

## ОЦЕНКА ФИНАНСОВОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЙ ТЕКСТИЛЬНОЙ И ШВЕЙНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

*Зам. нач. управления – начальник отдела контроля МНС по  
Железнодорожному району г. Витебска Коваленко С.Д.,  
к.т.н., доц. Савицкая Т.Б., ст. преп. Бабеня И.Г.*

*Витебский государственный технологический университет*

В современных условиях хозяйствования разработка действенной результативной стратегии является необходимой составляющей успешного бизнеса. В связи с этим встает вопрос о выборе инструментария оценки потенциала организации, который позволяет выявить внутренние возможности и скрытые резервы организации.

Применительно к коммерческому предприятию термин «потенциал» употребляется в сочетании с различными видами ресурсов, находящихся в его распоряжении, и функциональных областей его деятельности. В частности, речь может идти о таких видах, как ресурсный потенциал, потенциал менеджмента, финансовый, инновационный, маркетинговый потенциал и др. Все перечисленные виды потенциалов могут быть интегрированы в финансово-экономический потенциал организации.

**В общем смысле финансовый потенциал** – совокупность находящихся в распоряжении организации финансовых ресурсов и возможностей их эффективного использования с целью получения максимально полезного эффекта.

Предлагается проводить оценку финансового потенциала предприятия по следующим критериям:

1. Рост стоимости организации. Стоимость бизнеса – один из основных оценочных показателей качества управления финансами в организации. В данном случае ее предлагается рассчитывать как отношение чистой прибыли организации к средневзвешенной цене капитала.
2. Удельный вес добавленной стоимости в стоимости произведенной продукции.
3. Соблюдение пропорций эффективного развития бизнеса:
  - соответствие параметров деятельности общей модели экономического роста, то есть такое соотношение темпов роста собственного капитала, краткосрочных активов, имущества организации, долгосрочных активов и заемного капитала при котором каждый предыдущий показатель имеет значение выше, чем последующий;
  - соблюдение «золотого правила бизнеса»: превышение темпа роста прибыли над темпом роста выручки, а последнего над темпом роста активов;
  - соотношение показателей чистой рентабельности активов и средневзвешенной цены капитала. Для эффективной деятельности организации необходимо, чтобы чистая рентабельность активов был выше уровня затрат по источникам средств, используемым для финансирования деятельности. По данному соотношению можно судить о качестве управления структурой капитала;
  - положительные значения чистого денежного потока по текущей деятельности и в целом по организации свидетельствуют о возможностях самофинансирования на коротких деньгах;
  - дополнительным критерием оценки потенциала платежеспособности является более короткий финансовый цикл по сравнению с производственным циклом.
4. Наличие эффективной системы управления финансами, обеспечивающей достижение требуемого уровня финансовых показателей, которые характеризуют финансовое состояние организации, в том числе и в перспективе. Оценка проводилась по следующим группам: показатели ликвидности и платежеспособности, деловой активности, финансовой устойчивости и гибкости, рентабельности. При оценке финансового потенциала учитываются:
  - а) соответствие уровня коэффициентов нормативным значениям, а при их отсутствии – лучшим значениям показателя по оцениваемому предприятию за последние три года;
  - б) динамика показателя по сравнению с уровнем прошлого года.Анализ проводился по таким показателям, как коэффициент текущей ликвидности; абсолютной ликвидности; оборачиваемости активов; оборачиваемости кредиторской задолженности; коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности; рентабельность продукции; рентабельность производства; чистая рентабельность активов; коэффициент финансовой независимости; запас финансовой прочности.
5. Оценка эффективности затрат на персонал, материальных затрат и использования основных средств. В качестве показателей эффективности затрат на персонал могут

быть использованы такие как затраты на персонал в расчете на один отработанный человеко-час; стоимость произведенной продукции в расчете на один рубль затрат на персонал; рентабельность затрат на персонал. Показатели использования материальных ресурсов: материалоотдача, прибыль в расчете на один рубль материальных затрат. Эффективность использования основных средств оценивается по показателям фондоотдачи и фондорентабельности.

