Министерство образования РФ

Московский педагогический университет им. В.И.Ленина

Реферат

Финансовый менеджмент малого предприятия как составная часть управления предприятием.

Соискатель: Татаринцева О.В.

Руководитель: д.э.н. профессор Ковалёва В.Е.

Москва 2000

Содержание

1. Основы финансового менеджмента

2. Особенности малого бизнеса

3. Финансовый анализ в рамках финансового менеджмента

Заключение

Список литературы

Введение

Управление производством есть способ целенаправленного воздействия на него, оно имеет большое значение в благополучии общества.

Открывая свое дело, предприниматель должен понимать, что его нельзя организовать, не имея финансового капитала, т.е. денежных средств, т.к. платежеспособность хозяйственного субъекта определяется рациональной организацией финансов.

Финансовый менеджмент в условиях рыночных отношений можно рассматривать как самостоятельную форму предпринимательской деятельности. Он представляет собой процесс выработки цели управления финансами и осуществления воздействия на них с помощью методов и рычагов финансового механизма.

Именно поэтому изучение вопросов финансового менеджмента является актуальной темой. Кроме того, на Брянщине в последнее время сложилось неблагоприятное положение с крупными предприятиями, возникло много предприятий малого бизнеса.

Малое предприятие является особой специфичной формой собственности, положение которого обусловлено наличием конкурентов, неустойчивостью финансового состояния. Поэтому мне захотелось проследить, как оно выживает в условиях последствий финансового кризиса.

В Египте, где сооружение пирамид и гигантских оросительных систем требовало усилий тысяч людей, организация и планирование целенаправленной деятельности и контроль за ее результатами были насущной необходимостью. За четыреста лет до н.э. в Древней Греции философ Сократ сформулировал принцип системности применительно к управлению, а Ксенофонт признал его особым видом искусства. В средние века этими проблемами в Европе занимался итальянец Никколо Макиавелли, выдвинувший принцип массового согласия и обосновавший роль целеполагания в деятельности Организации.

Новую эпоху в развитии теории и практики управления открыла промышленная революция конца 18 – начала 19 века. Она потребовала применения не только эмпирических методов, но и широкого внедрения научного эксперимента, с помощью которого делались попытки определить нормы выработки и оплаты труда, максимальные скорости работы оборудования, рассчитать оптимальный выпуск продукции, усовершенствовать организацию производства.

В последней трети 19 века резко возросли масштабы производства на основе концентрации, что выразилось в появлении крупных предприятий, на которых были заняты тысячи и десятки тысяч рабочих и инженеров. Укрупнение производства потребовало новых организационных структур, схем управления, строгого соблюдения технологий, точности выполнения трудовых операций и т. п. Всего этого прежняя система управления, базировавшаяся на эмпирическом подходе, обеспечить не могла. Нужна была наука об управлении предприятием в рыночной экономике – менеджмент. У истоков менеджмента стояли Фредерик Тейлор, Анри Файоль, Гаррингтон Эмерсон, Генри Форд. История менеджмента характеризуется развитием школ и концепций. Основными из них являются: 1) рационалистическая (Ф.Тейлор); 2) школа административного управления (А. Файоль); 3) школа человеческих отношений (Мери Фоллет, Элтон Мейо); 4) поведенческие концепции (Д. Мак-Грегор, Ф. Герцберг, Р. Лайкерт);5) количественные теории управления. Управленческие идеи по-своему развивались в нашей стране: 1) основные законы научной организации производства и труда – НОТ; 2) концепция организационного управления, разработанная А. А. Богдановым; 3) концепция «физиологического оптимизма», выдвинутая О. А. Ерманским; 4) концепция «узкой базы» А.К.Гастева; 5) теория «административной емкости» Ф. Р. Дунаевского.

В 80-е годы начался новый этап развития отечественной управленческой мысли, заключавшийся в разработке концепций системы управления экономикой в связи с возрождением рыночных отношений.

Смысл понятия «менеджмент» весьма многогранен. В общем виде его можно определить как систему принятия и реализации решений, направленных на достижение оптимального, наилучшего из возможных, варианта использования материальных, трудовых и финансовых ресурсов фирмы. Менеджеры – это наемные работники, которые за плату занимаются организацией деятельности фирмы с целью получения ею прибыли.

Одно из главных, если не центральное отличие менеджмента от прежних способов организации коллективных действий – в том, что менеджмент в принципе не дает идеальной организации и идеальных, единственно правильных, «самых лучших» методов, пригодных на все случаи жизни – того, что американцы называют «the best way».

Организация и методы управления строятся в соответствии с целями, стратегией и задачами предприятия или учреждения. Меняются цели и стратегия – меняются конкретные задачи – меняются организация и методы. В отличие от всех предыдущих способов управления коллективными действиями, в менеджмент встроено постоянное обновление.

С информационной точки зрения менеджмент – систематизированная совокупность теоретических и практических знаний в которой обобщен опыт лучших предприятий мира и проанализированы данные, полученные социальными науками (прежде всего, социологией организаций, социальной и индустриальной психологией, микроэкономикой), а также такими дисциплинами, как информатика, исследование операций, системотехника, кибертехника и ряд других.

