

Литература

1. Ерошина, Н.О., Беляев, Е.В. Кризис инвестиционной сферы экономики и пути его преодоления // Материалы междунаучно-практ. конф. «Инновационное развитие регионов в условиях глобализации», Иваново-Плёт 3-5.09.15: ИВГУ, 2015. Ч1.- с.16-20.
2. Турляй В.В. Процессное управление материально-техническим обеспечением предприятия / В.В. Турляй, С.Б. Куцына, К.В. Логинов; под ред. В.В. Турляя. - СПб.: СПбГИЭУ, 2014.-134 с.
3. Волгин В.В. Склад: организация, управление, логистика / В.В. Волгин.- 5-е изд., перераб. и доп. - М.: Дашков и Ко, 2014.-736 с.
4. Линдере М.Р. Управление снабжением и запасами. Логистика / М.Р. Линдере, Х.Е. Фирон А.С.- пер. с англ. - СПб.: Victory, 2012.-759 с.

УДК 65.012

**МЕТОДЫ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ПОТЕНЦИАЛЬНОЙ ФИНАНСОВОЙ
УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ: СОДЕРЖАНИЕ И СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ**

Кайгородов Алексей Георгиевич (kagivsu2008@rambler.ru)

Шекшуева Светлана Владимировна

ФГБОУ ВПО «Ивановский государственный университет»

В статье рассматриваются методические аспекты определения нового финансового показателя – потенциальная финансовая устойчивость предприятия. Проводится сравнение методов расчета этого показателя, даются рекомендации по их практическому использованию.

Ключевые слова: предприятие, финансовое состояние, потенциальная финансовая устойчивость, методы расчета.

Обеспечение финансовой устойчивости предприятий и ее повышение имеет важное значение для стабильного развития экономики страны, особенно в период кризисной ситуации. Поэтому данному аспекту деятельности хозяйствующих субъектов уделяется повышенное внимание специалистов как в России, так и за рубежом [1, 2, 4, 9, 10].

Однако финансовая устойчивость, рассчитанная на основе данных бухгалтерской отчетности предприятия, отражает его финансовое положение в прошлом, уже закончившемся периоде и не характеризует все имеющиеся возможности хозяйствующего субъекта по ее повышению за счет лучшего использования ресурсов, которыми располагает последний. В то же время именно потенциал роста финансовой устойчивости имеет первостепенное значение в бизнесе при принятии управленческих решений, например, при покупке предприятия, его модернизации или при смене собственника. Однако вопрос о потенциальной финансовой устойчивости предприятия разработан крайне недостаточно, хотя начало его исследованию уже положено [5, 6, 7].

В этой связи наибольшее теоретическое и практическое значение имеет вопрос о методах оценки потенциальной финансовой устойчивости предприятия. В литературе предложено два метода определения потенциальной финансовой устойчивости предприятия [3, с. 86-102]: упрощенный (или экспресс-метод), в основу которого положен предварительный расчет коэффициента использования финансового

потенциала предприятия; детализированный метод, базирующийся на пофакторном расчете показателя потенциальной финансовой устойчивости. Рассмотрим принципиальные аспекты названных методов и сравним их преимущества и ограничения.

Как уже отмечалось, при применении первого метода необходимо предварительно определить величину коэффициента использования финансового потенциала предприятия ($K_{исп.ф.п.}$), который рассчитывается как соотношение его текущей стоимости ($C_{тек.}$) и рыночной стоимости ($C_{рын.}$): $K_{исп.ф.п.} = C_{тек.} / C_{рын.}$. При этом полагается, что $C_{рын.}$, рассчитанная методом дисконтирования денежных потоков в рамках доходного подхода, отражает величину финансового потенциала предприятия ($C_{потенц.}$), а $C_{тек.}$ характеризует его использование, показывая тем самым качество управления всеми видами ресурсов. Поэтому разность $(1 - K_{исп.ф.п.})$ предлагается называть коэффициентом резерва улучшения использования финансового потенциала предприятия ($K_{рез.ф.п.}$), который отражает в стоимостном выражении совокупную величину неиспользуемых в данный момент возможностей повышения его финансовой устойчивости. При этом финансовую устойчивость предлагается измерять коэффициентом финансирования, который показывает соотношение собственных и заемных средств предприятия, нагляден, легко вычисляется по данным бухгалтерского баланса и связан с другими индикаторами финансовой устойчивости – коэффициентами автономии и финансовой зависимости.

