

Ахунова Татьяна Анатольевна

Магистрант

Направление: Экономика

Магистерский профиль: Экономика фирмы

**Формирование и использование финансовых ресурсов предприятий как
условие повышения эффективности их деятельности**

Аннотация. В статье раскрывается понятие и основное содержание финансовых ресурсов предприятия. Рассматриваются основные направления повышения эффективности использования финансовых ресурсов на предприятии. Наличие в достаточном объеме финансовых ресурсов, их эффективное использование определяют хорошее финансовое положение предприятия: платежеспособность, финансовую устойчивость, ликвидность. Важнейшей задачей российских предприятий является изыскание резервов увеличения собственных финансовых ресурсов и наиболее эффективное их использование в целях повышения эффективности работы экономической системы в целом.

Ключевые слова: финансовые ресурсы, эффективность, управление, финансовый механизм, денежные потоки, капитал.

В настоящее время, в условиях нестабильной рыночной экономики, эффективное использование финансовых ресурсов является одним из самых важных вопросов для государства и хозяйствующих субъектов. Рациональное использование финансовых ресурсов субъектами хозяйствования напрямую влияет на эффективное развитие различных отраслей экономики и общества в целом. Привлечение финансовых ресурсов является необходимым для финансирования различных проектов и программ. Государство и хозяйствующие субъекты могут привлекать финансовые ресурсы через различные источники, такие как банки, инвесторы, государственные фонды и другие финансовые институты.

Рациональное использование финансовых ресурсов включает в себя

эффективное планирование, контроль и управление финансовыми операциями. Субъекты хозяйствования должны оптимизировать расходы, минимизировать издержки и максимизировать доходы, чтобы достичь наилучших результатов.

Грамотная организация управления финансовыми ресурсами является важным аспектом для наращивания производственного потенциала предприятия и финансирования текущей хозяйственной деятельности. Финансовые ресурсы представляют собой денежные доходы, которые формируются путем накопления и поступления от государства, юридических и физических лиц. Они предназначены для реализации целей расширенного воспроизводства, материального стимулирования работников, удовлетворения социальных потребностей, обеспечения обороны и государственного управления.

Организация управления финансовыми ресурсами включает в себя такие аспекты, как планирование, контроль, анализ и распределение финансовых ресурсов. Это позволяет эффективно использовать доступные средства и обеспечить устойчивое развитие предприятия [3].

Оптимальная структура капитала предприятия определяется как соотношение собственных и заемных средств, которое обеспечивает наиболее эффективное соотношение финансовой рентабельности и финансовой стабильности предприятия, а также максимизирует рыночную стоимость предприятия. Оптимизация структуры капитала является непрерывным процессом, который требует адаптации к изменениям экономической ситуации, налогового законодательства и конкурентных сил.

Формирование оптимальной структуры капитала для разработки стратегии является целенаправленным процессом, который включает постановку и достижение определенных целей, таких как максимизация инвестиционной прибыли и минимизация рисков путем оптимального соотношения собственного и заемного капитала.

Оптимальная структура капитала зависит от конкретных целей и условий компании. Она может включать различные источники финансирования, такие как собственный капитал (акции и нераспределенная прибыль) и заемный капитал

(займы и облигации).

Для оценки потребностей в финансовых ресурсах, потенциала источников и направлений финансирования, а также оптимизации структуры капитала, необходимо составить тактические и стратегические планы. Важно понять, какие источники финансирования уже используются и какие могут быть задействованы.

Источники финансирования могут включать в себя:

1. Собственные средства компании, такие как акционерный капитал или накопленная прибыль.
2. Заемные средства, полученные от банков, финансовых учреждений или других кредиторов.
3. Инвестиции от внешних инвесторов, включая частных инвесторов, венчурные фонды или государственные инвестиционные фонды.

Для определения наиболее эффективных источников финансирования и оптимизации структуры капитала, рекомендуется провести анализ финансовых показателей, таких как рентабельность, ликвидность и финансовый рычаг. Это поможет определить, какие источники финансирования наиболее подходят для конкретной компании и какие могут быть задействованы для достижения поставленных целей.

Примерные шаги для оценки потребностей в финансовых ресурсах и оптимизации структуры капитала:

1. Анализ текущей структуры капитала и источников финансирования.
2. Оценка потребностей в финансовых ресурсах на основе планов развития и стратегических целей компании.
3. Идентификация доступных источников финансирования и их условий.
4. Сравнение различных источников финансирования по стоимости, доступности и риску.
5. Определение оптимальной структуры капитала, учитывая финансовые цели и ограничения компании.
6. Разработка тактического и стратегического планов финансирования, включая выбор конкретных источников финансирования и распределение средств.