В современном менеджменте выделяют четыре функции: планирование, организацию, мотивацию, контроль.

1. Планирование предполагает определение целей деятельности фирмы, главных направлений и средств их достижения. Основным элементом, планирования служит бизнес-план. Это комплексный план развития фирмы, который является отчетным документов и главным обоснованием инвестиций. Бизнес-план должен дать руководству фирмы полную картину положения фирмы и возможностей ее развития. Он разрабатывается на 3-5 лет и содержит следующие разделы: анализ рынка и маркетинговая стратегия; продуктовая стратегия; производственная стратегия; развитие системы управления фирмой и собственности; финансовая (экономическая) стратегия.

2. Организация включает создание оптимальной структуры фирмы и обеспечение взаимодействия и координации ее подразделений для достижения поставленных целей.

3. Мотивация заключается в создании внутреннего побуждения работников к труду. В этом разделе имеются не только экономические, но и психологические аспекты.

4. Контроль включает определение соответствия фактически достигнутых результатов запланированным и внесение корректировок в работу фирмы.

Для принятия управленческих решений важное значение имеет анализ показателей экономической деятельности фирмы. В системе показателей выделяются: показатели экономического потенциала; показатели результатов хозяйственной деятельности; показатели финансового положения, определяющие платежеспособность фирмы. Анализируют эти показатели специалисты-аудиторы. Их функция: – сделать официальное заключение о надежности рыночных позиций фирмы. Управление фирмой предполагает создание ее структуры. Структура – это устойчивые связи между различными уровнями управления и подразделениями фирмы. На каждом уровне управления решается свой комплекс вопросов. Современные крупные фирмы имеют четырехступенчатую систему управления: совет директоров; президент, вице-президент и другие руководители; функциональные штабы и службы; исполнители.

Главным органом является совет директоров. Он определяет общую политику фирмы и несет индивидуальную и коллективную ответственность за экономическую, финансовую и правовую деятельность фирмы. В структуре менеджмента выделяют три составные части: производственный менеджмент; финансовый менеджмент; рыночный (сбытовой) менеджмент.

**Финансовый** **менеджмент** – это подсистема, которая обеспечивает формирование финансовых средств фирмы, максимизацию доходов и минимизацию затрат.

**Произво****дственный** **менеджмент –** это управленческая подсистема, занятая производством товаров в определенном количестве, данного качества, в установленные сроки и при минимальных затратах.

**Ры****ноч****ный** **ме****неджмент** – это управление коммерческой деятельностью фирмы, ориентированной на рынок.

1. Основы финансового менеджмента

Финансовый менеджмент как самостоятельная наука сформировался относительно недавно. Начало этому процессу было положено Г. Марковица, заложивший основы современного портфеля. В этих работах изложена методология принятия решений в области инвестирования в финансовые активы и предложен соответствующий научный инструментарий.

Дальнейшее развитие этот раздел теории финансов получил в исследованиях, посвященных ценообразованию ценных бумаг, разработке концепции эффективности рынка капитала, созданию моделей оценки риска и доходности, разработке новых финансовых инструментов. В 1960 – е годы усилиями У.Шарна, Дж.Линтера и Дж.Моссина была разработана модель оценки доходности финансовых активов, увязывающая систематический риск и доходность портфеля.

Наибольшую известность получила теория арбитражного ценообразования, предложенная Стивеном Россом. В основу модели заложено утверждение о том, что фактическая доходность акции складывается из двух частей. Моральной доходности и рисковой, (последняя оценивается многими экономическими факторами: рыночной ситуации в стране, стабильностью мировой экономики, инфляцией, динамикой процентных ставок).

В стадии становления находятся теория ценообразования опционов и теория преференций состояний условиях неопределенности.

Во второй половине 50х – годов проводились интенсивные исследования по теории структуры капитала и цены источников финансирования. Основной вклад в данную область сделали Ф.Модильяни и М.Миллер.

Из всех упомянутых инноваций два направления – теория портфеля и теория структуры капитала – представляют собой сердцевину науки и техники управления финансами компаний, т.к. позволяют ответить на два принципиально важных вопроса: откуда взять и куда вложить финансовые ресурсы.

Именно в рамках современной теории финансов в дальнейшем сформировалась прикладная дисциплина финансовый менеджмент как наука, посвященная методология и технике управления финансами компании.

В дореволюционной России понятие финансового менеджмента как самостоятельная наука не существовало. Однако два направления, входящие в базовую структуру этой науки в современном ее понимании – финансовые вычисления и анализ баланса, успешно развивались и в это время.

Развитие теории и практики финансовых и коммерческих вычислений в России связано с трудами замечательного русского математика, финансиста и бухгалтера Н.С.Лунского, одного из родоначальников финансового менеджмента в России. А в 20 – е годы теория баланса была сформулирована в трудах А.П.Рудановского, Н.А.Блатова, И.Р.Николаева… Процесс трансформирования финансового анализа в анализ хозяйственной деятельности М.И.Баканова, А.Д.Шеремета, И.И.Каракоза, Н.В.Дембинского выходят уже под названием «Теория экономического анализа».

