Финансовая результативность как фактор обеспечения финансовой устойчивости предприятия.

Финансовая устойчивость предприятия, особенно в нестабильных экономических условиях, является основным показателем успешной экономической деятельности, как для внутреннего менеджмента, так и для внешних наблюдателей и лиц, сотрудничающих с данным хозяйствующим субъектом. Поэтому, обеспечение финансовой устойчивости является важнейшей задачей для финансовых служб и финансовой администрации предприятия. Несмотря на то, что финансовая устойчивость предприятия отражается и интенсивно воздействует на все аспекты финансовой результативности, и опосредованно влияет на производственный процесс, большинство предприятий недооценивают актуальность затронутой проблемы.

Деятельность предприятий представляет собой комплекс взаимосвязанных хозяйственных процессов, зависящих от многочисленных факторов. Если какой-либо фактор выпадает из цепи рассмотрения, то оценка влияния других принятых в расчет факторов, а также выводы рискуют оказаться неверными. Но не только выводы могут оказаться неверными, но и под вопросом может стоять дальнейшая деятельность организации. Очень важно сказать и про то, что те организации, которые просчитывают почти все свои шаги, имеют довольно неплохие результаты. Этот факт можно наблюдать по темпам роста производства.

Организация и управление финансовой устойчивостью являются важнейшим аспектом работы финансово-экономической службы предприятия и включают целый ряд организационных мероприятий, охватывающих планирование, оперативное управление, а также создание гибкой организационной структуры управления всего предприятия и его подразделений.

Организация планирования финансовой устойчивости необходима прежде всего для того, чтобы увязать источники поступления и направления использования собственных денежных средств. В данном случае речь идет об установлении пропорций между сводной калькуляцией на весь объем выпускаемой продукции (товаров, работ, услуг) и планируемым долгом.

При недостаточности собственных источников в денежной форме предприятие вынуждено «нецелевым» образом использовать заемные средства, а это, безусловно, не способствует улучшению его финансово-экономического состояния.

В другом же случае, чтобы вырученные средства за реализованную продукцию (работы, услуги) использовались по целевому назначению, необходимо составлять плановую калькуляцию затрат на весь планируемый портфель заказов.

С точки зрения влияния на финансовую устойчивость предприятия определяющими внутренними факторами являются:

* отраслевая принадлежность субъекта хозяйствования;
* структура выпускаемой продукции, ее доля в общем платежеспособном спросе;
* размер оплаченного уставного капитала;
* величина и структура издержек их динамика по сравнению с денежными доходами;
* состояние имущества и финансовых ресурсов, включая запасы и резервы, их состав и структуру.

Степень их интегрального влияния на финансовую устойчивость зависит не только от соотношения самих вышеназванных факторов, но и от той стадии жизненного цикла, на которой в анализируемое время находится предприятие, от компетенции и профессионализма его менеджеров. Практика показывает, что значительная часть неудач предприятия может быть связано именно с неопытностью или некомпетентностью управленцев, с их неумением учитывать изменение внутренней и внешней среды.

При анализе внешней обстановки для некоторой конкретной организации требуется оценить ряд экономических показателей, таких как ставка процента, курсы обмена валют, темпы экономического роста, уровень инфляции и др.; социальные и культурные факторы формируют стиль нашей жизни, работы и оказывают влияние практически на все организации.

В современных макроэкономических условиях увеличение собственных оборотных средств целесообразно только для тех предприятий, у которых имеется возможность практически полной конвертации этих средств в запасы и затраты либо вложений их в очень перспективные, быстроокупаемые технологии. При этом запасы и затраты должны иметь ликвидный характер. В связи с этим, при финансовой оценке предприятий и проведении исследований в области разработки нормативов обеспеченности собственными оборотными средствами запасов и затрат для отдельных групп предприятий особое значение имеет оценка текущей и перспективной ликвидности запасов и затрат.

Теперь рассмотрим понятие «эффективность» применительно к деятельности предприятия и возможности использования данного понятия для анализа функционирования и развития предприятий и их подразделений.