Результаты, полученные при расчете показателей пятой группы, сравниваются с лучшими их значениями за последние три года деятельности организации.

На основе балльной оценки составляющих финансового потенциала выявляются проблемные зоны и возможности организации по активации и наращиванию финансового потенциала.

Методика была апробирована на примере ряда предприятий швейной и текстильной промышленности. Расчеты проводились за 2010 – 2013 годы.

Анализ данных позволил сделать вывод, что уровень финансового потенциала предприятий легкой и текстильной промышленности можно охарактеризовать как низкий и средний. При этом уровень потенциала имеет тенденцию к снижению.

Стоимость бизнеса у большинства организаций снижается под влиянием двух факторов: роста цен на заемные источники средств и снижения финансового результата деятельности. Уменьшение финансового результата деятельности связано с более высокими темпами роста затрат на производство продукции по сравнению с объемами производства. При этом приростные показатели по объемам производства в действующих и сопоставимых ценах снижаются. В 2013 году при росте выручки от реализации продукции (работ, услуг) в 1,16 раза и себестоимости реализованной продукции в 1,24 раза, прибыль от реализации продукции по сравнению с соответствующим периодом 2012 года уменьшилась на 25,2 %.

По данным концерна «Беллепром» в 2013 году в процентном отношении к общему количеству рентабельные организации швейной и текстильной промышленности составляют 60,9 %. Чистые убытки получили 68 организаций (26,4 процента % к общему числу) против 26 организаций (10,1 %) в 2012 году.

Наблюдается тенденция снижения валовой добавленной стоимости. При этом производительность труда, исчисленная по данному показателю, растет, что связано со снижением среднесписочной численности персонала. Таким образом, инвестиционная и инновационная активность организаций существенного влияния на данный показатель не оказывают.

Пропорции эффективного развития бизнеса на исследуемых предприятиях соблюдаются частично. На всех из них наблюдаются более высокие темпы роста долгосрочных источников средств по сравнению с долгосрочными активами. Это объясняется тем, что наращивание объемов производства в условиях относительно высокого уровня инфляции по издержкам требует привлечения дополнительных финансовых ресурсов под прирост норматива оборотных средств. При дефиците собственных источников средств, основным источником финансирования становятся заемные средства. Подтверждением этому является тот факт, что в последние 2 года на всех исследуемых предприятиях наблюдается превышение темпа роста оборотных активов над темпами роста собственного капитала. При этом средневзвешенная цена капитала ниже уровня рентабельности активов. Частично эту проблему призвана решить политика Национального банка Республики Беларусь, направленная на снижение ставок по вновь выдаваемым кредитам в 2014 году.

Значение коэффициентов ликвидности и платёжеспособности на ряде предприятий находится на уровне или превышает нормативные значения, но наблюдается тенденция к их снижению.

Анализ финансовых коэффициентов позволил выявить следующие проблемы: снижение коэффициента обеспеченности собственными оборотными средствами и превышение объемов кредиторской задолженности по сравнению с дебиторской. При этом положительным моментом в деятельности организаций является короткий период оборота дебиторской задолженности.

Следует отметить, что проведение систематической работы по экономии и рациональному использованию материальных и трудовых ресурсов, основных средств, уменьшению накладных расходов привели к тому, что предприятия достаточно эффективно используют имеющиеся ресурсы.

