

Самофинансирование — способ мобилизации дополнительных источников средств за счет собственных ресурсов предприятия (прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия, средства амортизационного фонда, привлечение дополнительного паевого или акционерного капитала).

Используя прибыль для финансирования деятельности, мы ограничены в объемах. Средства амортизационного фонда могут расходоваться на цели восстановления или обновления производства путем приобретения основных средств, их капитального ремонта или реконструкции (на финансирование внеоборотных активов предприятия). Третий источник требует немалых расходов по его созданию и реализации, кроме того, подготовка и проведение эмиссии — довольно продолжительны во времени, поэтому к данному источнику прибегают лишь после тщательной подготовки. Поэтому любое стратегическое направление развития бизнеса с неизбежностью предполагает привлечение дополнительных источников финансирования.

По сравнению с самофинансированием рынок капитала как источник обоснованного финансирования конкретной компании практически «бездонен». На сегодняшний день банковская система — современная индустрия по оказанию широкого спектра разнообразных банковских и других финансовых услуг

В нашей жизни все чаще используем такие слова: лизинг и факторинг. *Лизинг* в Лизинг дает компании возможность обновления технологического оборудования, возможность увеличения потенциала компании. Приобретение имущества через лизинг позволяет сохранить приемлемую структуру баланса, показатели ликвидности и финансовой устойчивости. Наряду с лизингом, одной из наиболее заметных тенденций на отечественном рынке финансовых услуг стал растущий спрос на *факторинг*.

Оживление на рынке факторинговых услуг объясняется несколькими причинами. Факторинговые операции получили широкое распространение после вступления в силу нового Гражданского кодекса, четко осветивший вопросы правового регулирования факторинга. Другая причина роста популярности факторинга — осознание компаниями преимуществ такого способа привлечения финансовых ресурсов.

«Плюсы» факторинговых операций заключаются в следующем: ускоряется оборачиваемость оборотных средств, факторинг позволяет увеличить объем выпуска продукции, позволяет избежать обвалных банкротств.

Предприятия имеют возможность выбирать и комбинировать отдельные модули системы факторинговых услуг в соответствии с их потребностями. Оценивая развитие рынка факторинговых услуг, необходимо отметить его стремительный рост. Появление нового продукта «е-Факторинг», работающего в режиме on-line, вызовет «бум» на рынке факторинговых услуг.

Н.Н. Кукарских, В.А. Скутин

Российский государственный профессионально-педагогический университет

ОБ ОЦЕНКЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Эффективность деятельности предприятия определяется соотношением полученного результата, или эффекта в стоимостном выражении, с затратами различного рода ресурсов (материальных, трудовых, финансовых, информационных).

Оценка экономических показателей деятельности предприятия возможна при помощи дедуктивного метода, который на базе интегрального, комплексного показателя, обобщающего результата хозяйственной деятельности, позволяет произвести отбор частных показателей, конкретизирующих состояние той или иной стороны деятельности.

В качестве основы для построения этого показателя целесообразно использовать экономический потенциал торгового предприятия как совокупности ресурсов и резервов, имеющихся в распоряжении хозяйствующего субъекта. Модель экономического потенциала любого предприятия определяется объемом и качеством имеющихся у него ресурсов: численностью занятых и их профессиональными способностями, основными производственными и непроизводственными фондами, материальными запасами, финансовыми и нематери-

альными ресурсами, инновационными и другими факторами. В итоге, это составляет экономическую функцию предприятия и отражает уровень его конкурентоспособности.

Содержание экономических показателей, привлекаемых для оценки эффективности деятельности предприятия, в каждом конкретном случае определяется размером предприятия, его жизненным циклом, временным аспектом планирования, назначением анализа и другими параметрами. Показатели эффективности деятельности предприятия являются интегральными, позволяющими качественно и количественно оценить экономическое состояние фирмы.

С.В. Лёвкин, Л.В. Юрєва

Нижнетагильский технологический институт

НОРМИРОВАНИЕ ПОТРЕБНОСТИ ОАО «НТМК» В ЗАПАСАХ ПОДШИПНИКОВ

Резервирование «подшипников» происходит в системе SAP R/3 до пятого числа текущего месяца. Потребность цехов в подшипниках определяется самим цехом. Затрачиваемая на них сумма определяется из финансового бюджета цеха, следовательно, на эту сумму резервируются подшипники. Если подшипник не зарезервирован, но срочно необходим цеху, например, в связи с аварийной ситуацией, то пишется письмо в адрес УМТО и по возможности необходимый подшипник передается цеху с центрального склада, если есть в наличии, или перескладывается с другого цехового склада по договоренности между цехами.

Подшипники из анализируемой группы по потребности можно разделить на три группы: подшипники для конвертерного, электроремонтного и механического цехов. Анализ продуктивности запасов показал, свидетельствуют об ухудшении продуктивности запасов, т.к. оборачиваемость запасов снизилась с 12,4 до 11,0, соответственно увеличилась длительность одного оборотного цикла, также увеличилась запасоемкость оборота.

Анализ оборачиваемости показал, что доля высокооборотных запасов в общем объеме составляет 72,26%, низкооборотных запасов - 25,96%, неликвидных материалов - 1,79%. Для того, чтобы улучшить структуру запасов необходимо снизить долю низкооборотных и неликвидных запасов. Средний показатель оборачиваемости составляет 153,5 дней, что соответствует 2,37 оборотам в год. В результате должна увеличиться оборачиваемость и соответственно снизиться длительность одного оборота. Высокая комплектность запасов (95%) обеспечивает ритмичность производства.

На основе проведенного анализа выяснилось, что отсутствуют нормы запасов подшипников. Был проведен опрос экспертов по поводу формирования утвержденных норм запасов. Экспертами выступали квалифицированные сотрудники отдела УМТО, в количестве четырех человек. Опрос проводился по следующим направлениям:

1. Выявление возможности установления норм запасов подшипников на основе среднестатистической их потребности за предыдущие два периода с учетом увеличения объема производства в конвертерном, механическом и электроремонтном цехах.

2. Погрешность отклонения данных норм на следующий год.

Для нормирования подшипников предполагается использовать индивидуальный подход. В данном случае нормируется не каждый конкретный материал, а группа однородных материалов, которая носит название материального ресурса. Количество номенклатурных позиций в группе материала зависит от количества поставщиков сырья или от свойств материала.

В основу нормирования запасов положен расчет оптимальной партии поставки и периодичности поставки. Модель нормирования потребности осуществлена на примере подшипника № 73634, который является одним из самым дорогостоящим запасом. Для материалов этой группы можно выбрать модель с установленной периодичностью пополнения запасов до постоянного уровня. До момента поставки происходит равномерное использование подшипника № 73634 до уровня гарантированного страхового запаса, далее поступление и пополнение запаса до максимально желательного уровня. Эта система требует дополнительного контроля за изменениями в расходе сырья, данная функция должна отслеживаться в первую очередь кладовщиками склада подшипников. В случае увеличения расхода необходимо информировать ответственного за закуп в УМТО для принятия своевременных мер по корректировке графика поставки.