## Пути повышения эффективности использования финансовых ресурсов предприятия

Принятие управленческих решений, направленных на повышение эффективности использования финансовых ресурсов является итогом пошагового анализа и выявления по его результатам проблем, снижающих эффективность финансового менеджмента. Безусловно, что для каждого предприятия эти решения могут быть совершенно различными, направленными на качественное изменение ситуации именно в той сфере управления финансовыми ресурсами, которая нуждается в этих изменениях.

Как было выявлено в ходе исследования, предприятие может формировать финансовые ресурсы с использованием собственных (внешних и внутренних) и заемных источников финансирования.

Рост прибыли предприятия является одним из главных факторов повышения эффективности, как всей деятельности предприятия, так и ее различных сторон, в том числе, сферы управления собственными финансовыми ресурсами.

Факторами роста прибыли, как известно, выступает рост объемов продаж, снижение затрат или, как минимум меньшие (в сравнении с выручкой, доходами) темпы роста затрат, что влечет снижение уровня себестоимости в выручке.

Нарастить объемы продаж возможно за счет:

- расширения географии присутствия;

- увеличения рыночной доли;

- внедрения инноваций в производственные и многие другие бизнес-процессы предприятия;

- повышения качества выполняемых работ, услуг/ производимых товаров;

- повышения качества обслуживания клиентов/потребителей;

- проведения эффективной маркетинговой политики, прежде всего, в сфере продвижения продукции/работ, услуг предприятия, а также расширения клиентской базы, повышения лояльности клиентов;

- расширения масштабов производственной деятельности;

- расширения продуктового предложения;

- вывода на рынок новых высококонкурентных товаров / работ, услуг;

- повышения производительности труда (выработки);

- обеспечения реализации эффективных методов материального и нематериального стимулирования персонала;

- реализации имущества, не используемого в хозяйственной (производственной) деятельности;

- сдачи в аренду помещений, не используемых предприятием и т.д.

Снизить затраты возможно за счет:

- внедрения передовых технологий производства, способствующих экономии и снижению материальных и прочих затрат;

- внедрения системы менеджмента качества;

- внедрения системы экологического менеджмента;

- использовании высокоточных методов финансового планирования и прогнозирования;

- оптимизации логистических процессов;

- заключения договоров на поставку товаров/работ/услуг с их прямыми производителями (по возможности);

- использовании эффективных систем налогообложения (по возможности);

- пересмотра амортизационной политики;

- снижения стоимости привлекаемых кредитных ресурсов;

- снижения стоимости банковского обслуживания за счет использования цифровых каналов;

- разработки действенных методик экономии (сбережения) энергоресурсов;

- снижения расходов вследствие порчи, брака, пеней, штрафов;

- внедрения эффективных методов финансового контроля и т.д.

Прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия должна распределяться таким образом, чтобы учитывались интересы всех заинтересованных сторон – собственников, самого предприятия как хозяйствующего субъекта, сотрудников предприятия. Безусловно, наибольшие объемы прибыли необходимо капитализировать. Однако также необходимо выплачивать дивиденды акционерам (участникам), поощрять менеджмент и рядовых работников, инвестировать в развитие социальной сферы и здравоохранения.

Другие методы пополнения собственных источников финансирования ограничены. Так, вряд ли возможно часто осуществлять дополнительные выпуски акций или привлекать новых участников и их взносы. Особенно это касается небольших организаций (малых и средних предприятий – МСП), главным образом, организованных в форме обществ с ограниченной ответственностью. Также общества с ограниченной ответственностью не могут размещать акции по открытым подпискам. Не менее сложно, да и практически невозможно, малому/среднему предприятию осуществить выпуск облигаций для привлечения ресурсов [3, с.57].

Также необходимо учитывать, что малые и средние предприятия, даже если они обеспечивают устойчивую прибыльность и реализуют рациональную политику распределения и использования прибыли, вряд ли способны полностью обеспечить свои потребности в финансовых ресурсах за счет собственных источников (прибыли). Объемы полученной прибыли не покроют имеющийся и растущий спрос на источники финансирования.

