

Латыпова Марина Александровна

магистр экон. наук, преподаватель

Давлетбаева Назгуль Бакытовна

канд. экон. наук, доцент

Харламов Анатолий Дмитриевич

канд. экон. наук, доцент

Карагандинский государственный индустриальный университет

г. Темиртау, Республика Казахстан

DOI 10.31483/r-63884

ФИНАНСОВЫЕ МЕТОДЫ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ БИЗНЕСА

Аннотация: опираясь на определение эффективности, в статье авторы рассматривают финансовые методы управления бизнесом, которые позволяют эту эффективность поднять. Описаны инструменты финансового менеджмента и управленческого учета, при использовании которых при принятии управленческих решений повышается эффективность компании.

Ключевые слова: финансовые решения, финансовый результат, финансовый менеджмент, эффективная процентная ставка, источники финансирования, рабочий капитал.

Финансы – это область денежных отношений. В свое время Адам Смит говорил: «Денежная система – это кровеносная система бизнеса» [1]. Управление денежными потоками как на уровне государства, как и на уровне кампании является одной из ключевых задач, успешное решение которой обеспечивает компании определенную финансовую устойчивость стабильность и рост.

Эффективность – очень емкое понятие, но в финансах оно сводится к простому определению – это отношение финансового результата к затратам, связанным с его достижением (рис. 1).

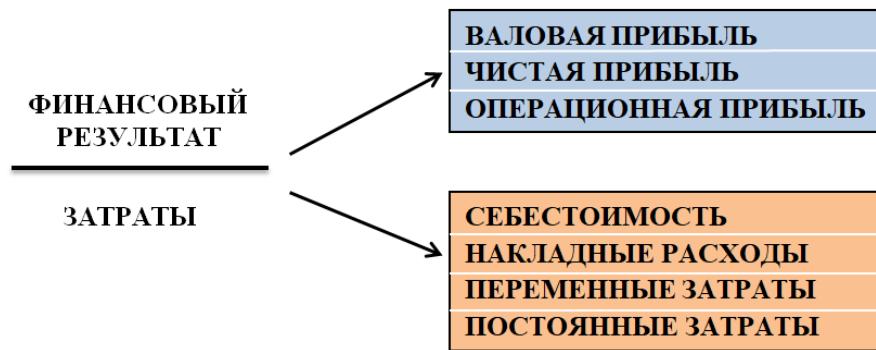


Рис. 1. Оценка эффективности

Под финансовым результатом главным образом в финансовой науке и практике финансового менеджмента понимается валовая прибыль, чистая прибыль и операционная прибыль. Рассматривая затраты, необходимо отметить, что их существует множество классификаций, одними из основных затрат являются постоянные затраты, переменные затраты, затраты по себестоимости продукции и накладные расходы. Сопоставив финансовый результат с затратами компаний, можно понять, насколько компания и ее управленческие решения работают, эффективно способствуя росту бизнеса. Потому что чем выше прибыль компаний, тем больше у нее возможности и потенциала для развития бизнеса.

Управлять финансами или управлять эффективностью бизнеса – это значит уметь принимать эффективные правильные финансовые решения в определенных группах (рис. 2), применяя различные методы.



Рис. 2. Финансовые решения

Один из методов, используемых при принятии финансовых решений, – это применение концепции ценности денег во времени, то есть нельзя принять финансовые решения эффективно и правильно, если не учитывать влияние времени на стоимость денег. В финансовом менеджменте это концепция так и называется – «временная стоимость денег» или «концепция временной стоимости денег» (рис. 3).

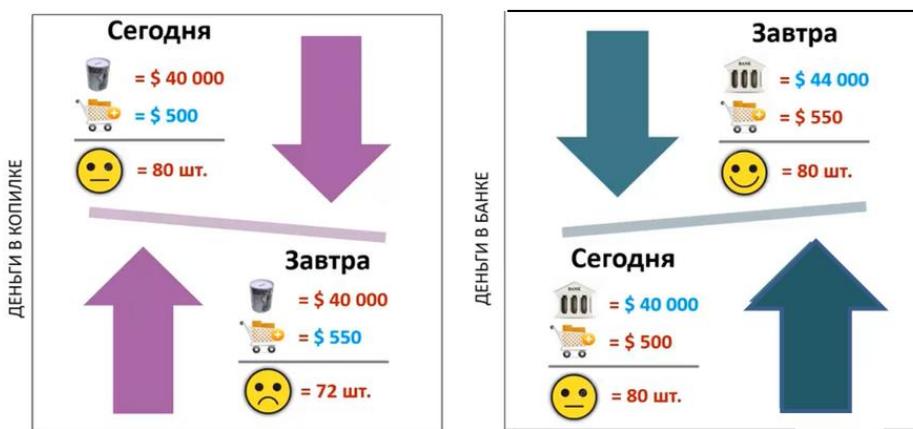


Рисунок 3. Ценность денег во времени

На рисунке представлены две ситуации, когда деньги хранятся в «копилке» и когда деньги хранятся в банке в настоящий момент времени и в каком-то недалеком будущем, например через год.