Зная $K_{рез.ф.п.}$ и величину коэффициента финансирования за отчетный период, можно достаточно просто рассчитать потенциальную финансовую устойчивость предприятия. Для этого необходимо величину его финансового потенциала ($C_{потенц.}$) умножить на коэффициент резерва улучшения использования финансового потенциала ($K_{рез.ф.п.}$). Полученную абсолютную величину резервных ресурсов предприятия можно затем использовать в трех направлениях в зависимости от намеченной стратегии и тактики укрепления его финансового состояния: 1) увеличение собственных финансовых ресурсов; 2) уменьшение величины заемных средств; 3) наиболее целесообразное в данный момент распределение дополнительных ресурсов между первым и вторым направлениями.

Если, например, собственные средства предприятия по бухгалтерскому балансу за отчетный период составили 100 млн руб., а заемные – 120 млн, то фактический коэффициент финансирования, отражающий его финансовую устойчивость, будет равен 0,83, то есть ниже нормальной величины. При коэффициенте резерва финансового потенциала, который предварительно вычислен на основе сопоставления его текущей и рыночной стоимости, 0,3, абсолютная величина неиспользуемых ресурсов, то есть возможностей, может достичь 66 млн руб. ($220 \cdot 0,3$). В этом случае потенциальная финансовая устойчивость ($ФУ_{потенц.}$) при наиболее полном и эффективном использовании имеющегося потенциала может составить следующую величину.

1. При использовании всех резервов для пополнения собственных средств – первый вариант:

$$ФУ^1_{потенц.} = (100 + 66) / 120 = 1,38.$$

2. При направлении имеющихся резервов только на уменьшение заемных средств – второй вариант:

$$ФУ^2_{потенц.} = 100 / (120 - 66) = 1,85.$$

3. При использовании имеющихся резервов для пополнения собственных средств (50 %) и для уменьшения заемных средств (50 %) – третий вариант:

$$ФУ^3_{потенц.} = (100 + 33) / (120 - 33) = 1,53.$$

Как видно из приведенного примера, при наиболее полном использовании имеющихся ресурсов финансового потенциала предприятия его финансовая устойчивость может быть существенно повышена, и наибольшего значения она достигает при втором варианте, когда все имеющиеся резервы направляются только на сокращение заемных средств. Несколько меньшая величина потенциальной финансовой устойчивости достигается при третьем варианте, при котором выявленные резервы распре-

деляются между пополнением собственных средств и сокращением заемных. Минимальное повышение потенциальной финансовой устойчивости обеспечивается при первом варианте, когда все выявленные резервы направляются на увеличение собственных средств предприятия.

На первый взгляд, преимуществом, с позиции повышения финансовой устойчивости предприятия, обладает второй вариант. Однако следует принять во внимание, что в этом случае (равно как и при принятии третьего варианта) общая величина располагаемых финансовых ресурсов остается без изменения. В то же время первый вариант, кроме повышения финансовой устойчивости, позволяет обеспечить дополнительные ресурсы для дальнейшего развития предприятия и роста его эффективности. Поэтому при выборе наиболее целесообразного варианта следует учитывать выбранную предприятием стратегию и тактику развития. Иначе говоря, повышение финансовой устойчивости предприятия нельзя рассматривать как единственную цель, не учитывая задачи увеличения объема производства и повышения его эффективности.

Таким образом, рассмотренный экспресс-метод позволяет быстро вычислить показатели потенциальной финансовой устойчивости, если известны рыночная и текущая стоимость предприятия. Однако оперативное определение рыночной и текущей стоимости предприятия, которое не относится к публичному акционерному обществу, чьи акции ежедневно котируются на фондовой бирже, – это довольно трудоемкая и дорогостоящая задача, которую сложно решать большинству отечественных предприятий. Поэтому указанный метод вряд ли может найти широкое распространение на практике.

Рассмотрим далее детализированный метод, базирующийся на пофакторном расчете потенциальной финансовой устойчивости. Акцент при его применении рекомендуется делать на внутренних факторах, влияющих на финансовое состояние предприятия, так как на них оно может оказывать управляющее воздействие, в отличие от внешних факторов (стихийные бедствия, войны, кризисные ситуации в мировой экономике). В связи с этим учитываются три группы факторов, оказывающих влияние на финансовый, производственный и рыночный виды потенциала предприятия и использование соответствующих ресурсов.

