

Проводимый CompNet анализ по оценке конкурентоспособности фирм, отраслей и стран даёт возможность понять причины различий в средней производительности труда между странами (например, между Венгрией и Словацкой Республикой).

Средняя производительность труда венгерских фирм больше, чем словацких фирм (24200 евро на одного работника против 23 600), но средняя фирма в Венгрии на самом деле менее продуктивна, чем в Словацкой Республике (18 600 евро на одного работника против 20 500). Таким образом, данный факт позволяет говорить о том, что количество фирм более производительных в Венгрии относительно больше, чем в Словацкой Республике, что приводит к композиционному эффекту и увеличению средней производительности труда.

Также это исследование показало, что различия в производительности труда между странами могут быть вызваны различиями в эффективности распределения ресурсов. Совокупная производительность в стране может частично отставать потому, что имеющиеся ресурсы не распределяются эффективно по фирмам в рамках отрасли.

В заключение следует отметить, что база данных CompNet позволяет исследовать, как взаимосвязаны производительность труда, размер фирмы и расходы на оплату единицы труда, выявить фирмы с наиболее высоким уровнем производительности труда и с минимальным. Детализированная информация по результатам оценки конкурентоспособности стран может стать основой при разработке политики, направленной на повышение производительности труда, как отдельных стран, так и в целом Евросоюза.

УДК 658.152

ИССЛЕДОВАНИЕ ЗАКУПНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СП ЗАО «МИЛАВИЦА» И НАПРАВЛЕНИЯ ЕЕ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ

Студ. Кишуля Е.Е., ст. преп. Жучкевич О.Н.

Витебский государственный технологический университет

СП ЗАО «Милавица» - предприятие, специализирующиеся на производстве и реализации корсетных изделий, купальных костюмов и других товаров потребительского назначения, – относится к категории экспортоориентированных. Коллекции «MILAVITSA», «Alisee», «Aveline», «HIDALGO» известны как на отечественном, так и на зарубежных рынках. Среди конкурентов предприятия - фирмы России, Прибалтики, Италии, Германии, Польши, Турции, Китая. Это предьявляет повышенные требования к деятельности предприятия с целью обеспечения устойчивой конкурентной позиции. Важным является производство и поставка на рынок конкурентоспособной продукции, обеспечивающей поддержание высокого имиджа предприятия.

Исследование деятельности предприятия, показало, что за последние 2 года, несмотря на увеличение прибыли от реализации (на 2,3%) и рентабельности продукции (с 30,2% в 2013г. до 32,8% в 2014 г.), произошло значительное снижение объемов деятельности. Так, объем производства в натуральном выражении снизился на 5879 тыс. шт., и составил 73,9% к уровню предыдущего года, а выручка от реализации – на 14195 млн. руб. (93,7% к уровню 2013 г.). Во многом это обусловлено усилением рыночной конкуренции и снижением покупательной способности населения.

В таких условиях актуальным является изыскание резервов повышения эффективности деятельности, направленных на снижение затрат, повышение качества продукции, удовлетворение спроса различных категорий покупателей. В значительной степени решение этих задач возможно уже на стадии закупок, когда осуществляется выбор поставщиков материальных ресурсов, обоснование заказов на закупку, доставка материалов.

В настоящее время предприятие осуществляет закупку разнообразных материалов как у отечественных, так и у зарубежных поставщиков. Наибольший объем закупок характерен для эластичного полотна (1302 тыс. рулонов в год), эластичного кружевного полотна (685 тыс. рулонов) и трикотажного полотна (507 тыс. рулонов). Основными поставщиками этих материалов являются фирмы «Iluna Group SPA» (Италия), «Fratelli Leoni SPL» (Франция), также ОАО «Купалинка» (Республика Беларусь). Их удельный вес в общем объеме закупок в 2014 году составил 44,5%, 21,6% и 17,7% соответственно. В то же время предприятие работает с поставщиками России, Латвии, Польши.

Так, эластичное полотно, используемое для пошива корсетных изделий, закупается у фирм «Iluna Group SPA» (Италия) и «Дата Скан Престиж» (Россия). При этом, если полотно итальянского поставщика используется для пошива особо модных коллекций, реализуемых не только на белорусском, но и на мировом рынках, то полотно российского поставщика «Дата Скан Престиж» используется для пошива коллекции «Aveline», отличающийся простотой своих конструкторских решений и использованием сырья среднего уровня качества. Потому для снижения себестоимости готовых изделий и обеспечения их ценовой привлекательности для покупателей более целесообразным является закупка более дешевого эластичного полотна. Это возможно при работе с отечественным поставщиком - ОАО «Купалинка». Помимо более низкой цены, у данного поставщика есть дополнительные преимущества: использование натурального сырья (5% хлопка взамен 100% синтетики), расчеты в национальной валюте, а значит, уменьшение степени валютного риска, а также снижение расходов на доставку. Как показали расчеты, в результате замены поставщика экономия денежных средств на закупку составит 27430 млн. руб., что позволит получить

РАЗДЕЛ 2

прирост прибыли в сумме 37 млн. руб. Кроме того, будет решен вопрос уменьшения доли импортных закупок, что актуально для отечественной экономики.