Согласно данной концепции ценность денег и их покупательная способность определяется тем, сколько на эти деньги по определенной цене, возможно, приобрести товаров или услуг. Именно это определит, насколько будут удовлетворены экономические потребности, поэтому, когда речь идет о ценности денег имеется в виду их покупательная способность. Как правило, в будущем цена товара растет, а когда растут цены, деньги теряют свою ценность, из чего можно сделать вывод, что деньги обесцениваются, и это можно измерить тем количеством товаров, которые можно приобрести на эти деньги.

При ситуации, когда деньги рационально используются и не хранятся в «копилке», а размещены в банке под определенный процент, в текущем периоде времени ситуация такая же, как и при хранении денег в «копилке». Но в бу-

дущем цена на товар увеличилась, но и сбережения не стоят на месте, поскольку банк начисляет на них вознаграждение, они увеличиваются. При такой ситуации ценность денег не изменяется, это значит, что решение вложить деньги в банк позволило сохранить их ценность, но не приумножить. Таким образом, этот пример полностью отражает сущность временной стоимости денег.

Следующий инструмент, применяемый при принятии финансовых решений который необходимо учитывать, – это эффективная процентная ставка. Эффективная процентная ставка (EIR, Effective Interest Rate) – аналитический показатель, отражающий фактическую сумму начисления процентов с учетом количества периодов начисления процентов в год [2]. Величина EIR пропорциональна частоте начисления процентов в году и размеру номинальной процентной ставки. Результат расчета данного показателя отражает сумму переплаты, которую понесет компания вследствие привлечения банковского займа. Отсюда появляется зависимость: чем чаще начисляется процент, тем выше расходы на финансирование бизнеса, соответственно, тем ниже при прочих равных условиях ее чистая прибыль.

Для того чтобы бизнес развивался плодотворно, его необходимо регулярно подпитывать, инъецировать питательную среду, инъецировать какие-то ресурсы. В данном случае инъекции, за счет которых бизнес выживает и обеспечивает свою стабильность и рост, являются финансовые вливания. В данном случае идет речь об источниках финансирования компании (рис. 4).

Финансирование и кредитование инвестиций – привлечение собственных и заемных финансовых ресурсов в целях приобретения объектов инвестиционной деятельности [2].

4 <https://phsreda.com>

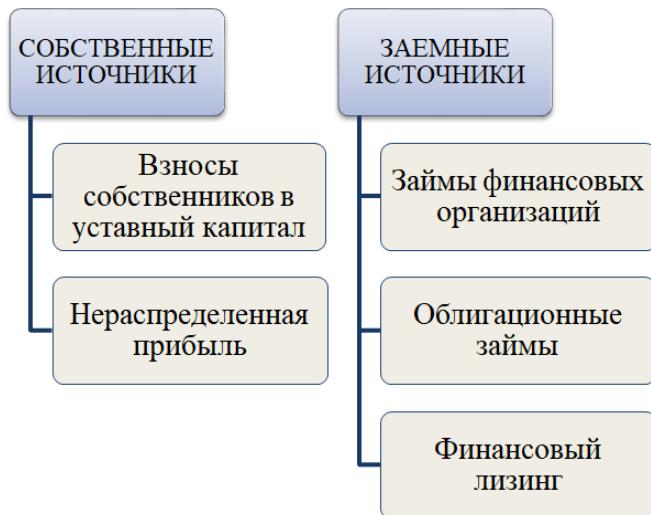


Рис. 4. Источники финансирования инвестиций

Все источники делятся на собственные и заемные, и, привлекая те или иные средства, необходимо предусмотреть то, во что они обходятся компании. Годовая эффективная ставка как раз и позволяет оценить, насколько будут высокие расходы при привлечении заемных источников в компанию на тех или иных условиях. Помимо заемных средств существуют собственные средства компании – это взносы собственников и нераспределенной капитал. Сравнивая эти два источника финансирования, можно сделать вывод, что собственные источники финансирования привлекать намного выгоднее, чем заемные, потому что собственные источники финансирования не предполагает начисление регулярных процентных ставок и выплату регулярных платежей, при этом делают компанию более маневренной и независимой. Соответственно, финансовые решения будут более гибко эффективными с точки зрения расходов на финансирование и максимизации прибыли. Но в большинстве случаев компания не ограничивается собственными средствами, а привлекает заемные средства.