Финансирование рабочего капитала компании действительно связано с периодом оборота дебиторской и кредиторской задолженности. Оно может осуществляться из краткосрочных источников, которые соответствуют по срокам и объемам потребности в финансировании. Однако, этот подход может быть применим в случае рассмотрения срочного проекта с четкой финальной стадией.

Следовательно, можно иметь вполне понятную потребность финансирования. В живой компании процесс запуска новых «проектов» происходит непрерывно. Изменяется лишь величина потребности рабочего капитала, сама же потребность по своей сути остается постоянной. Поэтому опасно использовать для ее финансирования «короткие» источники. Необходимо оценить потребности в финансовых ресурсах для обеспечения планов продаж, краткосрочного развития и долгосрочного инвестирования компании, а также фактическое состояние, потенциал источников и направления финансирования [2].

Для начала оценивается потребность в финансовых ресурсах и для упрощения детализации работы с капиталом ограничимся тремя основными планами: операционным; краткосрочного развития; долгосрочного развития. Каждый из них в итоге будет обладать двумя характеристиками: срочность (минимальный срок, на который необходимо финансирование) и объем (минимальный объем необходимого финансирования).

Проведенная работа дает ответ сразу на три вопроса:

- 1) объем необходимого финансирования;
- 2) ежемесячное колебание в потребности финансирования;
- 3) средний срок обращения денег в операционном цикле (период обращения дебиторской задолженности — период обращения кредиторской задолженности).

Для обеспечения операционного плана и финансирования деятельности рекомендуется проработать кредитный портфель на предмет наличия гибкого краткосрочного инструмента, такого как возобновляемая кредитная линия или овердрафт. Этот инструмент должен иметь срок транша не менее определенного

значения и быть достаточным для финансирования деятельности. Если планирование на этих источниках финансирования, то есть два важных аспекта, которые следует учесть.

Во-первых, необходимо использовать понижающие коэффициенты. Во-вторых, важно корректировать период получения прибыли на срок возврата дебиторской задолженности, чтобы определить период, в течение которого ваша прибыль может быть реинвестирована.

В большинстве случаев компаниям доступны либо краткосрочные деньги, либо долгосрочные с требованием существенного обеспечения. Однако, если есть возможность привлечения долгосрочных недорогих денег, которых хватает для финансирования всех планов, то это создает хороший запас по рискам в части финансирования.

Что касается планов краткосрочного и долгосрочного развития, то они похожи между собой и отличаются в основном масштабностью задач, близостью к текущей деятельности, объемом и сроком возврата финансирования. Они представляют собой формат инвестиционного плана с расчетом денежных потоков по периодам, возвратности, безубыточности и т.д. Характеризуются отрицательным денежным потоком на начальных периодах реализации. Задачей финансового директора служит обеспечение финансирования подобных задач источниками, не выходящими за рамки сроков возвратности. В противном случае это может ставить под удар реализацию проекта либо операционный бизнес — выступающий донором для закрытия «дыр». Необходимо закладывать умеренно пессимистичные оценки возвратности, чтобы не получить в будущем неприятных сюрпризов [1].

Относительно кредиторской задолженности, то по сути, это финансирование, предоставляемое нам нашими партнерами. Она может быть возмездной, то есть с дополнительными условиями в договоре относительно задолженности, или безвозмездной. При работе с кредиторской задолженностью важно всегда помнить о ее управляемости.

Для ее обеспечения важно, во-первых, выдерживать условия, не допускать

просрочек, то есть быть уверенными в том, что партнеры не изменят свою лояльность к вашей компании. И, во-вторых, с достаточной степенью точности уметь спрогнозировать наличие в будущем на рынке аналогичной ситуации по взаиморасчетам.

Наличие возможности использования данного инструмента среди ресурсов компании зависит от очень многих факторов. Отсутствие кредиторской задолженности, безусловно, удобно отделу закупок и менеджерам по работе с клиентами, так как есть возможность поработать над скидками, нет нервозности в общении с поставщиками. Таким образом, можно выделить следующие четыре универсальных стадии работы с кредиторской задолженностью:

- 1) кредиторская задолженность равна или близка к нулю;
- 2) кредиторская задолженность положительная, но ниже дебиторской;
- 3) кредиторская задолженность сопоставима с дебиторской;
- 4) кредиторская задолженность выше дебиторской [1].