В этой связи наиболее реальными для предприятия были и остаются заемные источники финансирования.

В этом коммерческим предприятиям помогают различные финансовые инструменты. Главным образом, это классические (традиционные) банковские кредиты. В качестве специфических инструментов коммерческого кредитования и последующего финансирования расходов на основе заимствования могут рассматриваться механизмы оперативного и финансового лизинга, факторинга.

В общем случае лизинг – это долгосрочная аренда различного имущества на условиях возможности его последующего выкупа по остаточной стоимости.

По степени окупаемости и условиям амортизации различают оперативный лизинг и финансовый лизинг. Оперативный лизинг – арендные отно­шения, при которых расходы лизингодателя не покрываются арендными платежами в течение одного лизингового контракта. При финансовом лизинге в период действия договора о ли­зинге арендатор выплачивает арендодателю всю сто­имость арендуемого имущества – полную амортизацию [4, с.117]. Финансовый лизинг требует больших капитальных вложений и осуществляется в сотрудничестве с бан­ками. Для краткосрочного финансирования в наибольшей степени применим оперативный лизинг, когда договор заключается на срок один год или меньше одного года. Одним из преимуществ лизинга является возможность использования налоговых льгот, а также поддержка финансирования в процессе лизинговых сделок со стороны государства (например, лизинг сельхозтехники).

Одной из форм финансирования выступает факторинг, который в общем виде представляет собой комплекс финансовых услуг, оказываемых клиенту в обмен на уступку дебиторской задолженности [7, с.211]. В рамках факторингового обслуживания может осуществляться финансирование поставок товаров, страхование кредитных рисков, учет состояния дебиторской задолженности, работа с дебиторами по своевременной оплате – то есть решаться значительная часть задач по управлению дебиторской задолженностью. По сути факторинг является альтернативной формой банковского кредитования на пополнение оборотных средств, но, в отличие от кредитования, по нему не нужно предоставлять залог и оформлять большой комплект документов. В рамках факторинговой сделки банк или компания – фактор сами управляют дебиторской задолженностью. При этом уступаемое требование носит характер кредитных отношений, так как связано с отсрочкой платежа, предоставленной клиентом своему должнику.

Бюджетные кредиты, а также налоговые кредиты, отсрочки и рассрочки по уплате налогов и сборов представляют собой краткосрочную бюджетную поддержку бизнеса. Она может быть представлена с учетом финансового состояния и отраслевой принадлежности организации.

В настоящее время в реальной практике формирования привлеченных средств для финансирования, классические формы прямого банковского кредитования дополняются менее используемыми инструментами заимствования. К таким инструментам можно отнести операции РЕПО – форма кредитования, суть которой заключается в продаже активов с правом обратного его выкупа через определенный срок [2, с.211]. Однако данная форма также может использоваться только крупными предприятиями.

Каждое предприятие при разработке решений, направленных на повышение эффективности использования финансовых ресурсов, должно выбрать те источники финансирования, которые соизмеримы с его возможностями, потребностями, целями и задачами развития, особенностями предмета деятельности.

Чтобы достичь цели повышения эффективности использования финансовых ресурсов, предприятие при выборе источников финансирования должно решить задачи обеспечения их:

- достаточности;

- доступности;

- приемлемой стоимости;

- возобновляемости;

- оперативности получения.

Решить в комплексе эти задачи возможно посредством организации эффективной и выгодной для предприятия работы с коммерческим банком.

Предприятия различных масштабов бизнеса могут получить самые различные виды кредитов. В частности, малые предприятия могут получить кредиты на любые цели, на пополнение оборотных средств, то есть решить вопросы финансирования текущей деятельности. В свою очередь решение проблем привлечения источников для капиталовложений может быть получено за счет привлечения кредитов на автотранспорт, оборудование, недвижимость. Также малым предприятиям предлагается лизинг и факторинг, банковские гарантии, рефинансирование уже имеющихся кредитов. Относительно рефинансирования необходимо отметить, что оно может существенно снизить затраты предприятия на кредитное обслуживание, процентные выплаты и, как результат, снизить общие расходы и уровень себестоимости в выручке.