Рассмотрим источники финансирования компании, используя математический расчет, на основе которого можно понять, насколько решение, связанное с привлечением собственных либо заемных средств, оказалось эффективным для компании (табл. 1). Для этого в финансовом менеджменте используется средневзвешенная стоимость капитала (WACC – Weighted average cost of capital) – это

средняя процентная ставка по всем источникам финансирования и кредитования инвестиций, которая показывает, во сколько обходится компании привлечение финансовых ресурсов из тех или иных источников, то есть из собственных или заемных средств [3].

Таблица 1

Стоймость кредитования и финансирования WACC

Источники	Значение (\$)	Удельный вес (w), %	Годовая эффективная ставка (EIR), %	Средневзвешенная стоимость капитала, %	
Средства собственников	50000	62,5	18	$\text{WACC} = \sum EIR_i \times W_i$ $\text{WACC} = 18 \times (62,5/100)$	
Банковский кредит	10000	12,5	14		
Финансовый лизинг	5000	6,3	16		
Облигационный кредит	15000	18,8	4		
Сумма инвестиций (ICO)	80000	-	-		
Средневзвешенная стоимость капитала, %					
$\text{WACC} = \sum EIR_i \times W_i$					
$\text{WACC} = 18 \times (62,5/100) + 14 \times (12,5/100) + 16 \times (6,3/100) + 4 \times (18,8/100) = 14,8\%$					

Из структуры финансирования, представленной в таблице 1, видно, что у каждого источника финансирования есть свой удельный вес. Задача состоит в том, чтобы определить, насколько выбранная структура является эффективной для компании. Для этого следует рассчитать средневзвешенную стоимость капитала, при расчете необходимо умножить стоимость того или иного источника финансирования на его удельный вес к общей сумме привлеченных средств. Полученный результат формирует статью расходов на финансирование, чем выше она, тем ниже чистая прибыль при прочих равных условиях, а снижение прибыли – это снижение эффективности. Важно помнить, чтобы структура привлеченных средств была такой, чтобы WACC не рос, а снижался или сохранял стабильность, так как увеличение WACC свидетельствует о растущем оттоке денежных средств компании, связанных с выплатой процентов и дивидендов.

6 <https://phsreda.com>

Финансирование компании необходимо для того, чтобы приобретать на эти деньги так называемый «рабочий капитал» (рис. 5). Рабочий капитал (англ. Working capital – WC) – инвестиции предприятия в краткосрочные (оборотные) активы, такие как денежные средства, краткосрочные ценные бумаги, краткосрочная дебиторская задолженность, товарно-материальные запасы [4].



Рис. 5. Рабочий (оборотный) капитал

Если рабочего капитала не хватает, то деятельность компании приостанавливается, компания не может генерировать прибыль, выпускать продукцию и т. д., поэтому рабочий капитал всегда нуждается в финансировании, в поддержании его на необходимом уровне для развития компании и ее конкурентоспособности. Поэтому необходимо думать о том, как его профинансировать, в каком размере этот капитал должен быть сформирован с точки зрения финансов.

Управление рабочим капиталом позволяет понять, насколько эффективно сформирован капитал, насколько его достаточно для поддержания стабильности и роста эффективности компании, для этого необходимо в рабочем капитале найти ту часть, которая имеет название чистый рабочий капитал. Чистый рабочий капитал (англ. net working capital – NWC) – разница между оборотными активами и текущими обязательствами, показывающая способность фирмы решать проблему своей ликвидности [3]. Его можно расчитать балансовым методом или методом прямого счета, но необходимо четко понимать, что рабочий капитал является частью краткосрочных активов,

то есть частью рабочего капитала. Для того чтобы расчитать рабочий капитал, необходимо использовать несколько величин, краткосрочные активы и краткосрочные обязательства (табл. 2).