Например, известно, что повышение уровня использования производственного потенциала (производственной мощности), как правило, снижает затраты на производство продукции и увеличивает прибыль предприятия, которая служит основным источником его собственных ресурсов. Однако, учитывая, что стопроцентная загрузка производственных мощностей в усло-

виях рынка труднодостижима, рекомендуется ориентироваться на уровень использования этого ресурса, реально достигнутый основными конкурентами предприятия.

Иными словами, при применении детализированного метода следует использовать подход, принятый в конкурентном бенчмаркинге: нахождение самых лучших достижений у предприятий-конкурентов в данной сфере деятельности (или отрасли) для использования их положительного опыта [8, с. 66-67].

В этом случае для определения наилучшего показателя использования производственной мощности, оборотных средств или иного ресурса необходимо проранжировать его значения за определенный период сначала по исследуемому предприятию, затем по предприятиям-конкурентам и выбрать наиболее высокий показатель за лучший год периода. Он и принимается за эталонное значение, например, загрузки производственной мощности. Сравнение фактических показателей (использования производственной мощности, оборачиваемости оборотных средств, рентабельности и других индикаторов) на изучаемом предприятии с эталоном выявит резервы их улучшения и степень влияния на финансовую устойчивость предприятия. Сведение воедино всех выявленных в процессе такого анализа резервов и оценка влияния их на финансовое состояние предприятия позволит определить его потенциальную финансовую устойчивость как показатель, отражающий наиболее полное использование его экономического и финансового потенциала.

Приведем пример [3, с. 96-97]. Известно, что объем реализации на предприятии возрос за год с 5 до 7 млн руб., а среднегодовые остатки оборотных средств при этом уменьшились с 600 до 500 тыс. руб. Следовательно, коэффициент оборачиваемости оборотных средств увеличился с 8,3 до 14, а продолжительность оборота снизилась с 43,4 до 25,7 дня. В этом случае абсолютное высвобождение оборотных средств за счет ускорения их оборота составило 100 тыс. руб. (600-500), а относительное - свыше 343 тыс. руб. [500000 / (7000000 / 8,3)].

Продолжим рассмотрение примера. Допустим, что наилучшее значение коэффициента оборачиваемости на предприятиях-конкурентах в данной отрасли достигло в этом же году 18,0. Продолжительность оборота оборотных средств в этом случае сокращается до 20 дней. При условии достижения на изучаемом предприятии такой же скорости оборота оборотных средств в результате улучшения управления ими размер их можно снизить до 388889 руб. (7000000 / 18) и высвободить из оборота более 454 тыс. руб. (7000000 / 8,3 - 7000000 / 18). Следовательно, на эту величину можно было бы сократить размер заемных средств, улучшив

тем самым соотношение между собственными и заемными активами, а значит, повысить финансовую устойчивость предприятия за счет лучшего управления оборотными средствами, приблизив ее фактическое значение к потенциально возможной величине.

Таким образом, сопоставление содержания рассмотренных выше методов определения потенциальной финансовой устойчивости предприятия, подходов, положенных в их основу, позволяет сделать следующие выводы.

1. Потенциальная финансовая устойчивость как один из основных финансово-экономических показателей, характеризующих результаты деятельности предприятия, имеет большие перспективы для использования в практике финансового менеджмента и других сферах управления для укрепления финансового состояния хозяйствующих субъектов.

2. Предпочтение в практике финансового менеджмента следует отдать детализированному методу определения потенциальной финансовой устойчивости, базирующемуся на пофакторном расчете этого показателя.

Во-первых, он свободен от недостатков экспресс-метода (трудоемкость регулярной оценки рыночной и текущей стоимости предприятия, затраты значительных ресурсов на привлечение профессиональных оценщиков, невозможность использования результатов оценки для оперативного управления).

Во-вторых, детализированный метод более органично вписывается в деятельность и финансовую, и экономической служб предприятия, которые повседневно работают с информацией, необходимой для расчета потенциальной финансовой устойчивости.

3. Регулярный расчет показателя потенциальной финансовой устойчивости позволит включить его в систему мониторинга, что, несомненно, повлечет повышение качества финансового менеджмента на предприятии и стабильности в его работе.

