

СТРАТЕГИЧЕСКИЙ ПОДХОД К УПРАВЛЕНИЮ ФИНАНСАМИ ОРГАНИЗАЦИИ

Хохлова А.В.,

научный руководитель канд. экон. наук Астраханцева И.А.
*Федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего профессионального образования
«Сибирский федеральный университет»
Торгово-экономический институт*

Стратегический подход к управлению финансами предполагает оценку возможности развития предприятия в условиях взаимосогласованных, маркетинговых, производственных и финансовых требований. Одним из широко используемых методов в этой области является метод сбалансированности показателей инвестиционной, деловой и финансовой активности:

$$T_{\text{вн}} < T_{\text{уст}} < T_{\text{ик}} < T_{\text{в}} < T_{\text{п}}, \quad (1)$$

где $T_{\text{ик}}$, $T_{\text{в}}$, $T_{\text{п}}$ – темп прироста соответственно инвестированного капитала, выручки и чистой прибыли, $T_{\text{вн}}$, $T_{\text{уст}}$ – темп внутреннего и устойчивого экономического роста [4]. Как показал опыт использования этого метода, целесообразно в финансовой практике его использовать в виде:

$$T_{\text{вн}} < T_{\text{уст}} < T_{\text{ик}} < T_{\text{дох}} < T_{\text{ЕБИТДА}}, \quad (2)$$

где $T_{\text{ЕБИТДА}}$ – темп прироста операционной прибыли с учетом амортизации, $T_{\text{дох}}$ – темп прироста доходов по операционной деятельности.

Применительно к высказанной рекомендации можно привести следующие дополнительные доводы. Во-первых, использование показателя ЕБИТДА позволяет достойно представить преимущества инвестиционно активных компаний, которые осуществляют реальные, производственные инвестиции, добываясь хозяйственной, экономической самостоятельности.

Как показал опыт финансовой практики, на этапе инвестиционно-инновационного развития упрощение расчетов может нести в себе угрозу ошибочных оценок и суждений. Трудностей с интерпретацией результатов экономических расчетов не наблюдалось в тех случаях, когда предприятие уже завершило инвестиционные проекты. В остальных случаях результаты финансового анализа, как правило, приводили к негативным оценкам деятельности. Представляется, что такие оценки несправедливы для тех компаний, которые по движению основных средств и движению денежных средств в инвестиционных операциях могут быть классифицированы как инвестиционно активные. Исследователи при этом понимают, что реальная экономическая ситуация перспективная, нацелена на успех, предприятие в своем развитии следует по траектории экономического роста

В такой ситуации естественным является стремление защитить экономические интересы предприятия-инвестора.

Для выравнивания оценок предлагается не только внести уточнения в состав аналитических показателей, но также в финансовой практике рекомендуем применять корректировки целевых показателей:

1). Капитализация НИОКР, что означает отражение операционных расходов в составе капитала. Текущие расходы добавляются к прибыли. Накопленные суммы НИОКР добавляются к балансовой стоимости капитала, которая затем уменьшается на сумму амортизации капитализированных операционных расходов в соответствии со сроками их экономической жизни.

2). Капитализация расходов по реорганизации бизнеса, которые представляют собой запланированную и контролируемую руководством программу, которая предусматривает значительные изменения направлений или способа ведения предпринимательской деятельности. Затраты на реорганизацию относятся на расходы текущего периода, уменьшающие прибыль. Логика процесса позволяет прогнозировать, что реорганизация должна содействовать экономическому росту бизнеса. Предлагаемая процедура корректировки: операционные расходы, которые создают доход в будущих периодах, добавляются к прибыли.

Покажем, насколько значимы предлагаемые рекомендации на конкретном примере для N-й компании. Результаты расчета показателей инвестиционной, деловой и финансовой активности представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Основные финансово-экономические показатели (1 вариант расчета)

Показатели	Отчетный год	Прошлый год	Отклонение, тыс. руб.	Темп прироста
1. Инвестированный капитал	33543	31018	2525	8,14
2. Выручка от продаж	33586	34008	-422	-1,24
3. Чистая прибыль (убыток)	-1129	498	-631	-126,71
4. Темп внутреннего роста	-3,36	1,61	-4,97	-308,70
5. Темп устойчивого роста	-10,86	4,32	-15,18	-351,39

Расчеты показали, что соотношение (1) не выполняется. Финансовый год для компании был убыточным, потери чистой прибыли можно оценить как критические. Потери выручки в 1,24%, то есть в несопоставимо меньших размерах, чем потери по прибыли, позволяют сделать вывод, что компании удалось сохранить клиентскую базу, свою рыночную нишу. И этот факт может восприниматься как благоприятный фактор внешней экономической среды, характеризующий наличие реальных возможностей для коренного изменения экономической ситуации. Второй фактор экономического роста – это рост инвестированного капитала на 8.14% , который в основном был связан с изменением структуры капитала, так как изменилось соотношение долгосрочных источников и кредиторской задолженности.

