

**Проблемы и основные направления укрепления финансового
состояния предприятия**

Мельник П.Б.

Экономист ООО «Альт»

Email: polina.melnik.85@bk.ru

Россия, Владивосток

В рыночных условиях залогом выживаемости и основой стабильности положения предприятия служит его финансовая устойчивость. Она отражает такое состояние ресурсов, при котором предприятие, «свободно маневрируя денежными средствами, способно путем эффективного их использования обеспечить бесперебойный процесс производства и реализации продукции, а также затраты по его расширению и обновлению» [1].

Управление финансами предприятия охватывает оценку производственных и финансовых направлений его функционирования, поиск источников денежных средств, финансовые расчеты со всеми контрагентами. Система финансового менеджмента на предприятии включает расчеты, финансовые инструменты, оценки рисков, анализ финансового состояния и текущее управление финансами, текущее и перспективное финансовое планирование, управление издержками производства, управление активами, источниками денежных средств, ценообразование, налогообложение и финансовый контроль.

Практика свидетельствует о том, что на предприятиях, находящихся в кризисном финансовом положении, система финансового менеджмента или отсутствует совсем, либо развита очень слабо и работает неэффективно, поэтому на данном этапе является важным организовать на предприятии эффективную систему управления финансовыми ресурсами, представляющую сочетание стратегических и тактических элементов финансового обеспечения, позволяющих управлять денежными потоками и находить оптимальные решения. Для того чтобы возможно было разработать мероприятия по управлению финансовыми ресурсами необходимо постоянно проводить оценку финансового состояния предприятия, с целью своевременного выявления тенденции ухудшения положения по тем или иным показателям и принятия мер по их устранению. Потому что каждое появившееся кризисное явление в финансовом состоянии предприятия имеет не только тенденцию к расширению, но и порождает новые сопутствующие ему кризисные финансовые явления.

В системе мер, направленных на повышение эффективности работы предприятия и укрепление его финансового состояния, важное место занимает вопрос рационального использования оборотных средств. Проблема улучшения использования оборотных средств, стала еще более актуальной в условиях формирования рыночных отношений. Поскольку финансовое положение предприятия находится в прямой зависимости от состояния

оборотных средств и предполагает соизмерение затрат с результатами хозяйственной деятельности и возмещение затрат собственными средствами, предприятия заинтересованы в рациональной организации оборотных средств – организации их движения с минимально возможной суммой для получения наибольшего экономического эффекта.

Большое влияние на оборачиваемость капитала, вложенного в оборотные активы, а, следовательно, и на финансовое состояние предприятия оказывает увеличение или уменьшение дебиторской задолженности.

Значительная доля дебиторской задолженности в структуре активов предприятия отвлекает средства из оборота, означает их неэффективное использование и ведет к ухудшению финансового состояния предприятия. Неиспользование средств, отвлеченных в дебиторскую задолженность, связано с определенными затратами – размером упущенной выгоды от их вложения в доступные инвестиционные проекты, приносящие доход или в финансово-кредитные учреждения под определенный процент.

Проблемы ускорения движения финансовых средств за счет сокращения дебиторской задолженности и своевременного поступления денег на счета поставщиков являются актуальными в современных условиях функционирования хозяйствующих субъектов.

Одним из инструментов управления дебиторской задолженностью является факторинг. Факторинг – финансовая комиссионная операция по переуступке дебиторской задолженности банку (или факторинговой компании) с целью незамедлительного получения большей части платежа, гарантии полного погашения задолженности и снижения расходов по ведению счетов. Факторинг представляет собой комплекс услуг, который банк (или факторинговая компания), выступающий в роли финансового агента, оказывает компаниям, работающим со своими покупателями на условиях отсрочки платежа. Услуги факторинга включают не только предоставление поставщику и получение от покупателя денежных средств, но и контроль состояния задолженности покупателя по поставкам, осуществление напоминания дебиторам о наступлении сроков оплаты, проведение сверок с дебиторами, предоставление поставщику информации о текущем состоянии дебиторской задолженности, а также ведение аналитики по истории и текущим операциям.

Рассмотрим основные преимущества и недостатки факторинга как инструмента управления дебиторской задолженностью.

Преимущества факторинга:

- возможность пополнения оборотных средств;
- ускорение оборачиваемости оборотных средств;
- получение дополнительной прибыли за счет возможности увеличить объем продаж, получив от факторинговой компании необходимые для этого оборотные средства;
- улучшение структуры баланса – получение финансирования считается поступлением выручки, в результате чего уменьшается дебиторская задолженность; появляется возможность взять кредит, например, для

расширения производственных мощностей или начала работы с новой группой товаров;

- защита от потерь, связанных с несвоевременной или полной неоплатой поставок дебитором;

- защита от упущенной выгоды, связанной с потерей клиентов за счет невозможности при дефиците оборотных средств предоставлять покупателям отсрочки платежа;

- повышение ликвидности дебиторской задолженности;

- ликвидация кассовых разрывов.

