

18. Сковородко А. А. Подходы к классификации инновационных стратегий развития предприятия // Вестник Брянского государственного технического университета. 2006. № 1 (9). URL: <http://do.gendocs.ru/docs/index-291056.html>.
19. Твисс Б. Управление нововведениям. М.: Экономика, 2009. 272 с.
20. Грачук А. В., Саяпин А. В. Практика формирования инновационной стратегии в российских компаниях. Опыт вовлечения сотрудников // Эффективное антикризисное управление. 2014. № 1. С. 64–73.
21. Управление организацией: учебник / под ред. А. Г. Поршнева, З. П. Румянцевой, Н. А. Саломатина. М.: ИНФРА-М, 1998. 669 с.
22. Фатхутдинов Р. А. Инновационный менеджмент. СПб.: Питер, 2012. 448 с.
23. Хотяшева О. М. Стратегическое управление инновациями в со-временных компаниях // Инициативы XXI века. 2009. № 2. С. 48–55.
24. Чехова А. Ю. Выбор и обоснование стратегий инновационного развития предприятий // Креативная экономика. 2013. № 4 (76). С. 67–73.
25. Шах С. Инновационные стратегии в Центральной и восточной Европе // Проблемы теории и практики управления. 2003. № 6. С. 25–32.
26. Этингоф М. Е. Роль инновационных стратегий в стратегическом управлении организацией // Вестник Российского государственного гуманитарного университета. 2014. № 3. С. 18–25.
27. Юданов А. Ю. Конкуренция: теория и практика: учеб. прак. пособие. М.: Гном и Д, 1998. 304 с.
28. Янсен Ф. Эпоха инноваций. М.: ИНФРА-М, 2002. 308 с.

УДК 338.24

Олейников Андрей Александрович

СТРУКТУРА И СИСТЕМА ПОКАЗАТЕЛЕЙ АНАЛИЗА ФИНАНСОВОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье рассмотрена структура финансового потенциала как звена экономического потенциала предприятия и охарактеризованы основные показатели, посредством которых возможно проведение анализа финансового потенциала и выработке предложений по его поддержке и мерах воздействия на него.

Ключевые слова: финансовый потенциал, показатели, анализ, финансовое состояние, экономический потенциал.

Oleinikov Andrey A.

STRUCTURE AND SYSTEM OF INDICATORS FOR ANALYSIS OF FINANCIAL POTENTIAL OF AN ENTERPRISE

The article dwells on the structure for financial potential seen as an element in the economic potential of an enterprise; there are also some major indicators described which can be used for analyzing the economic potential and developing ideas aiming at support and control.

Key words: financial potential, indicators, analysis, financial status, economic potential.

Финансовый потенциал организации является важнейшим звеном экономического потенциала предприятия.

Данная категория, как и любой другой «потенциал», содержит два аспекта: существующий достигнутый уровень накопления или использования ресурсов и максимально возможный перспективный уровень. Применительно к финансовой сфере под достигнутым уровнем принято понимать характеристику финансового состояния предприятия: финансовую устойчивость, ликвидность баланса.

Перспективный уровень использования финансовых ресурсов содержит в себе две стороны. Во-первых, резервы и скрытые возможности, которые позволят улучшить текущее финансовое состояние, повысить его устойчивость и финансовую независимость. Во-вторых, максимальные объемы финансовых ресурсов, которые предприятие может привлечь из внешней среды для финансирования своих инвестиционных проектов [1].

В современной литературе существуют различные определения понятия «финансовый потенциал». Так, например, финансовый потенциал промышленного предприятия трактуется как «отношения, возникающие на предприятии по поводу достижения максимально возможного финансового результата при условии:

- наличия собственного капитала, достаточного для выполнения условий ликвидности и финансовой устойчивости;
- возможности привлечения капитала, в объеме необходимом для реализации эффективных инвестиционных проектов;
- рентабельности вложенного капитала;
- наличия эффективной системы управления финансами, обеспечивающей прозрачность текущего и будущего финансового состояния» [1].

Финансовый потенциал промышленного предприятия можно определить как «максимально возможный объем финансовых ресурсов, который рационально сформирован и эффективно используется для получения доходов и обеспечения его устойчивого развития».

Различные варианты определения финансового потенциала подчеркивают разностороннюю сущность данной характеристики предприятия. Анализ потенциала предполагает не только определение его текущего состояния, но и разработку мероприятий по его повышению.

Исследование и анализ финансового потенциала предприятия предусматривают разработку общей стратегии и конкретных мероприятий по управлению им. В данном случае управление финансовым потенциалом предполагает управление финансовыми ресурсами хозяйствующего субъекта с целью получения экономической выгоды и обеспечения непрерывного производственного процесса.