Если изменение инвестированного капитала не относится к факторам негативного влияния, то необходимо вести поиск других факторов, обусловивших ухудшение финансовых показателей отчетного года. Изучение бухгалтерской отчетности и открытых комментариев к ней, дало возможность определиться с таким фактором – это реализация в отчетном периоде программы реорганизации бизнеса. Финансовая логика позволила сформировать заключение: реализация программы реорганизации и есть фактор экономического роста, который необходимо учитывать, оценивая перспективы развития экономики компании на принятый горизонт бизнес-планирования. В нижеследующей таблице приведены результаты расчетов уже не по соотношению (1), а по соотношению (2) с учетом предложения по капитализации расходов по реорганизации бизнеса.

Таблица 2 – Основные финансово-экономические показатели (2 вариант расчета)

Показатели	Отчетный год	Прошлый год	Темп прироста
1. <i>Инвестированный капитал</i>	33543165	31018371	8,14
1.1 Валюта баланса	36446449	33580879	8,53

Показатели	Отчетный год	Прошлый год	Темп прироста
1.2 Кредиторская задолженность	2903284	2562508	13,30
2. Доходы от операционной деятельности	34130159	34524394	-1,14
2.1. Выручка	33585986	34008362	-1,24
2.2. Прочие доходы	544173	516032	5,45
в том числе:			
2.2.1. предоставление имущества в аренду и лизинг	389470	423658	-8,07
2.2.2. предоставление в пользование неисключительных прав на результаты интеллектуальной собственности	154703	92374	67,47
3. EBITDA (3.1+3.2+3.3+3.4-3.5)	3558197	5886614	-39,55
3.1. EBIT	1507916	3464802	-56,48
в том числе:			
3.1.1. прибыль до налогообложения	-1325766	591136	-324,27
3.1.2. расходы на реорганизацию	1694511	1467480	15,47
3.1.3. проценты к уплате	1139171	1406186	-18,99
3.2. Амортизация	1567830	1450420	8,09
3.3. Прочие денежные доходы	433133	924667	-53,16
3.4. Доходы будущих периодов	54199	58285	-7,01
3.5. Расходы будущих периодов	4881	11560	-57,78

Рассмотрим, как изменяется оценка перспектив эффективного функционирования и поступательного развития, если следовать предлагаемому методическому подходу по совершенствованию методов разработки финансовой стратегии. Наиболее существенно изменилась динамика целевого показателя финансовой результативности – показателя прибыли. Если финансовые потери чистой прибыли нами были оценены как критические, то потери EBITDA в 39,55% так не классифицируются. Задачу восполнения финансовых потерь в таком объеме можно считать реалистичной, реализуемой даже в краткосрочном периоде, чего нельзя сказать относительно потерь прибыли в 126,71%. Основанием для таких заключений являются те источники роста, которые были выявлены в ходе ранее выполненных исследований. При этом потери по прибыли до налогообложения также характеризуются как масштабные. Однако, тот фактор, который обрушил бухгалтерскую прибыль, имеет инвестиционную направленность, что и учтено в расчетах путем капитализации расходов по реорганизации бизнеса. По итогам расчетов по второму варианту есть все основания для заключения о том, что экономическая ситуация развивается в перспективном направлении, так как в отчетном периоде реализованы стратегические решения по вовлечению резервов повышения эффективности в реальный процесс функционирования экономики компании.

Список литературы

1. Ван Хорн Дж.К. Основы управления финансами // М.: Финансы и статистика. 2005. 800 с.

2. *Гаврилов В.В.* Экономический анализ в разработке финансовой стратегии (учетно-аналитические показатели и методы). // Экономический анализ. 2009. №8. С.5-10
3. *Гусев А.А.* Концепция EVA и оценка эффективности деятельности компании» //Финансовый менеджмент. 2005. №1. С.57-66.
4. *Когденко В.Г.* Краткосрочная и долгосрочная финансовая политика / В.Г.Когденко, М.В.Мельник, И.Л. Быковников. // М.:ЮНИТИ-ДАНА, 2010. 471с.
5. *Уолш К.* Ключевые показатели менеджмента: как анализировать, сравнивать и контролировать данные, определяющие стоимость компании: Пер. с англ. 2-е изд. М.:Дело. 2001. 360 с.