Недостатки факторинга:

- высокие требования банка к предоставляемым к продаже документам;

- большой объем документооборота;

- необходимость поручительства за исполнение дебиторами своих обязательств по уступленным правам требования;

- большинство финансовых агентов вводят «ограничение по количеству покупателей у поставщиков при заключении договора факторингового обслуживания» [2].

Доминирующей проблемой любого субъекта хозяйствования является максимизация прибыли. Получение максимальной прибыли возможно при определенном сочетании объема производства, цены продукта и затрат на его производство и реализацию. Максимизация прибыли заключается в выборе такого объема производства (реализации) продукции, при котором предельные затраты на производство и реализацию продукции равны предельному доходу.

Предельный доход - это «прирост выручки на единицу прироста количества произведенной продукции. Соответственно предельные затраты равны приросту затрат на единицу прироста количества производимой продукции» [3].

При этом следует учитывать, что не всякое расширение производства ведет к адекватному росту прибыли, так как:

- а) по-разному выглядит динамика затрат;

- б) происходит снижение цен при росте объема выпуска продукции.

Значит, предприятие должно найти такой объем производства продукции, при котором оно извлекло бы наибольший доход. Существует несколько способов определения оптимального объема производства:

- бухгалтерско-аналитический;

- графический;

- статистический.

Сущность бухгалтерско-аналитического способа состоит в сопоставлении предельного дохода и предельных затрат. Если предельный доход больше предельных затрат, то дальнейший рост выпуска увеличивает общую сумму прибыли, и наоборот. Следовательно, для максимизации прибыли предприятие должно расширять объем производства до тех пор, пока предельный доход выше предельных затрат, и прекратить расширение

производства, как только предельные затраты начнут превосходить предельный доход.

Сущность графического метода заключается в построении кривых предельных затрат и предельного дохода. Максимальная прибыль — это точка пересечения кривой предельных затрат с кривой предельного дохода.

Сущность статистического метода заключается в том, что на основании массовых данных исследуется зависимость предельного дохода и предельных затрат от объема реализации продукции [4].

Как упоминалось выше, для каждого хозяйствующего субъекта одной из главных целей деятельности является извлечение максимальной прибыли. В условиях постоянно возрастающей конкуренции предприятию необходимо не только поддерживать качество производимой продукции, но и заботиться об увеличении объемов существующего производства за счет освоения рынков новой продукции и расширения ассортимента.

Разработка и внедрение инвестиционного проекта по производству нового вида продукции позволяет реализовать предприятию мероприятия, направленные на достижение поставленных целей.

Инвестиционный проект обеспечивает объективное представление о возможностях развития производства, способах продвижения товара на рынок, ценах, возможной прибыли, основных финансово-экономических результатах деятельности предприятия, выявляет зоны опасностей, предлагает пути их ограничения. Подобный проект используется независимо от сферы деятельности, масштабов, вида собственности, организационно-правовой формы компании. В нем находят свое решение как внутренние задачи, связанные с управлением предприятием, так и внешние, обусловленные, в частности, взаимоотношениями с другими фирмами и организациями.

Благодаря разработке инвестиционного проекта появляется возможность взглянуть на работу предприятия как бы со стороны. Сам процесс разработки, включающий детальный анализ экономических и организационных вопросов, постоянно побуждает мобилизоваться.

В рыночной экономике инвестиционный проект является исключительно эффективным рабочим инструментом как для вновь создаваемых, так и для действующих компаний во всех сферах деятельности. Инвестиционный проект побуждает тщательно изучить каждый элемент предполагаемого рискованного рыночного мероприятия, так как в этом процессе может обнаружиться немало слабых мест и пробелов, устранению которых нельзя не уделить внимания.

Список литературы

1. Алтухова, М.В. Как провести анализ финансового состояния предприятия/ М.В. Алтухова//Справочник экономиста. – 2011. - № 6. - с. 14-23.
2. Астраханцева, И.А. Управление инвестированным капиталом: методический аспект/ И.А. Астраханцева//Вестник КрасГАУ. - 2013. - № 11. - с. 24-32.

3. Бариленко, В.И. Анализ хозяйственной деятельности: учеб. пособие/ В.И. Бариленко. – Москва: Омега-Л, 2016. - 414 с.

4. Бердникова, Т.Б. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия/ Т.Б. Бердникова. – Москва: Инфра-М, 2017. – 224 с.