Литература

1. Волынский В.Ю., Лебедева Р.Г. Современное состояние теории и практики оценки финансовой устойчивости предприятия // Сборник науч. трудов вузов России «Проблемы экономики, финансов и управления производством». Вып. 31. / Иван. гос. хим.-техн. ун-т. Иваново, 2012. С. 12-16.
2. Грачев А.В. Анализ и управления финансовой устойчивостью предприятия: Учебно-практическое пособие. М.: Изд-во «Финпресс», 2002.
3. Кайгородов А.Г., Шекшуев А.В. Потенциальная финансовая устойчивость предприятия в системе управления экономикой: монография. – Иваново: Иван. гос. ун-т, 2015.

4. Кован С.Е., Кочетков Е.П. Финансовая устойчивость предприятия и её оценка для предупреждения его банкротства // Экономический анализ: теория и практика. 2009. №15. С. 52-60.
5. Шекшуев А.В. К вопросу о классификации и потенциале финансовой устойчивости предприятия // Вестник ИГЭУ. 2011. №2. С. 108-111.
6. Шекшуев А.В. Потенциальная финансовая устойчивость предприятия: сущность и подходы к оценке // Труды Вольного экономического общества России. Т. 163. М., 2012. С. 682-692.
7. Шекшуев А.В. Устойчивость предприятия как системного объекта: содержание и типология /А.В. Шекшуев // Труды Вольного экономического общества России. Т. 136. М., 2010. С. 563-571.
8. Экономический словарь / Под ред. А.Н. Азрилияна. 2-е изд. М.: Институт новой экономики, 2008.
9. Hak, Tomas. Sustainability indicators: a scientific assessment. Washington, DC [u.a.], Island Press, 2007. 413 p.
10. Zink, Klaus J. Corporate sustainability as a challenge for comprehensive management. Heidelberg, Physica-Verl., 2008. 268 p.

УДК 338.242

ПРИМЕНЕНИЕ ОРГАНИЗАЦИОННО-УПРАВЛЕНЧЕСКИХ ИННОВАЦИЙ ПРИ РЕАЛИЗАЦИИ ИННОВАЦИОННОГО ПРОЕКТА

Киселева Оксана Николаевна (oksana@briik.ru)

ФГБОУ ВО «Саратовский государственный технический университет имени Гагарина Ю.А.»

В статье автором предлагается механизм реализации организационно-управленческой инновации на российских предприятиях как основы эффективного внедрения продуктовых и технологических инноваций.

Ключевые слова: развитие, инновационная деятельность, организационно-управленческие инновации, инновационный проект, управляющая компания.

Проблема инновационного развития отечественных предприятий не теряет актуальности уже на протяжении многих лет. На сегодняшний день осуществление инновационной деятельности является для российских предприятий принципиальным вопросом в рамках не только развития, но и сохранения своей деятельности. С одной стороны, рост требований к качеству и цене продукции со стороны потребителей, с другой стороны, ужесточающиеся условия функционирования на мировом и внутреннем рынках в результате политических и экономических событий, определяют продуктовые и технологические инновации как некоторую «панацею» решения сложной современной ситуации для отечественных предприятий.

Однако, несмотря на объективную актуальность указанного вопроса, уровень инновационной активности предприятий нашей страны остается низким, не позволяющим достигнуть каких-либо преимуществ на мировом рынке. Как указывается специалистами, «несмотря на реализуемый курс на инновационную модель экономического роста, сохраняется очень низкий для мировой державы уровень инновационной активности. Он практически не изменился даже во время экономического подъема. К сожалению, в настоящее время нет оснований говорить о крупномасштабных технологических прорывах в промышленности, интенсив-

ном освоении результатов исследований и разработок» [5, с. 168].

По мнению автора, одной из причин сложившейся ситуации является «неготовность» руководителей отечественных предприятий к инновационной деятельности. Сегодня потребности рынка выражаются не только в новой продукции и услугах, но и в новых подходах к управлению, новых управленческих процедурах и методах, способных обеспечить процесс обновления технической и технологической базы предприятий, разработку, внедрение и реализацию новой конкурентоспособной продукции.

Как указывается научным сотрудником Института экономики и организации промышленного производства СО РАН Кравченко Н., нетехнологические инновации, наряду с технологическими, играют важную роль «в процессе «креативного разрушения» старого экономического порядка и возникновения нового» [4]. Ведь для достижения качества и уникальности продукции, должно быть правильно сформировано управление деятельностью компании. Соответственно, одним из факторов успешного развития в настоящее время является использование организационно-управленческих инноваций как новых знаний в сфере управления, выражающихся в новых подходах, способах, механизмах управления, направленных, в конечном счете, на повышение эффективности и результативности системы управления.