Осуществляемые с 90х годов в рамках перевода экономики на рыночные рельсы новации: изменение банковской системы, внедрение новых форм собственности, трансформация бухучета, сделали актуальными управление финансовыми ресурсами.

Краткий экскурс в историю развития финансового менеджмента в России, рассмотрение современного состояния и тенденции изменений в ее экономике, позволяют сделать вывод о том, что это направление имеет не только определенные традиции, но и перспективу в будущем.

В условиях рынка финансовый менеджер становится одной из ключевых фигур на предприятии. Он ответственен за постановку проблем финансового характера, анализ целесообразности использования того или иного способа их решения по выбору наиболее приемлемого варианта действий. Однако, если поставленная проблема имеет стратегическое значение для предприятия, он может быть лишь советником высшего управленческого персонала. Финансовый менеджер, обычно, является ответственным исполнителем принятого решения, он также осуществляет оперативную финансовую деятельность. Главное ее содержание состоит в контроле за денежными потоками. Финансовый менеджер часто входит в состав высшего управленческого персонала фирмы, поскольку принимает участие в решении всех важнейших вопросов.

В общем виде деятельность финансового менеджера может быть структурирована следующим образом: общий финансовый анализ и планирование, обеспечение предприятия финансовыми ресурсами, распределение финансовых ресурсов.

Логика выделения таких областей деятельности финансового менеджера связана со структурой баланса (рис.1.1.)

Выделенные направления деятельности одновременно определяют и основные задачи, стоящие пред менеджером.

В рамках управления активами осуществляется общая оценка

* Активов предприятия и источников финансирования;
* Величины и состава ресурсов, необходимых для поддержания достигнутого экономического потенциала предприятия и расширения его деятельности;
* Источников дополнительного финансирования;
* Системы контроля за состоянием и эффективностью использования финансовых ресурсов.

Управление капиталом предполагает оценку

* Объема требуемых финансовых ресурсов;
* Формы их представления (долгосрочный или краткосрочный кредит, денежная наличность);
* Степени доступности и времени представления (доступность финансовых ресурсов может определяться условиями договора; финансы должны быть доступны в нужном объеме и в нужное время);
* Стоимости обладания данным видом ресурсов (процентные ставки, прочие условия представления данного источника средств);
* Риска, ассоциируемого с данным источником средств (например, капитал собственников как источник средств гораздо менее рискован, чем срочная ссуда банка).

Финансовый анализ и планирование предусматривают анализ и оценку долгосрочных и краткосрочных решений инвестиционного характера.

* Оптимальность трансформации финансовых ресурсов в другие виды ресурсов (материальные, трудовые, денежные);
* Целесообразность и эффективность вложений в основные формы, их состав и структура;
* Оптимальность оборотных средств;
* Эффективность финансовых вложений.

Принятие решений с использованием приведенных оценок выполняется в результате анализа альтернативных решений, учитывающих компромисс между требованиями ликвидности, финансовой устойчивости и рентабельности […]

Целями финансового менеджмента являются:

* Выживание фирмы в условиях конкурентной борьбы (часто фирме для вытеснения своих конкурентов приходится идти на очень большие затраты, поэтому от того, как распределены ограниченные финансовые ресурсы фирмы, зависит, выиграет она или проиграет в конкурентной борьбе);
* Избежание банкротства и крупных финансовых неудач (такую цель может ставить перед собой фирма, имеющая систематические затруднения с финансовыми ресурсами);
* Лидерство в борьбе с конкурентами (эта цель для фирмы с очень высокой степенью финансовой устойчивости, фирмы, которая способна не только эффективно функционировать в условиях конкурентной борьбы, но и удерживать при этом лидерство);
* Максимизация «цены» фирмы (первоначальная политика по отношению к акциям фирмы увеличивает число потенциальных инвесторов, увеличивает авторитет фирмы среди кредиторов, повышает надежность фирмы);
* Приемлемые темпы роста экономического потенциала фирмы (фирма удовлетворена своим положением, но чтобы не потерять его, стремится развиваться на уровне ближайших конкурентов);
* Рост объемов производства и реализации (фирма почувствовала уверенность в себе, в своих силах, а также в росте количества своих потребителей);
* Максимизация прибыли (для тех фирм, которые не уверены в своем завтрашнем дне и хотят выжать все из создавшегося благоприятного положения);
* Минимизация расходов (для фирм, испытывающих затруднения с финансовыми ресурсами);
* Обеспечение рентабельной деятельности (те фирмы, которые не имеют достаточно финансовых ресурсов для более высоких целей, ставят перед собой эту цель, чтобы потом по мере накопления средств и увеличения потенциала фирмы, повышать свои запросы).

Приоритетность той или иной цели по-разному объясняется в рамках существующих теорий организации бизнеса.

Наиболее распространенным является утверждение, что фирма должна работать таким образом, чтобы обеспечить максимальный доход ее владельцам.

