

конкретные значения показателей, которых должны достигнуть курируемые ими отрасли.

Для координации оперативных действий по реализации стратегических целей разработан механизм реализации Стратегии развития Нижегородской области до 2020 года (рис. 2).

К настоящему моменту удалось добиться того, что каждый региональный орган исполнительной власти принимает участие в реализации Стратегии и несет ответственность за проделанную работу.

Этому способствовало:

- утверждение перечня количественных показателей для оценки результатов осуществления функций и тактических задач субъектов бюджетного планирования;
- создание и утверждение системы целевых значений индикаторов достижения стратегических целей, подцелей и стратегических фокусов. Данная система – в первую очередь это утвержденный долгосрочный прогноз основных показателей, определяющих социальное и экономическое развитие области до 2020 года.

В настоящее время приняты программы развития производительных сил муниципальных районов и городских округов, т.е. Стратегия приобрела не только отраслевое, но и территориальное значение. Данные программы разработаны для каждого района и городского округа (всего 52) с учетом территориальных преимуществ и проблем в соответствии со Стратегией.

Отраслевой разрез Стратегии реализуется через разработку новых и совершенствование действующих областных целевых программ в соответствии с закрепленными основными направлениями и целями.

При этом программы развития отраслей содержат разбивку по муниципальным районам, что обеспечивает увязку отраслевого и территориального разрезов Стратегии. В результате, каждая территория, каждое предприятие может определить свое место в Стратегии.

Хотелось бы особо подчеркнуть, что предстоит переход к качественно новой системе управления экономикой и важно, чтобы было понимание этого в вузах, поскольку именно они формируют мировоззрение наших будущих высококвалифицированных кадров, в том числе и государственных служащих.

Органами власти совместно с общественностью для обеспечения прорыва в экономике и социальной сфере сформулированы серьезные стратегические задачи. Для их решения потребуются консолидация наших с НФ ГУ-ВШЭ усилий, поэтому, мы надеемся, что наше сотрудничество продолжится и далее.

А.К. Винокурова, V курс.

Научный руководитель М.А. Штефан,

ст. преподаватель кафедры

«Бухгалтерский учет, анализ, аудит»

АНАЛИЗ ВЛИЯНИЯ ФОРМ РАСЧЕТОВ С ПОКУПАТЕЛЯМИ НА ФИНАНСОВОЕ СОСТОЯНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ

На современном этапе экономического развития большое внимание уделяется связям предприятия, возникающим с постоянными контрагентами. Правильная организация расчетных отношений приводит к совершенствованию экономических связей, улучшению договорной и расчетной дисциплины, своевременному обращению денежных средств. Тщательно поставленный учет расчетных операций с поставщиками и покупателями оказывает значительное влияние на финансовые результаты предприятия. Четкая организация расчетов между поставщиками и покупателями необходима для ускорения оборачиваемости и своевременного поступления денежных средств.

Одной из основных задач управляющего персонала любой коммерческой организации является выработка и принятие решений по обеспечению эффективности расчетов с дебиторами. При расчетах с покупателями, в зависимости от хозяйственной ситуации, у предприятия возникает дебиторская и кредиторская задолженность, что существенно влияет на финансовое состояние предприятия. Так, значительное превышение дебиторской задолженности над кредиторской может привести к так называемому техническому банкротству. Однако существование задолженности дебиторов в процессе финансово-хозяйственной деятельности (ФХД) неизбежно. На основании этого необходимо проводить анализ расчетов с дебиторами в целом и анализ дебиторской задолженности – в частности.

Анализ влияния форм расчетов с покупателями на финансовое состояние предприятия представляет собой функцию управления, направленную на изучение существующих форм расчетов и выбор наиболее оптимальной из них для повышения эффективности финансово-хозяйственной деятельности организации.

Основной целью анализа форм расчетов с покупателями является обеспечение устойчивого финансового положения организации посредством выбора такой формы расчетов или их сочетания, которая бы привела к наиболее рациональному использованию ресурсов предприятия.