Сегодня под эффективностью понимают:

- конкретный результат (эффективность действия чего-либо);

- соответствие результата или процесса максимально возможному, идеальному или плановому;

- функциональное разнообразие систем;

- числовую характеристику удовлетворительности функционирования;

- вероятность выполнения целевых установок и функций;

- отношение реального эффекта к требуемому (нормативному) эффекту» .

Сейчас существует потребность в комплексной оценке эффективности применительно к какой-либо производственной системе. Весьма распространенным является деление эффективности на целевую (результативную, целесообразную – отношение достигнутых результатов к установленной цели) и ресурсную (затратная, экономическая – отношение ресурсов к результатам). Ю.Н. Лапыгин и его соавторы подчеркивают, что «необходим еще анализ обоснованности самих целей деятельности организаций». Рассматривая цель «как вариант удовлетворения исходной потребности», можно говорить о том, что конечная цель функционирования системы в отношении внутренних элементов системы выражается финансовыми результатами, а вот в отношении внешней среды – удовлетворением потребности, на которую направлено функционирование системы – «внешней» потребности.

Для представления комплексного понятия эффективности некоторые авторы выделяют три вида эффективности: потребностную (отношение целей к потребностям, идеалам и нормам), результативную (отношение достигнутого результата к преследуемым целям) и затратную (отношение затрат к достигнутым результатам). А комплексное понятие эффективности представляют в виде произведения трех видов эффективности: Э=Ц/П\*Р/Ц\*Р/З (1) , где Ц – поставленные цели; П – потребности (идеалы и нормы); Р – результат; З – затраты.

Можно рассмотреть показатели эффективности через перспективы системы сбалансированных показателей. В классическом варианте рассматриваются четыре перспективы: финансовая составляющая, клиентская составляющая, составляющая внутренних бизнес-процессов и обучения, и развития.

Основными показателями эффективности развития предприятия И.Ш. Дзахмишева и Е.А.Яицкая указывают успешность конкуренции, устойчивость текущей деятельности, финансовые результаты, эффективность использования живого труда и материально-технических ресурсов, ресурсная обеспеченность и социальная эффективность.

Однако в оценке эффективности существует ряд «природных» недостатков, обусловленных законами природы, а также свойствами человеческой психики.

Например, проблемы в оценке эффективности, согласно М.В. Мейеру:

1. позитивное обучение. «Многие из показателей эффективности утрачивают способность к передаче информации об эффективности, поскольку их вариативность снижается по мере улучшения самой эффективности», что особенно важно в постиндустриальной экономике при тенденции к концентрации доходности.

2. Искаженное обучение – «когда снижение разброса наблюдаемых отклонений вокруг константы или вокруг повысившейся средней величины происходит без влияния на реальную эффективность или даже с нанесением ей вреда» .

3. Отбор – зачастую «является результатом обучения, будь то обучение позитивное или искаженное»: итогом предыдущего примера будет концентрация сроков окупаемости в пределах до четырех лет, тогда как раньше значения сроков окупаемости различались в десятки раз.

4. подавление – частая причина отсутствия представления у руководства крупных бюрократических организаций реальной картины, сложившейся на предприятии, и, как следствие, неготовность к изменениям и развитию.

5. Консенсус (в трактовке Мейера) – признание определенных факторов (в отсутствие другой информации) как показателя эффективности (возраст компании в отсутствие других достоверных сведений обычно говорит в пользу компаний с большим сроком существования).

Тем не менее, влияние указанных недостатков снижается, когда предприятия обладают четким и понятным персоналу механизмом перевода стратегических утверждений в реальные действия, и персоналом, поддерживающим избранную стратегию. А применение указанных показателей позволяет оценить нереализованный потенциал и направления дальнейшего развития для формирования или развития конкурентоспособной стратегии предприятия.

В конце хочу сказать, что для выявления важного условия существования организации необходимо не только проведение анализа финансовой устойчивости, но и умение анализировать факторы, которые влияют на саму финансовую устойчивость предприятий.