В рамках традиционной неоклассической экономической модели предполагается, что любая фирма существует для того, чтобы максимизировать прибыль. В идеале, когда предполагается равнодоступность информации, наличие опытного руководства, достичь такого максимума невозможно; при этом суммарный маргинальный доход равен нулю. Поэтому применяется понятие нормальной прибыли, то есть прибыли, устраивающей владельцев данного бизнеса. В основе такого подхода лежит весьма распространенная система ценообразования на производимую продукцию «себестоимость + некоторая устраивающая производителя надбавка» […]

Другие исследователи выдвигают предположение, что в основе деятельности фирм и их руководства лежит стремление к наращиванию объемов производства и сбыта.

Существует также ряд управленческих теорий. В их основе лежит противостояние интересов владельцев фирмы и ее управленческого персонала. Их интересы могут совпадать далеко не всегда, особенно это связано с анализом альтернативных решений, одно из которых обеспечивает сиюминутную прибыль, а второе рассчитано на перспективу.

Наибольшее распространение получила «теория максимизации «цены» фирмы», то есть собственного капитала.

Любой бизнес начинается с постановки и ответа на следующие три ключевые вопроса:

* Какова должна быть величина и оптимальный состав активов предприятия, позволяющие достичь поставленные перед предприятием цели и задачи?
* Где найти источники финансирования и каков должен быть их оптимальный состав?
* Как организовать текущее и перспективное управление финансовой деятельностью, обеспечивающее платежеспособность и финансовую устойчивость предприятия?

Решаются эти вопросы в рамках финансового менеджмента, являющегося одной из ключевых подсистем общей системы управления предприятием. Логика ее функционирования представлена на рис. 12.

Организационная структура системы управления финансами хозяйствующего субъекта, а также кадровый состав могут быть построены различными способами в зависимости от размеров предприятия и вида его деятельности. Для крупных предприятий характерно обособление менеджерской службы.

Рисунок

Финансовому менеджеру требуется высокий уровень профессиональных знаний и умение применить их на практике.

Профессиональные обязанности и права финансового менеджера можно сгруппировать следующим образом:

* Перманентный финансовый контроль эффективности деятельности фирмы, что конкретно выражается в постоянной заботе об увеличении денежных доходов и поступлений, оптимизации расходов и отчислений, росте суммы превышения первых над последними;
* Планирование, анализ, решения;
* Определение прав и обязанностей каждого сотрудника подведомственных служб;
* Выбор системы оплаты труда, стимулирующей рост эффективности всех подразделений;
* Подписание всех документов финансовой службы;
* Делегирование ответственности по отдельным участкам финансовой работы другим подразделениям фирмы или исполнителям внешним: аудит, трастовое управление и т.д.;
* Выработка финансовой стратегии в аналитической и распределительной политике.

Менеджер должен обладать организаторским талантом и владеть искусством общения.

На нескольких предприятиях роль финансового директора обычно выполняет главный бухгалтер. Главное, что работа финансового менеджера либо составляет часть работы высшего звена управления фирмы, либо связана с предоставлением ему аналитической информации, необходимой для принятия управленческих решений финансового характера. Вне зависимости от организационной структуры фирмы финансовый менеджер отвечает за анализ финансовых проблем, принятие решений или выработку рекомендаций высшему руководству.

После того, как определено место финансового менеджера в структуре управления фирмой, следует уточнить понятие «финансовый инструмент». Под финансовым инструментом будем понимать любой контракт, по которому происходит одновременное увеличение финансовых активов одного предприятия и финансовых обязательств другого предприятия.

Финансовые активы включают: денежные средства; контрактное право получить от другого предприятия денежные средства; контрактное право обмена финансовыми инструментами с другим предприятием на потенциально выгодных условиях; акции другого предприятия.

К финансовым обязательствам относятся контрактные обязательства:

* Выплатить денежные средства или предоставить какой-то иной вид финансовых активов другому предприятию;
* Обменяться финансовыми инструментами с другим предприятием на потенциально невыгодных условиях.

Финансовые инструменты подразделяются на первичные (денежные средства, ценные бумаги, кредиторская и дебиторская задолженность по текущим операциям) и вторичные или производные (финансовые опционы, фьючерсы, форвардные контракты, процентные свопы, валютные свопы).

Существует и более упрощенное понимание сущности понятия «финансовый инструмент». В соответствии с ним выделяют три основные категории финансовых инструментов: денежные средства, кредитные инструменты (облигации, форвардные сделки) и способы участия в уставном капитале (акции и паи).

Методы финансового управления многообразны. Основными из них являются: прогнозирование, планирование, налогообложение, страхование, самофинансирование, кредитование, система финансовой помощи, система финансовых санкций, система амортизационных отчислений, система стимулирования, принципы ценообразования, трастовые операции, залоговые операции, трансфертные операции, факторинг, аренда, лизинг.

Составным элементом приведенных методов являются специальные приемы финансового управления: кредиты, займы, процентные ставки, дивиденды, котировка валютных курсов, акциз, дисконт и т.д. основой информационного обеспечения системы финансового управления составляет любая информация финансового характера: бухгалтерская отчетность, сообщения финансовых органов, информация учреждений банковской системы, информация товарных, фондовых и валютных бирж, прочая информация.

Техническое обеспечение системы финансового управления является ее важным элементом.

