

SUMMARY

In work the non-cash payment system of Byelorussia with use of bank plastic cards is investigated, advantages of the given payment means are resulted{brought}: convenience, reliability, benefit, availability; the condition of the market of bank plastic cards of Byelorussia, including Vitebsk region is analyzed: rates of its growth are established, the structure of areas of Byelorussia in issue of plastic cards, and also structure of the banks functioning in the market of plastic cards is defined; the present stage of development of clearing settlements of Byelorussia is characterized, and prospects of their growth are defined.

УДК 658.14 | .17:67/68

ОЦЕНКА ВЗАИМОСВЯЗИ ФИНАНСОВОГО ПОТЕНЦИАЛА ОРГАНИЗАЦИИ И УРОВНЯ ЕЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ (НА ПРИМЕРЕ ЛЕГКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ)

И.Г. Бабеня

ВВЕДЕНИЕ

Трансформация экономической системы и развитие рыночных отношений в Республике Беларусь привели к возникновению конкурентных отношений между субъектами хозяйствования на отраслевых рынках. Сегодня на первый план выходит проблема повышения конкурентоспособности отечественных предпринимательских организаций, как на внутренних, так и на внешних рынках.

В качестве факторов влияния на уровень конкурентоспособности организаций принято рассматривать систему детерминант внешней по отношению к предпринимательской организации среды и уровень развития ее внутреннего потенциала. Одной из составляющих внутреннего потенциала предприятия является финансовый потенциал.

Целью исследования является выявление взаимосвязи между финансовым потенциалом и конкурентоспособностью предпринимательской организации. В качестве объекта исследования были выбраны субъекты хозяйствования текстильной, трикотажной, кожбувной, и швейной отраслей и подотраслей легкой промышленности.

Методика оценки конкурентоспособности организаций.

Конкурентоспособность организации можно определить как ее способность и потенциальную возможность сохранять и наращивать конкурентный статус. Количественно конкурентоспособность может быть представлена, как некоторая функция, в качестве аргументов которой выступает конкурентный статус организации и показатель его динамики.

$$K_{СП} = f(K_C; \Delta K_C), \quad (1)$$

где $K_{СП}$ - конкурентоспособность предпринимательской организации;

K_C - конкурентный статус организации;

ΔK_C - изменение конкурентного статуса в анализируемом периоде, в абсолютном выражении.

Для оценки конкурентного статуса субъектов хозяйствования легкой промышленности использовалась методика, предложенная автором.

$$K_{Ci} = D_{Pi} \times \frac{\Pi_i}{A_i} \times 100 = \frac{B_i}{A_i} \times \frac{\Pi_{Pi}}{\sum \Pi_{Pi}} \times \frac{\Pi_i}{\Pi_{Pi}} \times \frac{\sum \Pi_{Pi}}{\sum B_i} \times 100, (\%) \quad (2)$$

где D_{pi} – доля рынка i -той предпринимательской организации в анализируемом периоде, исчисленная по выручке от реализации;

Π_i и $\sum \Pi_i$ – соответственно прибыль i -той предпринимательской организации и суммарная прибыль субъектов хозяйствования отрасли в анализируемом периоде, млн. руб.;

A_i – среднегодовая величина активов i -того субъекта хозяйствования в анализируемом периоде, млн. руб.;

B_i и $\sum B_i$ – соответственно выручка i -того субъекта хозяйствования и суммарная выручка предпринимательских организаций отрасли в анализируемом периоде, млн. руб.

Преобразование исходной формулы позволяет сделать вывод, что конкурентный статус предпринимательской организации зависит от ряда факторов:

- относительной результативности деятельности организации по сравнению с конкурентами;
- ее деловой активности;
- от соотношения финансового результата по всем видам деятельности организации и финансового результата, полученного по основному виду деятельности;
- от ситуации в отрасли (среднеотраслевой рентабельности продаж).

Последняя составляющая ставит конкурентоспособность предпринимательской организации в зависимость от того, на товарных рынках каких отраслей она действует (растущих, стареющих и т.п.)

Можно заметить, что рост конкурентоспособности организации возможен только при сохранении пропорций эффективного развития бизнеса.

Оценка конкурентоспособности организаций легкой промышленности была проведена на примере организаций пяти отраслей легкой промышленности (рисунок 1).

Наибольший риск снижения конкурентоспособности, как показано на диаграмме, имеют организации обувной подотрасли. Если в 2001 году они имели самый высокий уровень конкурентного статуса, то в 2004 году ситуация кардинально изменилась.

Лучшими по уровню конкурентного статуса и его динамике являются организации швейной и трикотажной отраслей.

Наиболее существенное влияние на показатель конкурентного статуса в отраслях легкой промышленности (кроме трикотажной) оказывают среднеотраслевая рентабельность продаж и сравнительная эффективность различных видов деятельности организации.