Финансовый потенциал имеет свою сложную многоуровневую структуру (см. рис.).

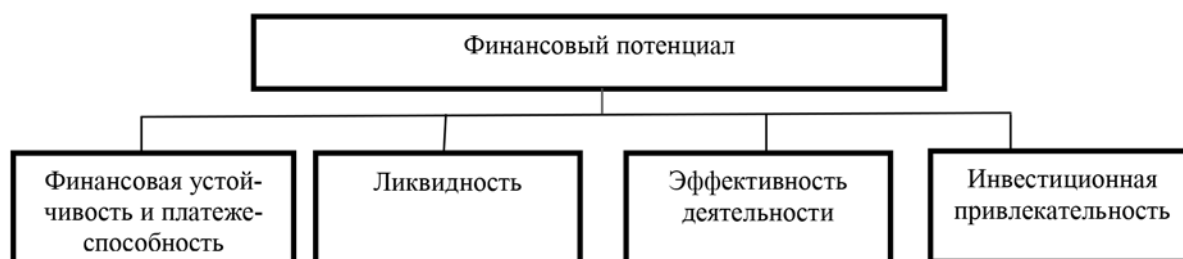


Рис. Структура финансового потенциала

Главным признаком для структурирования финансового потенциала являются основные направления анализа хозяйственной деятельности и финансовой отчетности. Ядром финансового потенциала организации является оценка финансового состояния. Анализ потенциала предполагает, прежде всего, изучение финансового состояния с целью определения текущего положения дел в организации.

Категория финансового состояния применяется как для характеристики, так и для анализа других субъектов экономики: регионов, стран.

Финансовое состояние государства, региона, предприятия, фирмы, предпринимателя, семьи – состояние экономического субъекта, характеризующееся наличием у него финансовых ресурсов, обеспеченностью денежными средствами, необходимыми для хозяйственной деятельности, поддержания нормального режима работы и жизни, осуществления денежных расчетов с другими субъектами.

Финансовое состояние предприятия – это соотношение показателей финансово-хозяйственной деятельности в определенный момент времени. Оно характеризуется обеспеченностью финансовыми ресурсами, которые необходимы как для текущей деятельности предприятия, так и для инвестиционных проектов, целесообразностью их размещения и эффективностью использования, платежеспособностью и финансовой устойчивостью.

Одной из важнейших характеристик финансового состояния предприятия является финансовая устойчивость.

Финансовая устойчивость предприятия – характеристика уровня риска деятельности предприятия с точки зрения сбалансированности или превышения доходов над расходами. С финансовой устойчивостью тесно связана платежеспособность организации [2].

Платежеспособность предприятия – способность предприятия оплачивать свои долги. Также при анализе финансовой отчетности используются показатели ликвидности, наиболее общим из них является ликвидность баланса.

Ликвидность баланса предприятия – степень покрытия обязательств предприятия его активами, срок превращения которых в денежную форму соответствует сроку погашения обязательств.

При характеристике предприятия с позиций финансовой устойчивости выделяют 4 степени устойчивости:

- 1) абсолютная устойчивость;
- 2) нормальная устойчивость;
- 3) неустойчивое финансовое состояние;
- 4) кризисное финансовое состояние [2].

Между этими типами финансовой устойчивости и изменением финансового потенциала организации существует прямая зависимость. Снижение устойчивости влечет за собой снижение потенциала.

Изменение финансового потенциала организации происходит в определенном диапазоне, относительно безболезненное снижение может происходить до определенного критического уровня. Ниже данного уровня нарушается процесс нормального функционирования организации, теряется не только платежеспособность, но и способность к расширенному воспроизводству.

Предприятие, как и любой другой экономический субъект, тесно связано с окружающей его социально-экономической средой. Учитывая этот фактор, можно сделать вывод, что изменение финансового потенциала организации оказывает существенное влияние на внешнюю среду. Кризисные явления, происходящие в организации, в итоге отражаются на различных экономических субъектах [4].

Другим основным направлением анализа финансового потенциала предприятия является оценка и повышение инвестиционной привлекательности. В наиболее широком смысле инвестиции определяют как «долгосрочные вложения государственного или частного капитала в собственной стране или за рубежом с целью получения дохода в предприятия разных отраслей, предпринимательские проекты, социально-экономические программы, инновационные проекты, инвестиции дают отдачу через значительный срок после вложения». Инвестиционная деятельность – вложение инвестиций и осуществление практических действий в целях получения прибыли и (или) достижения иного полезного эффекта.