Таким образом, основные проблемы организаций текстильной и швейной промышленности связаны с негативным влиянием внешних факторов. Среди основных проблем, с которыми сталкиваются предприятия текстильной и швейной промышленности можно отнести следующие:

- высокий уровень инфляции по издержкам;
- высокие процентные ставки по кредитам в белорусских рублях с одновременным введением запрета на конвертацию в белорусские рубли более дешевых кредитов в иностранной валюте, полученных на пополнение оборотных средств;

- смещение спроса в сторону более дешевой продукции, поставляемой из Китая и стран Средней Азии;
- усиление конкуренции на рынке стран Таможенного Союза, в том числе в связи со снижением импортных пошлин на ряд товаров легкой промышленности после присоединения Российской Федерации к ВТО;
- наличие у предприятий высокой кредиторской и дебиторской задолженностей, а также высоких запасов готовой продукции;
- недостаток собственных оборотных средств.

Решение существующих проблемы и наращивание финансового потенциала предприятий швейной и текстильной промышленности возможно в условиях дальнейшего проведения Национальным банком политики, направленной на снижение процентных ставок по кредитам и сдерживания инфляции; продолжения технического перевооружения предприятий с целью внедрения в производство продукции, соответствующей современным требованиям рынка; обеспечения защиты внутреннего рынка от недобросовестной конкуренции и низкокачественной продукции; развития импортозамещающих производств целью уменьшения зависимости предприятий легкой промышленности от импорта, снижения импортной составляющей в затратах.

УДК 658.152: 687 (476.5)

## **ОЦЕНКА И РАЗВИТИЕ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ПОТЕНЦИАЛА ОАО «ВИТЕБСКИЙ РАССВЕТ»**

*Студ. Прокуденко А.В., ст. преп. Снетков С.М.*

*Витебский государственный технологический университет*

Оценка производственного потенциала может дать качественное и количественное описание состояния, к которому должна стремиться фирма в будущем, следовательно, можно сказать какую позицию она может и должна занимать на рынке, в производстве и в бизнесе, чтобы ответить на главный вопрос - выживет или нет фирма в конкурентной борьбе.

Промышленная организация, как и любая сложная система, состоит из комплекса подсистем, выполняющих определенные функции. Для реализации своих функций каждая подсистема должна иметь в распоряжении необходимую совокупность ресурсов. Идентифицируя ресурсы с понятием «потенциал», можно выделить трудовой, технический, производственный, организационный, имущественный, финансовый и другие потенциалы.

Отсутствие среди исследователей единого подхода к определению содержания понятия «производственный потенциал» нашло отражение в множественности подходов к структуре данной категории и ее основным элементам. Представляется, что все авторские позиции, имеющие рациональную основу, имеют и право на существование.

В этой связи, при определении производственного потенциала конкретной организации следует придерживаться определенной трактовки данного понятия и учитывать специфику отрасли, в которой оно осуществляет свою деятельность.

Учитывая вышеизложенное, под производственным потенциалом промышленной организации будем понимать потенциальные возможности по обеспечению результативной производственной деятельности посредством эффективного использования совокупности имеющихся на предприятии технических, трудовых и материальных ресурсов [1, с. 7].

Определяющее значение потенциала организации заключается в создании новых стоимостей. Наличие и использование потенциала любого вида в той или иной степени определяет результат деятельности организации.

Основными видами деятельности ОАО «Витебский Рассвет» является индивидуальный пошив и ремонт швейных и меховых изделий, драпировочных изделий, чехлов и других изделий текстильной галантереи, пошив форменной и производственной одежды по заказам организаций.

Анализ технико-экономических показателей позволил сделать общие выводы о масштабах деятельности и тенденциях развития ОАО «Витебский Рассвет» за 2011-2013 гг.

Объем производства в сопоставимых ценах в 2012 г. по сравнению с 2011 г. увеличился на 60,6 %, что в стоимостном выражении составляет 1379 млн. руб. В 2013 г. объем потребительских товаров вырос на 708 млн. руб. (19,4 %) по сравнению с 2012 г.

Себестоимость реализованной продукции в 2012 г. увеличилась на 1471 млн. руб. (64,1 %) по сравнению с предыдущим годом. В 2013 г. по сравнению с 2012 г. себестоимость увеличилась на 1046 тыс. руб. (27,8 %).