Функционирование любой системы финансового управления осуществляется в рамках действующего правового и нормативного обеспечения. Сюда относятся законы, указы Президента, постановления Правительства, приказы и распоряжения министерств, уставные документы, нормы, инструкции и др.

Малое предпринимательство – это предпринимательская деятельность, осуществляемая субъектами рыночной экономики при определенных установленных законами, государственными органами или другими представительными организациями критериях, конституциирующих сущность этого понятия [ ].

Основным показателем, на основе которого предприятия различных организационно-правовых форм относятся к субъектам малого предпринимательства, является, в первую очередь, численность работников, а далее – размер уставного капитала, величина активов, объем оборота.

Мировая практика свидетельствует, что даже в странах с развитой рыночной экономикой малое предпринимательство оказывает существенное влияние на развитие народного хозяйства, решение социальных проблем, увеличение численности занятых работников.

В российской практике существование малого предпринимательства было разрешено с 1988 года. В принятых в течение 1991 – 1995 г.г. законодательных и нормативных актах указывалось, что развитие в стране малого предпринимательства является одним из направлений экономической реформы, способствующих развитию конкуренции, наполнению потребительского рынка товарами и услугами, созданию новых рабочих мест, формированию широкого слоя собственников и предпринимателей.

Субъекты малого предпринимательства имеют как преимущества, так и недостатки.

Преимущества: быстрая адаптация к местным условиям хозяйствования, большая независимость действий, гибкость и оперативность в принятии и выполнении принимаемых решений; относительно невысокие расходы, особенно затраты на управление; большая возможность для индивидуума реализовать свои идеи, проявить свои способности, более низкая потребность в капитале и способность быстро вводить изменения в продукцию в ответ на требования местных рынков; более высокая оборачиваемость капитала и др.

Недостатки: более высок уровень риска; зависимость от крупных компаний; недостатки в управлении делом; слабая компетенция руководителей; повышенная чувствительность к изменениям условий хозяйствования, трудности в привлечении дополнительных финансовых средств и получении кредитов; неуверенность и осторожность партнеров при заключении контрактов и др.

Как показывает опыт, большинство неудач малых фирм связано с менеджерской неопытностью или профессиональной некомпетентностью собственников малых и средних предприятий. В регулярно проводимых опросах в среде малых бизнесменов США одной из главных причин неудач называют «нехватку опыта» в коммерции, финансах, управлении, умении заводить и поддерживать деловые связи и контакты, общего менеджерского опыта.

В современном малом бизнесе необходимы специальные знания управления структурой бизнеса. Шансы фирмы на успех повышаются по мере ее взросления. Фирмы, долго существующие при одном владельце, приносят более высокий и стабильных доход, чем фирмы, часто меняющие владельцев. Если в управлении фирмы участвует не один человек, а предпринимательская команда состоит из двух – четырех лиц, шансы на выживание выше, поскольку коллективное решение принимается более профессионально. На живучести малых фирм сказываются и размеры финансирования на первом этапе.

Как мы видим, в успехе предприятия малого бизнеса велика роль в управлении финансами. Поэтому руководитель финансовой службы занимает особое место в деятельности предприятия.

Жизненный цикл малого бизнеса – это жизненный цикл товара, составляющего предмет деятельности предприятия. Можно выделить четыре основных этапа жизненного цикла малого предприятия.

I этап – научные исследования, разработка технологии и создание коммерческой схемы товара – это прентальный период предприятия.

II этап – начало производства товара и выход его на рынок – это детство предприятия.

III этап – коммерческий успех товара – зрелость предприятия.

IY этап – деградация рынка товара – жизненный закат предприятия.

Финансовому менеджеру необходимо постоянно решать вопрос, как сделать, чтобы вместе с товаром, заканчивающим свой земной путь, не умирало и само предприятие? Вероятно, надо вовремя отказываться от деградирующих товаров и подгадывать к этому моменту стремительный взлет новых товаров. При ставке не на один, а на несколько товаров у предприятия снижается порог рентабельности и легче достигается нужный уровень доходности.

Попытаемся ответить на вопрос, каковы особенности каждого из этапов жизненного цикла предприятия малого бизнеса – особенности, которые необходимо учитывать финансовому менеджеру предприятия.

На первом этапе выручка практически нулевая, а денежные потоки предприятия отрицательные, потому что затраты на исследования, оплату труда не покрываются доходами. Велик риск: производство товара и услуг и их коммерциализация потребуют значительных инвестиций в достаточно длительном временном интервале. На этом этапе руководитель предприятия вряд ли может рассчитывать на банковские кредиты. Предприятие существует на собственные средства владельца.

Второго этапа, если собственных и привлеченных средств недостаточно, чтобы покрыть хотя бы часть базовых расходов, многие предприятия могут не пережить. На этой стадии резко вырастают затраты, но еще не доходы. Денежные потоки пока «отрицательные». Главные задачи этого этапа как можно рачительнее управлять оборотными средствами, а также постараться получить внешнее финансирование.

Необходимо помнить об основной дилемме финансового менеджмента: больнее всего капкан «либо рентабельность, либо ликвидность» зажимает именно малое предприятие на первых двух этапах его развития, т.к. предприятие стремится быстрее нарастить оборот, а дефицит ликвидных средств все увеличивается.

