

УДК 330:322

**ДИАГНОСТИКА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ В ПРОЦЕССЕ ОЦЕНКИ
КОНКУРЕНТНЫХ ПОЗИЦИЙ ПРЕДПРИЯТИЯ***Рекиянов С.А.*

Определена необходимость диагностики финансового состояния предприятия как основной характеристики его внутренней среды. Определены показатели диагностики финансового состояния предприятия и выделены стратегические зоны его деятельности в зависимости от значений аналитических показателей.

Ключевые слова: *финансово-хозяйственное состояние, предприятие, показатель, результат, стратегия, конкурентные позиции.*

В условиях изменяющихся конкурентных рынков предприятия осуществляют поиск новых источников конкурентных преимуществ с целью удержания или усиления занимаемых позиций на рынке. В целом современные предприятия испытывают воздействие растущей конкуренции, что определяет необходимость поиска новых источников конкурентного преимущества.

Рыночная среда, претерпевающая изменения от ряда факторов (диверсифицированного спроса, ориентации производителей на индивидуальные запросы потребителей, появление новых товаров, сокращение жизненного цикла товаров, экологические ограничения, увеличение степени неопределенности конъюнктуры, управление дистрибуцией и др.) аккумулируют использование стратегического маркетингового подхода для обеспечения конкурентных преимуществ субъектов рынка. Это обусловило необходимость формирования методов оценки конкурентных позиций предприятий и формирования стратегии их рыночного поведения, направленной на завоевание и удержание конкурентных преимуществ.

Во всем мире завоевание и удержание конкурентных преимуществ зависят от возможностей внедрения передовых технологий, инвестирования инновационных процессов, финансирования маркетинговых мероприятий и т.д. Таким образом, возможности завоевания и удержания конкурентных преимуществ в значительной мере определяются финансовым положением предприятия. В этой связи диагностика финансового положения предприятия приобретает особую актуальность и практическую значимость.

Анализ последних исследований и публикаций. Проблемам конкурентоспособности предприятий посвящено немало работ отечественных и зарубежных авторов. Среди них Р. А. Фатхутдинов, Э. М. Коротков, В. Андрианов, Л. Г. Раменский, М. Портер, Ж.-Ж. Ламбен. Эти исследования позволили определить структуру и факторы конкуренции, факторы достижения конкурентных преимуществ предприятия, разработать подход к формированию стратегии конкурентной борьбы предприятий. В то же время, эти исследования не позволяют оценить влияние финансового состояния предприятия на возможности формирования и удержания конкурентных преимуществ.

Целью статьи является определение подходов к диагностике финансово-хозяйственного положения предприятия в процессе оценки его конкурентных позиций.

Результаты исследования. Конкурентное преимущество хозяйствующего субъекта представляет собой превосходство, высокую компетентность субъекта в какой-либо области деятельности или в выпуске товара по сравнению с конкурирующими хозяйствующими субъектами [1,8]. В то же время, конкурентное преимущество – это результат внешних и внутренних сил, влияющих на организацию [7]. Предметом данного исследования являются именно, характеристики внутренней среды предприятия, а именно, его финансово-хозяйственное положение.

Диагностика финансово-хозяйственного состояния субъекта предпринимательства осуществляется на основе результата финансово-хозяйственной деятельности (РФХД). Этот показатель включает в себя результат финансовой деятельности (РФД) и результат хозяйственной деятельности (РХД):

$$\text{РФХД} = \text{РФД} + \text{РХД} \quad (1)$$

Этот показатель может быть использован для оценки и прогнозирования финансового состояния предприятия, предупреждения неблагоприятных тенденций его функционирования, формирования стратегии конкурентоспособности предприятия.