Каждый последующий этап дает компании большую свободу в маневре. На последних этапах, по сути, исчезает главный барьер операционного развития в виде потребности в капитале. Появляется возможность резко нарастить объемы деятельности, но все хорошо в меру. При использовании данного источника финансирования - это правило также работает. Необходимо обратить внимание на отраслевые показатели оборачиваемости кредиторской задолженности и сравнить существующими.

Работу с кредитным портфелем надо вести по следующим направлениям:

- 1) оценить текущее состояние и возможности обеспечения ситуации;
- 2) оценить возможность финансирования деятельности только за счет привлечения в необходимых горизонтах;
- 3) заместить отсутствующие ресурсы (длинные — короткими, однако длинные всегда лучше);
- 4) оценить возможность замещения кредитных ресурсов внутренними, но если внутренние выпадают, кредитные должны быть;
- 5) организовать работу по кредитному портфелю. Составить план-график

привлечения и погашения обязательств (Cash Flow) по операционной деятельности, сбалансированный привлекаемыми финансовыми ресурсами.

Возможны займы и депозиты сотрудников компании. Вопросы участия сотрудников в капитале компании через приобретение пакетов акций не рассматриваем, именно о займах. Вполне допустима ситуация, что у некоторых из сотрудников могут появиться временно свободные денежные средства. Они доверяют компании, и почему бы не вложиться в нее.

Важно контролировать их размер. Обязательно устанавливать планку отсечения, чтобы не несли незначительные суммы. С ними больше работы, чем пользы и подходить к оформлению подобных отношений не менее тщательно, чем к внешним договорам компании. Избегать необходимо любых возможных двойственных толкований.

1. Необходимо сохранять «тайну вклада». Это один из самых щепетильных моментов. Необходимо организовать систему документооборота и заявок на платежи, исключая доступ к фамилиям и прочим реквизитам платежей для рядовых сотрудников. Там, где этого избежать невозможно, например, казначей или бухгалтер, ответственность за распространение информации должна быть прописана в должностной инструкции.

2. Также необходимо избегать оценку дохода сотрудника с учетом доходов от займа. Это довольно распространенная ловушка руководителей. Ведь хочется сложить все виды дохода работников.

3. Гарантировать возвратность. Бывают ситуации, когда при наступлении срока возврата займа с сотрудником «начинают работать»: убеждать продлить заем либо рассрочить возврат. Невозможно вернуть в срок - не стоит брать. Иначе можно потерять доверие сотрудников.

Делая выводы, можно сказать, что основной плюс такого источника финансирования - сравнительно низкая стоимость привлечения. Она колеблется между ставкой депозита в банке и стоимостью вашего привлечения на рынке. Главный минус - социальный фактор. Как бы ни оформлялись отношения, могут возникнуть обстоятельства, требующие возврата денег по «моральным

аспектам»: увольнение, трагедии, болезни-то есть условия, при которых формально можно следовать договору, но социальная атмосфера будет сильно нестабильна. В этой ситуации меньшими потерями будет досрочное прекращение отношений.

Литература

1. Анисимов И.А. Повышение эффективности деятельности предприятий / И.А. Анисимов // Российское предпринимательство. – 2017. – № 23. – С. 126-132.
2. Ахметгалиев, Р.И. Оценка эффективности управления финансовыми ресурсами / Р.И. Ахметгалиев, А.И. Винс // Молодой ученый. – 2018. – № 49.
3. Кочетков, И.В. Управление финансовыми ресурсами предприятия / И.В. Кочетков, С.М. Марченко // Генезис экономических и социальных проблем субъектов рыночного хозяйства в России. – 2017. – Т. 1. – № 11.
4. Курилова, М.С. Финансовые ресурсы корпорации: понятие, виды и специфика финансирования / М.С. Курилова // Аллея науки. – 2018. – Т. 8. № 5 (21). – С. 386-389.
5. Орлова, Д.В. Повышение эффективности использования финансовых ресурсов предприятия / Д.В. Орлова. – Текст: непосредственный // Молодой ученый. – 2020. – № 15 (305). – С. 348-349. – URL: <https://moluch.ru/archive/305/68671/> (дата обращения: 07.12.2023).