При исследовании закупочной деятельности СП ЗАО «Милавица» также было выявлено, что существенное место в объеме закупок занимает фурнитура (около 15 %). Ее качество во многом определяет качество готовых изделий и позволяет формировать их более высокие потребительские свойства.

Среди поставщиков фурнитуры преобладают итальянская фирма «Iluna Group SPA» (33,2%), польская форма ООО «Прингтроник» (18,1%) и российские поставщики (18,8%). Анализ выявил, что вследствие закупки фурнитуры низкого качества, в частности, крючков производства ООО «Прингтроник» (Польша), на предприятии имеет место большой возврат продукции из организаций торговли. В 2014 г. по видам изделий он составил от 12% до 35% (таблица 1).

Таблица 1 – Возврат изделий из организаций торговли

Вид продукции	Величина партии заказа крючков, штук	Количество корсетных изделий, изготовленных с использованием крючков, штук	Возврат товаров	
			штук	%
Бюстгальтер (мод. 328GS)	32364	16182	5664	35
Грация (мод. 16193W)	89379	29793	6853	23
Бюстгальтер (мод. А346F)	98684	49342	5921	12
Полуграция (мод. FS367)	53823	17941	5023	28

Источник: собственная разработка на основе данных предприятия.

Основной причиной возврата товаров являются жалобы покупателей на дискомфорт при использовании изделия. По оценкам экспертов это связано с низким качеством металла, применяемого для изготовления крючков. Поэтому целесообразно отказаться от заказов фурнитуры в ООО «Прингтроник» и закупать их в необходимом объеме у латвийской фирмы «AS, ARTA-F». Экономия денежных средств предприятия при этом составит 4,1 млн. руб. Кроме того, выпуск более качественной продукции позволит сохранить высокий имидж предприятия на отечественном и зарубежном рынке.

В настоящее время при организации закупок важным является скорость и качества доставки закупаемых материалов. Анализ деятельности СП ЗАО «Милавица» показал, что на предприятие часто поступают спонтанные заказы на пошив партии изделий с использованием эластичного кружевного полотна, при которых необходимым является организация срочных закупок материалов. Эластичное кружевное полотно используется для пошива коллекции «Alisee», которая пользуется большой популярностью за рубежом и приносит предприятию стабильный доход.

Все основные поставщики эластичного кружевного полотна находятся за рубежом, поэтому быстрая доставка материала с более низкими затратами актуальна для предприятия. Большая часть закупок эластичных кружевных полотен осуществляется у французской фирмы «Frateli Leoni SPL» и польской фирмы «Грифос Плюс». Условия работы с поставщиками представлены в таблице 2.

Более выгодным является французский поставщик эластичных кружевных полотен «Frateli Leoni SPL», так как у данного поставщика срок доставки товара почти в пять раз меньше, чем у конкурента. И хотя транспортные расходы при доставке воздушным транспортом выше, существенным отличием является грузоподъемность транспорта. Одним автомобилем невозможно доставить партию сырья, необходимую для непрерывной месячной работы предприятия. Одновременное же использование двух автомобилей увеличивает сумму транспортных расходов в два раза (до 10378 тыс. руб.), превышая при этом транспортные расходы при доставке самолетом на 898 тыс. руб.

Таблица 2 – Сравнительная характеристика поставщиков эластичного кружевного полотна

Характеристика	«Грифос Плюс»	«Frateli Leoni SPL»
Страна происхождения	Польша	Франция
Способ доставки товара	Автомобильный транспорт	Воздушный транспорт
Расходы на транспортировку (за один рейс), тыс. руб.	5189	9480
Срок поставки (включая комплектацию заказа), дней	14	3
Количество поставок в год	10 - 11	24
Количество рулонов перевозимых одним транспортным средством, тыс. штук	5	17
Потребность в полотне, тыс. рулонов:		
- годовая	120	616
- дневная	330	1711
Ассортимент продукции, выпускаемой из эластичного кружевного полотна	Коллекция «Alisee» (артикул полотна EL3B85)	Коллекция «Alisee» (артикул полотна EL3A85)

Источник: собственная разработка на основе данных предприятия.