На третьем этапе предприятие добивается коммерческого успеха. Финансово-хозяйственное положение улучшается, хотя темпы прироста оборота несколько снижаются по сравнению со вторым этапом. Денежные потоки должны стать положительными, поскольку выручка увеличивается и даже становится достаточной для покрытия и накопившихся прежних, и неизбежных новых расходов. Теперь у предприятия возникают производственные и коммерческие проблемы: нужно усиливать торговую сеть, делать рекламу. Иногда возникает необходимость в технической доводке товаров и услуг по результатам реакции рынка. Все это требует денег. Но теперь уже более зрелому, возможно, имеющему неплохую кредитную историю и в финансовом отношении крепкому предприятию легче получить внешнее финансирование в виде банковского кредита.

Однако следует помнить, что, если предприятие, желая взять максимальную долю рынка, превысит разумные темпы прироста продаж, то тем подорвет свою ликвидность и платежеспособность.

Печального IY этапа желательно избежать. Жизнь показывает, что стратегически выигрывает тот, кто заранее тратится на разработку и внедрение новых товаров и услуг, сознательно идя на некоторое снижение финансовых результатов предыдущего этапа.

Приведем цитату авторитетного ученого Дж. К. Ван Хорна о «малых компаниях с ориентацией на расширение»[ ]. «Новое предприятие в растущем секторе экономики по своей сути отличается от компании в традиционной сфере бизнеса, которая всегда остается маленькой. Фирма, работающая в области высоких технологий – электронике, компьютерной технике, системах информации – может разрастись, начав с малого. Задача малой фирмы с ориентацией на расширение – осуществлять его наиболее эффективным способом. Компании подобного рода сталкиваются с необходимостью принятия стратегических решений в самых различных областях: маркетинг, новые товары, производство… в большей части малых фирм с ориентацией на расширение, специализирующихся в области высоких технологий, прирост активов обгоняет рост нераспределенной прибыли. Хотя эти компании обычно не выплачивают дивиденды, средства, помещенные в дебиторскую задолженность, запасы, основные фонды, в %-отношении обычно больше, чем размер нераспределенной прибыли. Иногда проблема становится менее острой, если осуществлять аренду зданий и оборудования, а также более интенсивно использовать рабочую силу, а не капитал. Но даже с учетом этих мер дебиторская задолженность, и запасы продолжают расти».

Если рост активов превышает рост нераспределенной прибыли, задолженность должна покрывать эту разницу. Эта задолженность может принимать форму банковского кредита или увеличения степени использования кредиторской задолженности по расчетам…

Таким образом, малой фирме, специализирующейся в области высоких технологий, приходится заниматься следующими вопросами: персонал, маркетинг, производство и финансирование…

Рисков, сопряженных с основанием и ведением ориентировкой на расширение компаний высоких технологий, великое множество… Хотя одним из путей выживания может быть простое ограничение роста, но лишь у немногих предпринимателей хватает на это выдержки…Отсюда и большое число банкротств малых фирм.

Наиболее важные различия в финансовом менеджменте крупного и малого бизнеса состоят в доступе к ресурсам, в постановке целей и в уровне ликвидности.

Доступ на финансовый и денежный рынки для малых предприятий чрезвычайно загружен, т.к. получить кредит не удается не только из-за его дороговизны, но и вследствие рискованного финансового положения предприятия и отсутствия кредитной истории.

Малое предприятие обычно не ставит перед собой цель максимизировать курс акций, показать капитализации и уровень дивиденда.

В малом бизнесе иной набор, иной уровень и иная иерархия рисков, нежели в крупных компаниях.

Вообще, парадоксальное сочетание наибольшего риска с наименьшей доходностью сопутствует малому предприятию на первых стадиях его существования. Поэтому частное финансирование для малого бизнеса сильно затруднено.

Предприятия малого бизнеса имеют, как правило, пониженный, по сравнению с крупными предприятиями, уровень ликвидности, т.к.:

* в малом бизнесе относительно меньше денег вкладывается в запросы и дебиторскую задолженность (об этом говорят и более высокие показатели оборачиваемости запасов и дебиторской задолженности);
* у предприятий малого бизнеса относительно выше текущие обязательства.

Наиважнейшей целью финансового менеджмента малого бизнеса является грамотное управление оборотным капиталом: запасом, дебиторской задолженностью, денежными средствами и краткосрочными обязательствами. Это приносит предприятию достаточное количество ликвидных средств и делает его платежеспособным.

3. Финансовый анализ в рамках финансового менеджмента

Анализ финансово-хозяйственной деятельности или экономический анализ представляет собой систему специальных знаний, связанных с исследованием экономических процессов, складывающихся под воздействием объективных экономических законов и факторов субъективного порядка.

Исходя из характеристик рыночной экономики, а также учитывая национальные особенности России, представим сферу действия экономического анализа следующим образом:

Рис. 2.1. Финансовый анализ.