В процессе своей жизнедеятельности предприятие нуждается в обновлении, замене и модернизации основных производственных фондов, расширении производственной базы. Существуют две основные группы источников финансирования расширенного воспроизводства: внутренние и внешние. К внутренним источникам относятся нераспределенная прибыль предприятия и накопленная амортизация, к внешним – инвестиции. По взаимоотношению между получателем инвестиций и инвестором инвестиции делятся на два основных класса: долевого и долговые. Долевые инвестиции предполагают продажу доли собственности в бизнесе. Таким образом, инвестор становится совладельцем компании. Долевое инвестирование может быть представлено как в виде продажи доли в уставном капитале, так и в форме приобретения ценных бумаг.

В любом случае, независимо от вида инвестиций, инвестор всегда несет риск. Данный риск связан с двумя факторами. Во-первых, риск того, что фактическая доходность вложений будет ниже планируемой. Во-вторых, риск потери вложенных средств.

Таким образом, при выборе объекта инвестирования необходимо поддерживать определенный баланс риска и доходности, который устроит инвестора. В рамках концепции анализа финансового потенциала повышение и сохранение инвестиционной привлекательности является важнейшим элементом поддержания потенциала в целом.

Инвестиционная привлекательность – это результат взаимосвязанной оценки двух основных параметров хозяйствующего субъекта: инвестиционного потенциала и инвестиционного риска. Чем лучше финансовое состояние предприятие, его экономические показатели, тем выше инвестиционная привлекательность данной организации перед инвесторами и кредиторами. Таким образом, инвестиционная составляющая финансового потенциала предприятия характеризует максимально возможный объем средств, которые способно привлечь предприятие из различных источников [3].

Стоит отметить, что между основными направлениями анализа финансового потенциала: финансовым состоянием и инвестиционной привлекательностью – существуют определенные противоречия. Высокий потенциал предприятия в привлечении кредитных ресурсов в действительности при реализации ухудшит финансовое состояние предприятия. Получение большого объема заемных средств повлияет на финансовую устойчивость в текущий момент времени, снизит долю собственного капитала.

Анализ финансового потенциала предприятия предполагает использование результатов классического финансового анализа. В ходе его по нескольким основным направлениям определяются ключевые показатели, которые в дальнейшем используются для анализа финансового потенциала.

Анализ финансового потенциала производится с использованием двух систем: системы показателей объекта анализа и системы целевых значений, выступающих в качестве критерия. В таблице приведены примеры источников формирования значений для определения критериев.

Таблица

Источники формирования критериев для различных групп показателей

Группа показателей	Источник формирования значений для критериев (эталонные значения)
Ликвидность	Требования кредитных организаций, Показатели предприятий-лидеров, отраслевая статистика
Финансовая устойчивость и платежеспособность	Требования кредитных организаций, Показатели предприятий-лидеров, отраслевая статистика
Эффективность деятельности	Целевые показатели, показатели предприятий лидеров отрасли
Инвестиционная привлекательность	Показатели предприятий лидеров отрасли, требования кредитных организаций, инвестиционных фондов

Критерии представляют собой динамическую систему, которая изменяется с течением времени под влиянием различных факторов. Однако стоит отметить, что при анализе финансового потенциала используются достаточно устоявшиеся категории, такие как ликвидность и финансовая устойчивость. Данные категории предполагают стремление предприятия к определенному равновесию, сохранению оптимальной структуры.

Производить анализ финансового потенциала предприятия необходимо в несколько этапов. На первом этапе необходимо рассмотреть каждое направление анализа финансовой отчетности предприятия, состав ключевых показателей. На втором этапе проанализировать каждое из направлений на основе данных финансовой отчетности предприятия, попавших в выборку.

Анализ ликвидности бухгалтерского баланса предприятия включает в себя несколько основных аспектов. Проводится анализ с точки зрения соотношения статей активов и пассивов по степени ликвидности и срочности. В традиционном финансовом анализе различают 4 основных типа статей актива баланса по степени ликвидности. Пассивы группируются по срокам погашения обязательств.

Для определения ликвидности баланса следует сопоставить итоги по каждой группе активов и пассивов. В идеальной ситуации выполняются следующие условия: $A_1 > P_1$; $A_2 > P_2$; $A_3 > P_3$; $A_4 < P_4$. Стоит отметить, что подобное соотношение обусловлено не только потребностями экономического анализа, но и логикой составления финансовой отчетности [3].