Средние и крупные предприятия, помимо овердрафтов и кредитов на пополнение оборотных средств, могут привлекать финансирование в рамках вексельного, контрактного, инвестиционного кредитования; торгового финансирования. Также предприятия могут воспользоваться специальными отраслевыми кредитными предложениями, получить гарантийную поддержку, заключить лизинговые и факторинговые сделки.

Источники финансирования представляют собой денежные средства, которые используются в качестве тех или иных видов ресурсов. Они классифицируются по отношениям собственности, видам собственников, отношению к объектам хозяйствования, временным характеристикам. Основным классификационным признаком является деление источников финансирования на собственные и заемные. Собственные источники финансирования деятельности предприятия включают уставной капитал, чистую прибыль, амортизационные отчисления, реализацию или сдачу в аренду неиспользуемых активов и др. К заемным источникам финансирования относятся источники, привлекаемые на принципах возвратности, платности и срочности. Это различные виды банковских кредитов, лизинг и факторинг (зачастую относят к особым видам кредитования), выпуск облигаций и векселей.

В рамках анализа, имеющего целью оценку эффективности использования финансовых ресурсов коммерческого предприятия, необходимо:

- исследовать состав, динамику и структуру источников формирования рефинансовых ресурсов и направлений их использования;

- исследовать финансовые результаты и показатели эффективности работы предприятия;

- исследовать состояние финансовой устойчивости и ликвидности как ключевых индикаторов финансового состояния предприятия, влияющих на его результативность и эффективность;

- определить тип финансовой политики предприятия.

По итогам проведенного анализа и идентификации проблемных зон в управлении финансовыми ресурсами предприятие определяет возможные пути повышения эффективности их использования. Это могут быть самые различные мероприятия. В большинстве случаев пути повышения эффективности зависят от того, какая финансовая политика была избрана организацией, также от этого зависит выбор спектра финансовых инструментов, которые в том или ином случае допустимо и правильно можно использовать. Наиболее действенными направлениями повышения эффективности использования собственных финансовых ресурсов выступает реализация комплекса мероприятий, направленных на рост доходов и снижение расходов, а в сегменте привлечения заемных ресурсов – выбор приемлемых по цене, доступности, возобновляемости, достаточности, оперативности получения кредитных предложений коммерческих банков.

## Список использованных источников

1. Жилкина А.Н. Финансовое планирование на предприятии / А.Н.Жилкина. – М.: Инфра-М, 2014. – 348 с.
2. Жилкина А.Н. Управление финансами в постиндустриальной экономике / А.Н.Жилкина // Вестник университета (Государственный университет управления). – 2015. – №21. – С. 185–188.
3. Изместьева О.А. Моделирование системы финансовых показателей для анализа финансового состояния коммерческой организации в оперативном аспекте / О.А.Изместьева // Вектор науки ТГУ. – 2015. - №3. – С. 140–144.
4. Карпова Е.Н. Долгосрочная финансовая политика организации / Е.Н. Карпова, О.М.Кочановская и др. – М.: Альфа-М, Инфра-М, 2016. – 208 с.
5. Кирьянова З.В. Анализ финансовой отчетности / З.В.Кирьянова, Е.И.Седова. – М.: Юрайт, 2014. – 428 с.
6. Ковалев В.В. Курс финансового менеджмента / В.В.Ковалев. – М.: Проспект, 2015. – 504 с.
7. Ковалев В.В. Финансы организаций (предприятий) / В.В.Ковалев, Вит.В.Ковалев – М.: Проспект, 2015. – 356 с.
8. Мельник М.В. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия / М.В.Мельник, Е.Б.Герасимова. – М.: Инфра-М, 2017. – 208 с.
9. Мищенко А.В.Оптимизационные модели управления финансовыми ресурсами предприятия / А.В.Мищенко, Е.В.Виноградова. - М.: РИОР, Инфра-М, 2015. – 342 с.
10. Незамайкин В.Н. Финансовый менеджмент / М.Н.Незамайкин, И.Л.Юрзинова. – М.: Юрайт, 2016. – 468 с.