Основу информационного обеспечения анализа финансового состояния составляет бухгалтерская отчетность. Чтение и анализ бухгалтерской отчетности компании входит в число основных функций менеджера […]

С позиции обеспечения управленческой деятельности можно выделить три основные требования, которым должна удовлетворять бухгалтерская отчетность. Она должна содержать необходимые данные для:

* принятия обоснованных управленческих решений в области инвестиционной политики;
* оценки динамики и перспектив изменения прибыли предприятия;
* оценки, имеющихся у предприятия ресурсов, происходящих в них изменений и эффективности их использования.

Обеспечение этих требований основывается на одном из важнейших принципов подготовки бухгалтерской отчетности – принципе соответствия вложений и востребованной информации.

В традиционном понимании финансовый анализ представляет собой метод оценки и прогнозирования финансового состояния предприятия на основе его бухгалтерской отчетности.

В условиях рынка финансовый анализ представляет собой накопления трансформации и использования информации финансового характера, имеющий целью:

* оценить текущее и перспективное финансовое состояние предприятия;
* оценить возможность и целесообразные темы развития предприятия с позиции финансового их обеспечения;
* выявить доступные источники средств и оценить возможность и целесообразность их мобилизации;
* спрогнозировать положение предприятия на рынке капитала.

В основе финансового анализа, как и финансового менеджмента в целом, лежит анализ финансовой отчетности.

Финансовый анализ проводится с помощью различного типа моделей, позволяющих структурировать и идентифицировать взаимосвязи между основными показателями.

Выделяют 3 основные типа моделей: дескриптивные, предикативные и нормативные.

Дескриптивные модели (описательного характера) являются основными для оценки финансового состояния предприятия. К ним относятся построение системы отчетных балансов, представление финансовой отчетности в различных аналитических разрезах, вертикальной и горизонтальный анализ отчетности, система аналитических коэффициентов, аналитические записки к отчетности. Все эти модели основаны на использовании информации бухгалтерской отчетности.

В основе вертикального анализа лежит иное представление бухгалтерской отчетности – в виде относительных величин, характеризующих структуру обобщающих итоговых показателей. Обязательным элементом анализа служат динамические ряды этих величин, что позволяет отслеживать и прогнозировать структурные сдвиги в составе хозяйственных средств и источников их покрытия.

Горизонтальный анализ позволяет выявить тенденции изменения отдельных статей или их групп, входящих в состав бухгалтерской отчетности. В основе этого анализа лежит исчисление базисных темпов роста балансовых статей или отчета о прибылях и убытках.

Система аналитических коэффициентов – ведущий элемент анализа финансового состояния, применяемый различными группами пользователей: менеджеры, аналитики, акционеры, инвесторы, кредиторы. Известны десятки этих показателей, поэтому для удобства они подразделяются на несколько групп. Чаще всего выделяют 5 групп показателей по следующим направлениям финансового анализа:

1. Анализ ликвидности. Показатели этой группы позволяют описать и проанализировать способность предприятия отвечать по своим текущим обязательствам. В основу алгоритма расчета заложена идея сопоставления текущих активов с краткосрочной кредиторской задолженностью. В результате роста устанавливается, в достаточной ли степени обеспечено предприятие оборотными средствами, необходимыми для расчетов с кредиторами по текущим операциям. Поскольку различные виды оборотных средств обладают различной степенью ликвидности, рассчитывают несколько коэффициентов ликвидности.

2. Анализ текущей деятельности. С позиции кругооборота средств деятельность любого предприятия представляет собой процесс непрерывной трансформации одних видов активов в другие:

…ДС 🡪 СС 🡪 НП 🡪 ГП 🡪 СР 🡪ДС 🡪…,

где ДС – денежные средства;

СС – сырье на складе;

НП – незавершенное производство;

ГП – готовая продукция;

СР – средства в расчетах.

Эффективность финансово-хозяйственной деятельности может быть оценена протяженностью операционного цикла, зависящей от оборачиваемости средств в различных видах активов. При прочих равных условиях ускорение оборачиваемости свидетельствует о повышении эффективности.

3. Анализ финансовой устойчивости. С помощью этих показателей оцениваются состав источников финансирования и динамика соотношения между ними. Анализ основывается на том, что источники средств различаются уровнем себестоимости, степенью доступности, уровнем надежности, степенью риска и др.

4. Анализ рентабельности. Показатели этой группы предназначены для оценки общей эффективности вложения средств в данное предприятие. В отличие от показателей второй группы здесь абстрагируются от конкретных видов активов и анализируют рентабельность капитала в целом. Поэтому основными показателями являются рентабельность авансированного капитала и рентабельность собственного капитала.

5. Анализ положения и деятельности на рынке капиталов. Выполняется в компаниях, имеющих котировки своих акций на фондовом рынке или предприятием, имеющим временно свободные денежные средства и желающие вложить их в ценные бумаги.

Предикативные модели – это модель предсказательного, прогностического характера. Они используются для прогнозирования доходов предприятия и его будущего финансового состояния. Наиболее распространенным из них являются: расчет точки критического объема продаж, построение прогностических финансовых отчетов, модели динамического и ситуационного анализа.

