

ния при выборе поставщиков. Не должно недооцениваться также финансовое положение поставщика, так как при финансовой стабильности партнер с большей готовностью идет на уступки при переговорах, предоставляет кредитные линии, соглашается на осуществление совместных проектов.

Для оценки будущих возможностей работы с партнером следует особое внимание обращать на объемы деятельности поставщика. Например, увеличение объемов сбыта и соответствующее наращивание объемов закупок может оказаться невозможным из-за ограниченной мощности поставщика. А отсутствие запланированных закупок или их несвоевременность наносит часто гораздо больше вреда, чем высокие цены. Кроме того, при выборе поставщика необходимо оценивать его готовность взять на себя определенные обязательства. Это, как показывает практика, является свидетельством надежности партнера, ответственности и порядочности.

Анализ критериев работы с поставщиками на практике должен осуществляться таким образом, чтобы максимальное количество характеристик проверялось при переговорах или на этапе предварительных договоренностей, подтверждая их конкретными цифрами, фактами, документами. А для этого процесс переговоров также должен быть подготовлен с учетом всех нюансов деятельности организации.

Таким образом, разработка процедуры закупок и корректировка действий соответствующих специалистов позволит улучшить качество закупочной работы и повысить результативность деятельности всего субъекта хозяйствования.

## **МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ФИНАНСОВОЙ ПОЛИТИКИ ПРЕДПРИЯТИЙ**

*Буза О. И., экономист*

*Дем О. Д., доцент, к.э.н. Кафедра "Коммерческая деятельность"*

Финансовая политика призвана учесть многофакторность и многокомпонентность управления финансами для достижения намеченных целей и выполнения поставленных задач, поэтому долгосрочная финансовая политика устанавливает директивы для изменений и роста фирмы и концентрирует свое внимание на общей картине событий, без детального изучения отдельных компонентов этой политики. Краткосрочная финансовая политика связана, главным образом, с анализом вопросов, оказывающих влияние на текущие активы и обязательства.

Разработка и реализация финансовой политики должны постоянно контролироваться.

По своему содержанию финансовая политика предприятия проводится в рамках следующих задач:

- реформирования финансовых отношений;
- стабилизации финансовых отношений;
- финансового оздоровления .

Реформирование финансовых отношений предусматривает достаточно широкий фронт изменений в организации финансов внутри предприятия, а также принятие мер по изменению внешних взаимоотношений в области финансов, денежного обращения и кредита. Политика реформирования проистекает из понимания необходимости кардинальных изменений не только в организации финансов, но и в эффективности их функционирования и результатах финансово-хозяйственной деятельности.

Стабилизация финансовых отношений предполагает не существенные изменения в составе и характере протекания финансовых отношений и процессов, а изменение их с целью недопущения ухудшения количественных параметров производственной и финансовой деятельности.

Политика финансового оздоровления - политика управления финансовой деятельностью предприятия в условиях плохого финансового состояния, включая особые, чрезвычайные ситуации типа резкого подрыва финансовой устойчивости и перспективы банкротства. Политика финансового оздоровления выступает вынужденной мерой и может проводиться на базе существующей системы финансовых отношений для конкретного предприятия, фирмы, компании, то есть без глубоких преобразований экономики и финансов. Другой вариант такой политики - сочетание принимаемых мер финансового оздоровления на новой организационной и финансово-экономической базе, то есть оздоровление на базе ломки старых финансово-экономических отношений предприятия.

Такая политика предполагает не стабилизацию финансовых отношений, а стабилизацию и улучшение финансовой ситуации, в которой оказалось предприятие. Для этого часто меняется состав и характер протекания многих финансовых процессов и отношений.

По элементному составу финансовой политики выделяют:

- бюджетную, включая налоговую, таможенную, политику получения гарантий и бюджетных ассигнований от различных звеньев бюджетной системы;
- внебюджетную политику, проводимую в отношении предприятий в целях привлечения и расходования денежных средств на другие внебюджетные цели;
- политику в области контрактных расчетов и других платежей, предоставления коммерческих займов, получения банковских кредитов и других заемных средств;
- политику финансирования текущих расходов для обеспечения непрерывности финансово-хозяйственной деятельности, а также единовременных расходов, включая инвестиционные;
- учетно-финансовую политику отражения финансовой деятельности по учету и в отчетности .

Финансовая политика коммерческой организации включает налоговую, кредитную, учетную, инвестиционную и дивидендную политику; управление издержками, оборотными средствами, кредитной и дебиторской задолженностью. Эти элементы финансовой политики тесно взаимосвязаны и образуют единое целое.

Идеальная политика - это оптимальная, научно обоснованная политика финансирования, учитывающая массу факторов (финансовое положение, технико-экономические особенности предприятия, этап его развития и т.п.), гибко реагирующая на их изменения.

По стадиям процесса воспроизводства политика управления финансовой деятельностью делится на политику в области: производства, распределения, обмена и потребления.