Анализ ликвидности предполагает использование различных частных показателей. К ним относятся следующие коэффициенты:

- коэффициент текущей ликвидности;
- коэффициент быстрой ликвидности;
- коэффициент абсолютной ликвидности.

Наиболее общим является коэффициент текущей ликвидности. Коэффициент быстрой ликвидности показывает, в какой мере предприятие может обеспечить свои обязательства за счет активов, не связанных в материально-производственных запасах и затратах в незавершенном производстве. Одним из частных коэффициентов, используемых при расчете ликвидности, является коэффициент абсолютной ликвидности. Он показывает соотношение наиболее ликвидного актива – денежных средств и краткосрочных обязательств [2].

Таким образом, анализ ликвидности является одним из компонентов финансового потенциала и находится с результирующим показателем в прямой зависимости.

Финансовая устойчивость предприятия является одним из элементов финансового потенциала предприятия. Источником информации для оценки данной характеристики является бухгалтерский баланс. При анализе финансовой устойчивости речь идет прежде всего об анализе пассивов, их структуры и динамики изменения.

При анализе финансовой устойчивости рассчитывается соотношение собственного капитала и валюты баланса. Это соотношение в литературе имеет несколько названий: коэффициент автономии, коэффициент концентрации собственного капитала, коэффициент финансовой независимости. Данный показатель изменяется в пределах от 0 до 1. Стоит отметить, что достижение крайних значений чрезвычайно маловероятно. 0 означает полное отсутствие собственного капитала, что невозможно для нормально действующей организации. Показатель 1 означает 100 % финансирование деятельности организации за счет собственных средств. Наличие кредиторской задолженности, а также полученных кредитов также не позволяет достигать максимального значения даже при отсутствии кредитов и займов.

Важным элементом анализа финансового потенциала предприятия является оценка эффективности использования имущества и капитала. В классическом финансовом анализе можно выделить две основные группы показателей, с помощью которых оценивается эффективность. В первую группу входят показатели оборачиваемости, во вторую группу – показатели рентабельности [5].

В основе расчета всех показателей рентабельности лежит соотношение различных видов прибыли с прочими категориями: активами, выручкой, денежными потоками. Необходимо отметить, что при убыточной деятельности показатели рентабельности приобретают значение меньше 0.

Одним из основных показателей является рентабельность продаж. Данный показатель характеризует, сколько прибыли приходится на 1 рубль продукции (на единицу реализованной продукции). Рост коэффициента является следствием роста цен при постоянных затратах или снижения затрат при постоянных ценах. Уменьшение показателя свидетельствует о снижении цен при сохранении себестоимости либо о росте затрат, который превысил рост цен и объемов реализации.

В рамках расчета эффективности деятельности рассчитывается рентабельность активов. Исходя из балансового равенства активов и пассивов, можно утверждать, что рентабельность активов (совокупных активов) будет равна рентабельности совокупного капитала (суммы собственного и заемного капитала). Фактически данный показатель отражает величину прибыли, приходящейся на один рубль совокупных активов, характеризует эффективность использования всего имущества предприятия, отдачу от каждого рубля, инвестированного в активы предприятия.

Помимо рентабельности совокупных активов также проводится анализ рентабельности каждой группы активов в отдельности: внеоборотных и оборотных активов.

Еще одна группа показателей формируется на основе расчета уровней рентабельности по различным видам прибыли. Данный анализ предполагает расчет показателей рентабельности с использованием выручки от реализации и различных показателей прибыли.

При оценке факторов влияния стоит отметить, что при движении от рентабельности по валовой прибыли к рентабельности по чистой прибыли увеличивается количество факторов влияния, при этом каждый последующий показатель рентабельности включает в себя все факторы, влияющие на предыдущий показатель, и добавляет ряд новых факторов.

В рамках изучения инвестиционной привлекательности и инвестиционной активности предприятия как одного из компонентов финансового потенциала целесообразно обратить внимание на величину и структуру его денежных потоков. Для достижения поставленных целей проводится анализ отчета о движении денежных средств [6].

С точки зрения инвестиционной активности важную информацию представляет собой денежный поток, направленный на приобретение основных средств, и его доля в общем оттоке. Повышение данного показателя означает увеличение расходования ресурсов предприятия на модернизацию и реконструкцию, приобретение внеоборотных активов.

Во-первых, изменение объема привлеченных кредитных ресурсов указывает на доступность их на рынке заемного капитала. Это связано и с приемлемыми условиями получения кредитов: процентными ставками, сроком кредитования, периодичностью платежей. Также доступность ресурсов означает, что предприятие по своим параметрам финансово-хозяйственной деятельности соответствует требованиям кредитных организаций.