Результат хозяйственной деятельности рассчитывается путем вычета из брутто-результата эксплуатации инвестиций (БРЭИ) финансово-эксплуатационных потребностей (ФЭП) и величины производственных инвестиций. Этот показатель называется «денежные средства после финансирования развития» и отражает уровень ликвидности предприятия после совершения всего комплекса хозяйственных операций. Положительное значение РХД определяет возможности масштабного внедрения новой техники и технологии, инвестирования в другие виды и сферы деятельности. Значение Результата хозяйственной деятельности рассчитывается по следующей формуле [6]:

$$РХД = \frac{\text{Стоимость произведенной продукции}}{\text{Изменение ФЭП}} - \frac{\text{Производственные инвестиции}}{\text{Обычные продажи имущества}} \quad (2)$$

Результат финансовой деятельности (РФД) отражает финансовую политику предприятия: при привлечении заемных средств он может иметь положительное значение, без привлечения - отрицательное. Значение результата финансовой деятельности рассчитывается по следующей формуле [6]:

$$РФД = \frac{\text{Изменение величины заемных средств}}{\text{Финансовые издержки по задолженности}} - \frac{\text{Налог на прибыль}}{\text{Другие расходы и доходы финансовой деятельности}} \quad (3)$$

Очевидно, что ни одно предприятие не сможет долго придерживаться отрицательного результата финансовой деятельности. Резко отрицательное значение этого показателя может быть компенсировано лишь выражено положительным значением результата хозяйственной деятельности. Поэтому одним из самых простых и эффективных способов достичь равновесия - методом подгонки комбинировать значения РФД и РХД, находящиеся в пределах от 0 % до +/- 10 % добавленной стоимости и имеющих разные знаки.

Вторым важнейшим аналитическим показателем является Экономическая рентабельность активов (ЭР). Расчет этого показателя основывается на наиболее общей формуле, характеризующей эффективность затрат и вложений:

$$ЭР = \text{НРЭИ} / \text{Объем актива} \quad (4)$$

При этом под эффектом производства понимают Нетто - результат эксплуатации инвестиций (НРЭИ) - прибыль до выплаты процентов за кредит и налога на прибыль. Именно НРЭИ является источником выполнения налоговых обязательств предприятия перед государством, выплаты процентов кредиторам и дивидендов акционерам. Оставшаяся после этих выплат нераспределенная прибыль финансирует развитие предприятия. НРЭИ легко рассчитать по данным учета и бухгалтерской отчетности, прибавив к балансовой прибыли проценты за кредит, относимые на себестоимость. Под затратами и вложениями понимают объем актива, поскольку именно в активе баланса отражены направления расходования средств.

Следующим показателем, влияющим на выработку стратегических решений, являются темпы роста оборота предприятия (ТРО).

Количественным значением этого показателя может выступать коэффициент трансформации, полученный путем модификации формулы расчета экономической рентабельности, разработанной экономистами фирмы «Дюпон де Немур» и известной как «Формула Дюпона»[6]:

$$\text{Эр} = \text{НРЭИ} / \text{Оборот} \times 100\% \times \text{Оборот} / \text{Оборот} = \text{НРЭИ} / \text{Оборот} \times 100\% = \text{КМ} \times \text{КТ} \quad (5)$$

Полученный таким образом коэффициент трансформации показывает, сколько гривен оборота снимается с каждой гривны актива, то есть в какую величину оборота трансформируется каждая гривна актива предприятия. КТ также можно воспринимать как оборачиваемость активов. В такой трактовке КТ показывает, сколько раз за данный период оборачивается каждая гривна активов.

Показатель КМ - коммерческая маржа показывает, какой НРЭИ дает каждые 100 гривен оборота (обычно КМ выражается в процентах). По существу, это экономическая рентабельность оборота или рентабельность продаж. КМ и КТ - два важнейших финансовых показателя, служащих для анализа факторов изменения рентабельности и порождающих важнейшую дилемму финансового менеджмента - рентабельность или ликвидность.

При расчетах темпов роста оборота следует применять широко используемый финансовом планировании и прогнозировании метод формулы: при неизменной структуре пассива темпы роста оборота применимы к темпам роста баланса.

Анализ приведенных показателей позволяет выявить наиболее эффективные пути реализации стратегических целей инвестиционной деятельности, спрогнозировать «критический путь» предприятия на ближайшие годы, наметить допустимые пределы риска и выявить порог возможностей предприятия.

В зависимости от значения результата финансово - хозяйственной деятельности в диссертации предложено осуществление стратегического позиционирования деятельности предприятия, выделив при этом три стратегические зоны:

зона успеха ($\text{РФХД} > 0$);

зона равновесия ($\text{РФХД} = 0$);

зона кризиса ($\text{РФХД} < 0$).