По отраслевому признаку и видам деятельности предприятия (организации) политика управления финансовой деятельностью выступает как: промышленная, торговая, сельскохозяйственная, инвестиционная, транспортная, в области потребительского рынка, включая бытовое обслуживание и предоставление населению жилищных и коммунальных услуг.

В настоящий момент предприятиям присуща реактивная форма управления финансами, т.е. принятие управленческих решений как реакции на текущие проблемы. Такая форма управления порождает ряд противоречий между:

- интересами предприятия и фискальными интересами государства;
- ценой денег и рентабельностью производства;
- рентабельностью собственного производства и рентабельностью финансовых рынков;
- интересами производства и финансовой службы и т.д.

Основными стратегическими задачами разработки финансовой полити-

ки предприятия являются:

- максимизация прибыли предприятия;
- оптимизация структуры капитала предприятия и обеспечение его финансовой устойчивости;
- достижение прозрачности финансово - экономического состояния предприятия для собственников (участников, учредителей), инвесторов, кредиторов;
- обеспечение инвестиционной привлекательности предприятия;
- создание эффективного механизма управления предприятием;
- использование предприятием рыночных механизмов привлечения финансовых средств.

В рамках этих задач необходимо дать оценку финансового потенциала предприятия, мы сделали это по одному из предприятий г. Витебска.

Начальным этапом в оценке финансового потенциала предприятия (ФПП) является расчет значений финансовых показателей, характеризующих уровень финансового потенциала предприятия. В таблице 1 представлена рейтинговая оценка финансового потенциала предприятия по финансовым показателям.

**Таблица 1- Рейтинговая оценка ФПП по финансовым показателям**

Наименование показателя	Высокий уровень ФПП	Средний уровень ФПП	Низкий уровень ФПП	Значение показателя	Низкий уровень ФПП
Коэффициент финансовой независимости	>0,5	0,3-0,5	<0,3	0,138	*
Коэффициент текущей ликвидности	>2,0	1,0-2,0	<1,0	0,99	*
Коэффициент срочной ликвидности	>0,8	0,4-0,8	<0,4	0,38	*
Коэффициент абсолютной ликвидности	>0,2	0,1-0,2	<0,1	0,0015	*
Рентабельность всех активов	>0,1	0,05-0,1	<0,05	-0,04	*
Рентабельность собственного капитала	>0,15	0,1-0,15	<0,1	-26,64	*
Эффективность использования активов для производства продукции	>1,6	1,0-1,6	<1,0	0,72	*
Доля заемных средств в общей сумме источников	<0,5	0,7-0,5	>0,7	0,83	*
Доля свободных от обязательств активов, находящихся в мобильной форме	>0,26	0,1-0,26	<0,1	-0,22	*
Доля накопленного капитала	>0,1	0,05-0,1	<0,05	-0,05	*

Очевидно, что данному предприятию можно присвоить низкий уровень финансового потенциала по рассчитанным показателям - предприятие является неплатежеспособным и финансово неустойчивым, имеет отрицательную рентабельность активов и собственного капитала, постоянно увеличивается доля заемных средств. Величина накопленной прибыли имеет отрицательное значение (то есть предприятие имеет непокрытый убыток), и в случае непредвиденного влияния внешних факторов на деятельность предприятия оно не имеет дополнительных резервов.

Так же нами была произведена оценка финансового потенциала по критерию "возможность привлечения дополнительного капитала".

Возможность обеспечения реализации наиболее эффективных форм вложения капитала, направленных на расширение экономического потенциала предприятия, зависит от его инвестиционной привлекательности, представляющей собой систему экономических отношений между субъектами хозяйствования по поводу эффективного развития бизнеса и поддержания конкурентоспособ-

ности за счет внутренних и внешних инвестиционных источников. Была апробирована методика формальных показателей деятельности предприятия на основании данных финансовой отчетности. Коэффициент коммерческой репутации предприятия (ККРП), который представляет собой комплексный показатель функциональной зависимости между аспектами и направленностью управленческой деятельности, предполагает оценку неформальных показателей деятельности предприятия и определяется следующим образом:

$$ККРП = \sum_1^n ККРП_{\text{част.}} \quad (1)$$

где ККРП<sub>част.</sub> - частные коэффициенты коммерческой репутации предприятия;

n - количество рассматриваемых частных коэффициентов коммерческой репутации предприятия.

Предполагается следующая методология расчета коэффициента коммерческой репутации предприятия: каждый из девяти частных показателей оценивается от 0 до 1 балла. Таким образом, максимальное значение коэффициента коммерческой репутации предприятия составит 9 баллов, а минимальное - 0 баллов. Расчет частных коэффициентов коммерческой репутации анализируемого предприятия представлен в таблице 2.