Во-вторых, высокая доля кредитных ресурсов в общем притоке денежных средств, а также ее быстрый и постоянный рост может означать, что предприятие стремится покрыть дефицит своего платежного баланса за счет заемных средств. В результате снижается финансовая устойчивость предприятия. Таким образом, изменение доли кредитных средств в общем денежном потоке должно рассматриваться в сочетании с анализом коэффициента автономии и доли кредитов и займов в балансе предприятия [7].

Важным показателем, анализ которого необходимо проводить при характеристике финансового состояния, является оборачиваемость. Оборачиваемость рассматривается прежде всего применительно к оборотным активам предприятия. Применительно к оборачиваемости активов можно выделить два основных направления анализа оборачиваемости: анализ материально-производственных запасов, затрат и дебиторской задолженности. Эти направления можно разделить по нескольким основным критериям. Оборачиваемость материально-производственных запасов, затрат в незавершенном производстве представляет собой характеристику движения реальных материальных потоков [2].

В рамках анализа финансового потенциала выдвигаются предположения о том, что финансовый потенциал обладает свойствами: имеет относительный характер и нуждается в постоянной поддержке и воздействии.

Основанием для указанного предположения служат несколько факторов. Во-первых, денежные средства, как основной вид ресурса и единица измерения финансового потенциала, по объективным причинам изменяют свою стоимость во времени. Скорость изменения стоимости денег во времени зависит от множества макроэкономических факторов. Во-вторых, стоимость привлечения

капитала на рынках капитала. Даже при сохранении стоимости кредитного портфеля организации на одном уровне ее финансовый потенциал фактически будет изменяться в зависимости от динамики изменения критерия.

В результате можно сказать, что финансовый потенциал является относительной величиной, его оценка должна учитывать изменяющиеся внешние условия.

Литература

1. Артюшин В. В. Финансовый анализ. Инструментарий практика: учебное пособие. М.: Юнити-Дана, 2012. 121 с.
2. Белоусов А. И. К вопросу об учете активов в условиях финансового кризиса // Приоритеты и пути развития финансов налогообложения и бухгалтерского учета, Сочи: РИО СГУТиКД, 2009. С. 287–290.
3. Белоусов А. И. Бухгалтерский инжиниринг в системе формирования финансового мониторинга и контроля хозяйствующих организаций // Бухгалтерский учет и анализ, Минск: Белорусская ассоциация бухгалтеров. 2009. № 4 (148). С. 311–312.
4. Мудрак А. В. Управление финансовым потенциалом промышленного региона в целях активизации инвестиционного процесса (на примере Кемеровской области). М.: Флинта, 2010. 264 с.
5. Смолин Б. А. Финансовый потенциал и оценка инвестиционной привлекательности предприятия. М.: Лаборатория книги, 2010. 181 с.
6. Турманидзе Т. У. Финансовый анализ: учебник. М.: Юнити-Дана, 2013. 289 с.
7. Рябова Е. Ю., Шелухина Е. А. Учетно-аналитическое обеспечение оценки инвестиционной привлекательности малых предприятий агропромышленного комплекса: монография. Ставрополь, ООО «Графа», 2008. 80 с.

УДК 338.431

Петров Артем Николаевич

ОСОБЕННОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ РАЗВИТИЯ АГРАРНЫХ ОТНОШЕНИЙ В 90-е гг. XX в.

В статье рассмотрены предпосылки необходимости внедрения в сельское хозяйство научно-технического прогресса и инноваций в 90-е годы XX века и охарактеризована применяемая методика оценки эффективности аграрных отношений на основе экономической оценки метеоусловий и динамичной оценки земли.

Ключевые слова: аграрные отношения, эффективность, земля, метеоусловия, ресурсоотдача.

Petrov Artem N.

SPECIFIC FEATURES ABOUT ECONOMIC EVALUATION OF EFFICIENCY DEVELOPMENT IN AGRICULTURAL RELATIONSHIPS IN THE 90-s OF THE XX CENTURY

The article offers a view on the potential need for introducing science-technical progress and innovation into agriculture in the 90-s of the last century; there is also a description for the method employed to evaluate the efficiency of agricultural relationships based on the economic evaluation of weather conditions and dynamic assessment of land.

Key words: agricultural relationships, efficiency, land, weather conditions, resource payoff.

Девяностые годы двадцатого века считаются начальным переходом сельского хозяйства к рыночным отношениям. Характерным для этого периода является отказ от использования традиционных механизмов хозяйствования, присущих административно-плановой экономике, и постепенное