Нормативные модели – они позволяют сравнить фактические результаты деятельности предприятия с ожидаемыми, рассчитанными по бюджету. Эти модели используются во внутреннем финансовом анализе. Их сущность сводится к установлению нормативов по каждой статье расходов по технологическим процессам, видам изделий, центрам ответственности и к анализу отклонений фактических данных от этих нормативов.

Детализация процедурной стороны методики анализа финансового состояния зависит от поставленных целей, а также различных факторов информационного, временного, методического, кадрового и технического обеспечения.

В настоящее время существует экспресс-анализ и детализированный анализ финансового состояния.

Целью анализа является наглядная и простая оценка финансового благополучия и динамики развития хозяйствующего субъекта. В процессе анализа можно предположить расчет показателей имущественного положения, ликвидности, финансовой устойчивости, деловой активности, рентабельности, положения на рынке ценных бумаг и дополнить его методами, основанными на опыте и квалификации специалиста.

Экспресс-анализ целесообразно выполнять в три этапа: подготовительный этап, предварительный обзор бухгалтерской отчетности, экономическое чтение и анализ отчетности.

Цель первого этапа – принять решение о целесообразности анализа финансовой отчетности и убедиться в ее готовности к чтению.

Цель второго этапа – ознакомление с пояснительной запиской к балансу. Это необходимо, чтобы оценить условия работы в отчетном периоде, определить тенденции основных показателей деятельности, а также качественные изменения в имущественном и финансовом положении хозяйствующего субъекта.

Третий этап – основной в экспресс-анализе: его цель – обобщенная оценка результатов хозяйственной деятельности и финансового состояния объекта. Такой анализ проводится с различной степенью детализации в интересах пользователей.

Финансовое состояние предприятия можно оценивать с точки зрения краткосрочной и долгосрочной перспектив. В первом случае критерии оценки финансового состояния – ликвидность и платежеспособность предприятия, т.е. способность своевременно и в полном объеме произвести расчеты по краткосрочным обязательствам.

Ликвидность и платежеспособность не тождественны друг другу. Так, коэффициенты ликвидности могут характеризовать финансовое положение как удовлетворительное, однако по существу эта оценка может быть ошибочной, если в текущих активах значительный удельный вес приходится на неликвиды и просроченную дебиторскую задолженность.

Оценка ликвидности и платежеспособности может быть выполнена с определенной степенью точности. Для экспресс-оценки, чем значительнее размер денежных средств на расчетном счете, тем с большей вероятностью можно утверждать, что предприятие располагает достаточными средствами для текущих расчетов и платежей.

С позиции долгосрочной перспективы финансовое состояние предприятия характеризуется структурой источников средств, степенью зависимости предприятия от внешних инвесторов и кредиторов.

Результативность и экономическая целесообразность функционирования предприятий измеряются абсолютными и относительными показателями.

В рамках экспресс-анализа целесообразно использовать следующие таблицы:

* хозяйственные средства предприятий и их структура (величина собственных средств, основные средства, нематериальные активы, оборотные средства, собственные оборотные средства);
* основные средства предприятий и их структура (стоимостная оценка основных средств, коэффициенты износа и обновления);
* структура и динамика оборотных средств предприятия;
* основные результаты финансово-хозяйственной деятельности предприятия (товарооборот, прибыль, рентабельность, уровень валового дохода, уровень издержки обращения, фондоотдача, выработка, показатели оборачиваемости);
* эффективность использования финансовых ресурсов (рентабельность финансированного и собственного капиталов).

Обычно экспресс-анализ завершается выводом о целесообразности или необходимости более углубленного и детального анализа финансовых результатов и финансового положения.

Цель детализированного анализа состояния предприятия – более подробная характеристика имущественного и финансового положения хозяйствующего субъекта, результатов его деятельности в истекшем отчетном периоде, а также возможностей развития субъекта на перспективу. Он конкретизирует, дополняет и расширяет отдельные процедуры экспресс-анализа.

В общем виде программа углубленного анализа выглядит следующим образом.

1. Предварительный обзор экономического и финансового положения субъекта хозяйствования.

1.1. Характеристика общей направленности финансово-хозяйственной деятельности.

1.2. Выявление «больных» статей отчетности.

1. Оценка и анализ экономического потенциала субъекта хозяйствования.

2.1. оценка имущественного положения.

2.1.1. Построение аналитического баланса – нетто.

2.1.2. Вертикальный анализ баланса.

2.1.3. Горизонтальный анализ баланса.

2.1.4. Анализ качественных сдвигов в имущественном положении.

2.2. Оценка финансового положения.

2.2.1. Оценка ликвидности.

2.2.2. Оценка финансовой устойчивости.

3. Оценка и анализ результативности финансово-хозяйственной деятельности.

3.1. Оценка основной деятельности.

3.2. Анализ рентабельности.

3.3. Оценка положения на рынке ценных бумаг.

Охарактеризуем кратко основные показатели, используемые в анализе финансово-хозяйственной деятельности предприятия.

2.2.1. Показатели оценки имущественного положения.

1. Сумма хозяйственных средств, находящихся в распоряжении предприятия. Этот показатель дает обобщенную оценку активов, числящихся на балансе предприятия.