Главной задачей анализа форм расчетов с покупателями является выявление внутрихозяйственных резервов, неиспользованных возможностей для роста продаж и снижения затрат на их осуществление, исследование и обобщение существующих приемов анализа.

Подробно задачи анализа форм расчетов с покупателями представлены в табл. 1.

Задачи анализа форм расчетов с покупателями

Таблица 1

	Объекты анализа форм расчетов с покупателями	Цели анализа форм расчетов с покупателями		
		Оценка	Факторный анализ	Прогнозирование
А	Б	1	2	3
100	Расчеты с покупателями	100 1	100 1	100 2
110	Способы наличных и безналичных расчетов	110 1	110 2	110 3
111	Расчеты с отсрочкой платежа	111 1	111 2	111 3
112	Расчеты по авансам	112 1	112 2	112 3
113	Расчеты с оплатой в момент отгрузки	113 1	113 2	113 3
120	Неденежные формы расчетов	120 1	120 2	120 3
121	Расчеты по векселям	121 1	121 2	121 3
122	Расчеты по взаимозачету	122 1	122 2	122 3
123	Расчеты по договору мены	123 1	123 2	123 3

Идентификаторы разработаны по следующей схеме: $X_1X_2X_3X_4$, где X_1 – объект анализа, а именно формы расчетов с покупателями; X_2 – группа расчетов с покупателями (1 – денежные, 2 – неденежные); X_3 – подгруппа расчетов с покупателями (по способу оплаты); X_4 – цели анализа.

Например, задача 112 2 означает проведение факторного анализа расчетов с покупателями по авансам, задача 111 1 – оценка расчетов с отсрочкой платежа, задача 113 3 – прогнозирование расчетов с оплатой в момент отгрузки.

Для проведения анализа форм расчетов с покупателями рекомендуется последовательно выполнить следующие шаги.

Шаг 1: провести оценку финансовых показателей.

Сравнивая формы расчетов с покупателями между собой, необходимо рас-

считать финансовые показатели, которые напрямую зависят от выбранной на предприятии формы расчетов. К таким показателям, в частности, относятся:

- общий коэффициент покрытия (КТЛ), характеризующий насколько текущая задолженность обеспечена оборотными средствами;
- общий коэффициент ликвидности (L5), позволяющий учесть вероятность своевременной реализации активов с целью обращения их в деньги;
- коэффициент обеспеченности собственными средствами (КОСС), характеризующий в какой степени оборотные активы предприятия обеспечены собственными средствами;
- показатели финансовой R и общей Rba рентабельности, показывающие прибыль, получаемую предприятием с одного рубля совокупных активов;
- коэффициент оборачиваемости денежных средств, дебиторской задолженности и прочих активов Lra, отражающий насколько быстро организация обычно получает денежные средства – платежи по счетам дебиторов.

Результаты расчетов финансовых показателей целесообразно представить, используя графические приемы (рис. 1).

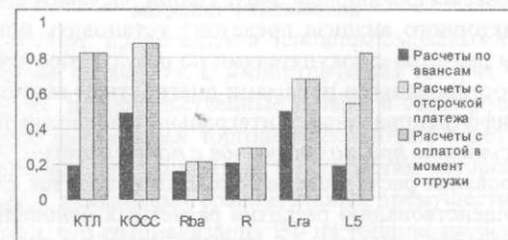


Рис. 1. Показатели оценки ФХД при различных формах расчетов

На рисунке наглядно представлены показатели оценки для анализируемых вариантов ведения расчетов. Такое представление результатов оценки позволит пользователю сравнить значения показателей для различных форм расчетов с покупателями и выбрать наиболее подходящую из них для конкретного предприятия.

Шаг 2: провести оценку форм расчетов с использованием многокритериальных приемов.

К многокритериальным методам оценки относятся следующие: «Паук ЦИС», матричный метод, прием анализа иерархий.

Одним из наиболее удобных способов представления совокупности показателей оценки финансово-хозяйственной деятельности предприятия в сравнении для нескольких альтернатив является графический прием оценки «Паук ЦИС» (рис. 2).