Таблица 2

Расчет чистого оборотного капитала

Показатели	Значение (\$)	Чистый рабочий капитал
Деньги в кассе и на текущем счете	12000	$\begin{aligned} WC &= 12000 + 8000 + 20000 + 4000 = \\ &44000\$ \\ NWC &= 44000 - 16000 = 28000\$ \end{aligned}$
Краткосрочные ценные бумаги	8000	
Краткосрочная дебиторская задолженность	20000	
Запасы	4000	
Краткосрочные обязательства	26000	

Полученный результат выражает ту часть краткосрочных активов, которые принадлежат компании, которые финансируются за счет собственных источников. Чем выше в оборотном капитале доля чистого рабочего капитала, тем ниже степень зависимости компании от кредитов (краткосрочных обязательств) и выше уровень ее маневренности на рынке. Таким образом, расчитывая чистый оборотный капитал, возможно оценить, насколько эффективно принимаются решения именно в части финансирования рабочего капитала и насколько эффективно происходит управление прибылью.

В заключение необходимо отметить, что, когда речь идет об эффективном управлении бизнесом, все сводится к анализу и оценке его финансовых результатов (рис. 6). Финансовые результаты отражают увеличение экономических выгод компании в результате поступления/выбытия активов (денежных средств, иного имущества) и (или) погашения/возникновения обязательств, приводящее к увеличению капитала компании [2].



Рис. 6. Финансовые результаты

К финансовым результатам относятся не только доходы, но и расходы, прибыль, переменные, постоянные издержки, доходы от основной и неосновной деятельности и, балансируя эти показатели между собой, компания получает какой-то эффект. Рост доходов и снижение доходов приводит к увеличению чистой прибыли, а это главный КПИ (англ. Key Performance Indicators,) – главный показатель эффективности, это то, ради чего собственник организовал бизнес. Любая компания для наращивания чистой прибыли оптимизирует доходы и расходы, применяя финансовый метод расчета точки безубыточности.

Точка безубыточности (бесприбыльности) (англ. Break – even point, BEP) – объем продаж, при котором прибыль компании равна нулю [4].

Точка безубыточности – это тот нижний предел продаж в определенный период времени, отклоняясь от которого в сторону увеличения, например увеличения объема производства, компания попадает в так называемую зону прибыли. А отклоняясь от него в сторону уменьшения, компания уходит в сторону убытка, и возникает риск банкротства. Для того, чтобы рассчитать предел, который позволяет приносить прибыль (табл. 3), необходимо иметь три показателя: цена одной единицы, переменные расходы, постоянные расходы.

Таблица 3

Расчет точки безубыточности

Показатели	Значение (\$)	Точка безубыточности
Цена товара (P)	150	$BEP = FC / P - AVC$ $BEP = 2400 / (150 - 60) = 26 \text{ шт.}$
Переменные расходы на единицу товара (AVC)	60	
Постоянные расходы (FC)	2400	
Расчет операционной прибыли при объеме производства и продаж 50 шт. в месяц		
Доход от реализации: SALES = 50 x 150 = 7500\$	Операционная прибыль: EBIT = (7500 - 2400 - 50) x 60 = 2100\$	

Представленные в примере расчеты показывают, что безубыточный объем производства и реализации составит 26 шт. в месяц. Это тот объем, который покроет все переменные и постоянные затраты компании. Для получения прибыли компания должна подняться выше точки безубыточности. Так, например, при объеме производства и продаж 50 шт. продукции в месяц уровень операционной прибыли составит 2100\$. Следовательно, при объеме выше точки безубыточности компания, как правило, получает прибыль. Результат расчета точки безубыточности позволяет менеджерам по продажам четко понимать, при каком объеме продаж и производства продукции в заданном временном периоде должны ориентироваться, чтобы бизнес был эффективным и успешным.

Таким образом, управление эффективностью бизнеса сводится и зависит от показателей, на основе которых можно судить об эффективности бизнеса, это когда доходы растут, переменные издержки сокращаются, прибыль растет, а постоянные затраты снижаются. Если наблюдаются такие тенденции, то, значит, эффективность компании растет.

Список литературы

1. Поляк Г.П. Финансы. Денежное обращение. Кредит: учебник для вузов / Г.Б. Поляк. – М.: ЮНИТИ, 2001. – 527 с.

2. Мельников В.Д. Финансы: учебник для вузов / В.Д. Мельников. – Алматы: ТОО «Издательство LEM», 2013. – 660 с.
3. Сартов У.К. Основы финансового менеджмента: учебное пособие / У.К. Сартов. – Алматы: ТОО «Издательство LEM», 2016. – 116 с.
4. Джаншанпо Р.Е. Анализ денежных потоков организаций: учебное пособие / Р.Е. Джаншанпо. – Алматы: ТОО «Издательство LEM», 2015. – 128 с.