В настоящее время средняя дневная выручка от продажи коллекции «Ализе» составляет около 1971,4 млн. руб. Учитывая время доставки полотна, величина упущенной выгоды, в виде произведенной и нереализованной продукции, за время осуществления доставки фирмой «Грифос Плюс» может составлять порядка 27599,6 млн. руб., в то время, как при доставке материалов фирмой «Frateli Leoni SPL» – всего 5914,2 млн. руб. В целом, при организации доставки всей партии эластичного кружевного полотна французской фирмой «Frateli Leoni SPL» с использованием воздушных перевозок сумма выручки при производстве и реализации дополнительного объема продукции может составить 21685,4 млн. руб., прирост прибыли - 5855,1 млн. руб.

Таким образом, анализ закупочной деятельности СП ЗАО «Милавица» показал необходимость более тщательной оценки условий закупок и возможных результатов закупочной деятельности, что позволяют обосновывать новые варианты взаимодействия с поставщиками, повышающие эффективность производственно-коммерческой деятельности предприятия и обеспечивающие определенные конкурентные преимущества на рынке сбыта.

УДК 658.14/.17

ДИСКУССИОННЫЕ ВОПРОСЫ В ОЦЕНКЕ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

Студ. Трухан О.Д., к.э.н., доц. Дём О.Д.

Витебский государственный технологический университет

В условиях рыночной экономики проблема оценки экономического развития предприятия распадается на ряд отдельных вопросов, ключевым из которых является финансовый анализ.

В экономической науке существуют различные подходы к проведению анализа финансового состояния предприятия. Для выявления наиболее эффективной и универсальной методики, проведем сравнительный анализ трёх наиболее популярных подходов.

Методика проведения анализа финансового состояния, предлагаемая А.Д. Шереметом предназначена для оценки финансовой устойчивости его деловых партнеров в условиях рыночной экономики. Методика включает следующие блоки анализа: общая оценка финансового состояния и его изменения за отчетный период; анализ финансовой устойчивости предприятия; анализ ликвидности баланса; анализ деловой активности и платежеспособности предприятия. Анализ финансового состояния предприятий нацелен на их комплексную рейтинговую оценку. В качестве исходных данных в методике используется информация из бухгалтерского баланса (форма №1) и отчета о прибылях и убытках (форма №2).

Предлагаемая методика делает количественно измеримой оценку надежности делового партнера по результатам его текущей и предыдущей деятельности, однако ее применение ограничено в основном сферой материального производства. Ограничение связано с набором исходных показателей для рейтинговой оценки.

В.В. Ковалев предлагает оценивать финансовое состояние предприятия в виде экспресс-анализа финансового состояния и детализированного анализа финансового состояния. Экспресс-анализ выполняется с использованием совокупности двух групп аналитических показателей:

1. Оценка экономического потенциала субъекта хозяйствования включает следующие показатели:

1.1 Оценка имущественного положения: величина основных средств и их доля в общей сумме активов; коэффициент износа основных средств; общая сумма хозяйственных средств, находящихся в распоряжении предприятия.

1.2 Оценка финансового положения: величина собственных средств и их доля в общей сумме источников; коэффициент текущей ликвидности; доля собственных оборотных средств в общей их сумме; доля долгосрочных заемных средств в общей сумме источников; коэффициент покрытия запасов

1.3 Наличие «больных статей в отчетности»: убытки; ссуды и займы, не погашенные в срок; просроченная дебиторская и кредиторская задолженность.

2. Оценка результативности финансово-хозяйственной деятельности производится с помощью системы показателей:

2.1 Оценка прибыльности: прибыль; рентабельность общая; рентабельность основной деятельности.

2.2 Оценка динамичности: сравнительные темпы роста выручки, прибыли и капитала; оборачиваемость активов; продолжительность операционного и финансового цикла; коэффициент погашаемости дебиторской задолженности.

2.3 Оценка эффективности использования экономического потенциала: рентабельность авансированного и собственного капитала

Экспресс-анализ может завершаться выводом о целесообразности или необходимости более углубленного и детального анализа финансовых результатов и финансового положения.

Перейдем к рассмотрению третьей методики анализа финансового состояния, предложенной Савицкой Г. В..

Под финансовым состоянием здесь понимается способность предприятия финансировать свою деятельность. Оно характеризуется обеспеченностью финансовыми ресурсами, необходимыми для нормального функционирования предприятия, целесообразностью их размещения и эффективностью