Таблица 2- Расчет частных коэффициентов коммерческой репутации

Наименование частного коэффициента качества управления	Оценка частных коэффициентов коммерческой репутации предприятия	Баллы
1	2	3
Философский аспект	На предприятии реализуется схема стратегического планирования, адаптированная к особенностям предприятия. Сотрудники воспринимают приоритетные задачи предприятия. На предприятии разработаны должностные инструкции, положения отделов и т.д., однако возникают конфликты на различных уровнях из-за нечеткой организации труда.	0,8
Поведенческий аспект	Предприятие освещает основные изменения в своей деятельности в средствах массовой информации (газета «Витьбичи»), имеет свой интернет-сайт, использует наружную и телевизионную рекламу. Составляется рекламный бюджет, но не просчитывается эффект затрат на рекламу. Предприятие постоянно участвует в российских и международных выставках – ярмарках, проводит рекламные акции. Изучаются новые тенденции в производстве чулочно-носочных и трикотажных изделий и особенности ассортимента конкурентов. Предприятие поддерживает сотрудничество с органами государственного управления и местного самоуправления.	0,8
Информационный аспект	Отделом маркетинга постоянно проводятся исследования рынка, анализируются изменения. Имеется комплексная информационная система, содержащая постоянно обновляемые базы по все составляющим производственно-хозяйственной деятельности (дебиторы, кредиторы, поставщики, конкуренты)	1
Аспект принципа действия	На предприятии осуществляется комплексный анализ деятельности, основанный на планировании, фактически полученных результатах, выявлении и анализе отклонений.	1
Аспект дифференциации	Из-за недостаточной развитости товаропроводящей сети за пределами Республики Беларусь затруднено освоение новых рыночных ниш, однако, ведется постоянная работа в этом направлении. Также проводится политика укрепления связей с существующими потребителями продукции.	0,7
Организационный аспект	Уровень децентрализации и гибкости управления достаточно высок. Положительную роль в деятельности предприятия играет большое количество рационализаторских нововведений как результат творческой инициативы коллектива.	0,9

Социальный аспект	На предприятии действует система менеджмента качества (СТБ ИСО 9001 - 2001, DIN EN ISO 9001:2000); продукция сертифицирована. Социальная защищенность работников предприятия находится на невысоком уровне. Экологическая безопасность производства: отходы не вывозятся на захоронение, т.к. поставляются предприятиям вторсырья. Продукция соответствует требованиям к продукции в Европе в соответствии со стандартами ЭКО-ТЕКС.	0,7
Аспект управления персоналом	Рабочие основных производств премируются за основные результаты работы при условии выполнения показателей по качеству. Руководители, специалисты и служащие - за выполнение объемных и финансово-экономических показателей при условии выпуска качественной продукции. При равной квалификации работники и служащие имеют равные возможности в продвижении по службе. Ведется работа по развитию кадров, повышению их квалификации, обучению смежным профессиям, совершенствованию их знаний, профессиональных навыков, а также по рациональному их использованию. Проводится аттестация руководителей и специалистов.	0,6
Аспект ключевой фигуры в управлении	Ключевая фигура обладает опытом, квалификацией, образованием.	0,7
ККПР		0,8

По анализируемому предприятию были получены следующие результаты (таблица 3).

**Таблица 3 - Шкала отнесения предприятия к группе ФПП по критерию "возможность привлечения дополнительного капитала"**

Значение ККПР, баллы	Уровень ФПП по финансовым показателям	Высокий уровень ФПП - возможность привлечения капитала в объеме, необходимом для реализации любых инвестиционных решений	Средний уровень ФПП - возможность привлечения капитала в объеме, необходимом только для пополнения оборотного капитала	Низкий уровень ФПП - отсутствие возможности привлечения дополнительного капитала
7,5-9	Высокий	*		
7,5-9	Средний	*		
7,5-9	Низкий		*	
5-7,5	Высокий	*		
5-7,5	Средний		*	
5-7,5	Низкий			*
0-5	Высокий		*	
0-5	Средний		*	
0-5	Низкий			*

Таким образом, анализируемое предприятие можно отнести к категории со средним уровнем финансового потенциала по критерию "возможность привлечения дополнительного капитала", то есть предприятие имеет возможность привлечения дополнительного капитала только для пополнения своих оборотных средств. Однако, необходимо также оценивать рациональность и экономическую выгоду подобного действия. Предприятию необходимо решить задачу оптимальности соотношения заемного и собственного капитала и оценить возможность обслуживания долга из суммы полученного дохода, а также величину и устойчивость прогнозируемых потоков денежных средств.

Положительным моментом выступает четко организованная система планирования. Ежегодно разрабатывается бизнес-план. Кроме того, там разработана и внедрена система управленческого учета, отражающая все процессы, связанные с производством и реализацией продукции на предприятии.

Повысить уровень финансового потенциала по критерию "наличие эффективной системы управления финансами" предприятие может путем внедрения системы бюджетного планирования. Для этого необходимо проработать организационные аспекты построения системы, сформировать методологию бюджетного планирования, которая позволит с наибольшей точностью и в кратчайшие сроки получить несколько вариантов развития будущей деятельности предприятия для выбора наиболее оптимального.