Учитывая уровень экономической рентабельности и темпы роста оборота можно наметить ряд стратегических решений для той или иной зоны деятельности, а также возможные риски, которым подвержено предприятие при данном значении результата его финансово - хозяйственной деятельности.

Зона успеха характеризуется выражено положительным значением РФХД. Это характеризует устойчивое положение предприятия, который имеет избыток ликвидных средств и в меньшей степени подвержен риску и может позволить себе отказаться от дальнейших заимствований, если того не требует интересы внутреннего равновесия. Оптимальная структура пассива в этом случае определяется в зависимости от значения эффекта финансового рычага, уровня экономической рентабельности и показателей оборачиваемости средств. Устойчивое положение позволяет иметь высокую долю заемных средств без ущерба для финансового состояния предприятия.

При высоком уровне экономической рентабельности предприятие может выступать в роли стратегического инвестора: финансировать дочерние компании и филиалы, создавать венчурные структуры и заниматься учредительством. Чтобы компенсировать риск старения материнской компании, предприятие может начинать поиск новых видов деятельности, проводить политику дифференциации и обновления ассортимента, стабилизируя тем самым результат финансово - хозяйственной деятельности.

Зона равновесия характеризуется заниженными темпами роста оборота, недостаточным использованием внутренних резервов предприятия. В некоторых случаях это может быть стареющее предприятие, использующее остаточный спрос, не привлекающий крупных производителей. Цель такого предприятия – «оживление» производственно - хозяйственной деятельности, а потенциальная опасность - попасть в зону кризиса. В зависимости от значения аналитических показателей предприятие может продолжать заимствования, задействовать финансовые результаты и создавать дополнительные ликвидные средства. При достаточно высоких показателях оборачиваемости предприятие может постепенно увеличивать плечо финансового рычага до его порогового значения. Однако, находясь в зоне равновесия, особенно при низких значениях экономической рентабельности, предприятию следует опасаться перемены знака финансового рычага при повышении процентных ставок.

Зона кризиса в целом характеризуется отрицательным значением РФХД и дефицитом ликвидных средств. На данном этапе положение предприятия является довольно неустойчивым, поэтому вне зависимости от уровня экономической рентабельности предприятие должно пытаться достичь равновесия путем создания ликвидных средств и увеличения их оборачиваемости. При высоких показателях оборачиваемости возможно умеренное заимствование средств, однако отказ от дальнейших заимствований со стороны кредиторов, так как они не испытывают доверия к предприятию. Оптимальным соотношением собственных и заемных источников финансирования в этом случае будет 0,5 - 0,6.

ВЫВОДЫ

Диагностика финансово-хозяйственного состояния предприятия на основе предложенных показателей позволяет определить потенциальные риски, характерные для той или иной зоны деятельности предприятия и стратегические решения, направленные на обеспечение и удержание конкурентных преимуществ.

Определение стратегической позиции предприятия является основой принятия стратегических решений и неотъемлемым элементом механизма управления конкурентоспособностью предприятия. Система рекомендаций стратегического характера, предложенная автором, позволит определить возможности реализации поддержания внутреннего финансового равновесия предприятия, что определяет возможности реализации мероприятий, направленных на достижение и удержание конкурентных преимуществ предприятия.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Аблонин С.Н. SWOT - анализ деятельности предприятия. – М.: Пресс, 2001. – 215 с.
2. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия. – СПб.: Питер, 1999. – 289 с.
3. Азоев Г.Л. Конкуренции: анализ, стратегия и практика. – М.: Центр экономики и маркетинга, 1996. – 113 с.
4. Иванов Ю.Б. Конкурентоспособность предприятия в условиях формирования рыночной экономики: Моногр. – Харьков, 1997. – 316 с.
5. Портер Майкл Е. Стратегия конкуренції: Пер. з англ.. – К.: Основи, 1998. – 345 с.
6. Стоянова Е.С. Финансовый менеджмент. – М.: Перспектива, 1995. – 126 с.
7. Хруцкий В., Корнеева А. Современный маркетинг: Настольная книга по исследованию рынка. – М.: Финансы и статистика, 1999. – 126 с.
8. Фагхутдинов Р.А. Конкурентоспособность: экономика, стратегия, управление. – М.: ИНФРА – М., 2000. – 256 с.