб.

 Весь выпуск товарной продукции.

Изменение средних затрат на 1 руб. продукции – всего: 90,18-86,18=4 руб.

В том числе за счет себестоимости: -3,19+2,18= -1,01 руб.

В том числе за счет оптовой цены изделий: 2,24+6,05=8,29 руб.

Изменение за счет структуры: 4-(-1,04)-8,29= -3,25 руб.