

ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Н.В. Шобик

Научный руководитель – к.э.н., доцент *С.И. Адаменкова*
Белорусский национальный технический университет

Финансовая устойчивость – характеристика, свидетельствующая о стабильном превышении доходов над расходами, свободном маневрировании денежными средствами предприятия и эффективном их использовании в бесперебойном процессе производства и реализации продукции.

В общемировой практике принято, что предприятие теряет свою финансовую устойчивость (независимость), если менее 10 % от всей суммы оборотных средств финансируется за счет собственных средств. Следовательно, основной угрозой устойчивости предприятия являются краткосрочные займы. Ведь в том случае если сроки платежей наступают раньше, чем оборотные средства проходят полный кругооборот, предприятие может обанкротиться.

Для оценки финансовой устойчивости предприятия используется целый ряд показателей (например, коэффициент обеспеченности собственными средствами, коэффициент текущей ликвидности и т. д.), которые рассчитываются на основании бухгалтерского баланса.

Одним из путей повышения финансовой устойчивости предприятия является сокращение оборотного капитала до оптимального уровня, в первую очередь, за счет сокращения готовой продукции на складах, во-вторых, за счет сокращения запасов материалов, в-третьих, за счет сокращения дебиторской задолженности.

Оптимальный размер оборотных средств принято устанавливать на основе нормирования оборотных средств. Расчеты норм проводит каждое предприятие индивидуально при разработке финансового плана на каждый год.

Для определения оптимального складского запаса предлагаем три метода расчета:

по сложившемуся фактическому минимуму складских остатков (выбирается минимальное значение за 12 месяцев);

по абсолютному расчетному максимуму на основании данных прихода и расхода (основан на погашении максимальной разницы между расходом и приходом);

по методу амплитуд расхода и прихода.

В целях снижения дебиторской задолженности возможно использование факторинга. Факторинг – инкассирование дебиторской задолженности покупателя и является специфической разновидностью краткосрочного кредитования и посреднической деятельности. Факторинг предусматривает обслуживание продавца. Его основной целью является получение средств немедленно или в срок, определенный договором. В результате продавец не зависит от платежеспособности покупателя. Факторинг осуществляется следующим образом. Банк приобретает у хозяйствующего субъекта — продавца право на взыскание дебиторской задолженности покупателя продукции (работ, услуг) и в течение 2—3 дней перечисляет хозяйствующему субъекту 70—90% суммы средств за отгруженную продукцию в момент ее предъявления. После получения платежа по этим счетам от покупателей банк перечисляет хозяйствующему субъекту оставшиеся 30—10% суммы счетов за вычетом процентов и комиссионных вознаграждений.

Факторинговая сделка выгодна всем трем ее участникам:

выгода покупателя – ему своевременно поставлена продукция и предоставлена возможность реальной отсрочки платежа за поставку;

выгода поставщика – на его расчетный счет практически сразу поступает большая часть поставленной продукции;

выгода банка – доход от факторинговой сделки.