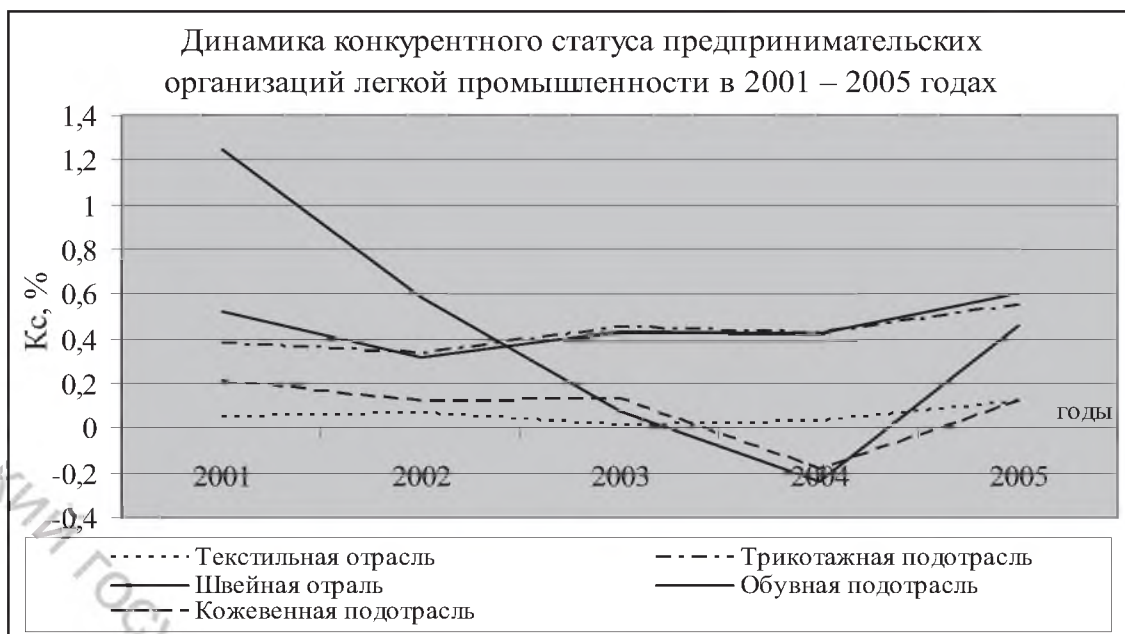


Рисунок 1 – Конкурентоспособность предпринимательских организаций отраслей и подотраслей легкой промышленности в 2001-2005 годах

Была проведена **кластеризация организаций по динамике и достигнутому уровню конкурентного статуса**, позволившая провести группировку предпринимательских организаций по уровню конкурентоспособности. В каждой отрасли и подотрасли выявлены субъекты хозяйствования, имеющие на протяжении пяти последних лет устойчиво высокий уровень конкурентоспособности (лидеры отрасли), и аутсайдеры.

Таблица 1 - Организации-лидеры и организации-аутсайдеры по уровню конкурентоспособности

Отрасли, подотрасли легкой промышленности	Предприятия-лидеры	Предприятия-аутсайдеры
Текстильная	АПТП "Оршанский льнокомбинат"	ОАО "Камволь"
Трикотажная	ОАО "Світанак"	Витебское ОАО "КИМ"
Швейная	СП ЗАО "Мілавіца"	ОАО "Элод"
Обувная	СП ООО "Марко"	ОАО "Красный Октябрь"
Кожевенная	РУП "ГПКО"	ОАО "Бобруйский кожкомбинат"

Финансовый потенциал организации и его количественная оценка

Категория «внутренний потенциал организации» используется многими авторами. Чаще всего потенциал определяют как средства, запасы, источники, возможности, имеющиеся в наличии, которые могут быть мобилизованы и использованы для достижения определенных целей. Частью внутреннего потенциала организации является финансовый потенциал. Его оценка включает четыре блока

1. Оценка потенциала формирования и наращивания объема финансовых ресурсов:

- из внутренних источников (прибыль, амортизационный фонд, фонд накопления, резервный фонд, чистый денежный поток);
- из внешних источников, в том числе собственных финансовых ресурсов (эмиссия акций, облигаций и других долговых или долевых ценных бумаг) и привлеченных (кредиты, займы, ассигнования из бюджета).

2. Оценка достаточности финансовых ресурсов, которая может проводиться с использованием следующих показателей: удельный вес неденежных расчетов за поставленную продукцию, относительная величина просроченной задолженности, интенсивность использования сформированных фондов (фонда накопления, амортизационного фонда, уровня затрат на развитие организации, включая интенсивность обновления основных средств).

3. Оценка потенциала эффективного формирования, использования и распределения финансовых ресурсов организации, которая может проводиться по следующим направлениям: достигнутый уровень и потенциал роста финансовой устойчивости и гибкости организации, платежеспособности и ликвидности, деловой активности, рентабельности, достаточности и направленности денежных потоков, эффективности использования привлеченных и собственных средств. Эффективность распределения ресурсов оценивается через показатели структуры активов, эффективность формирования ресурсов – через показатели структуры источников средств организации.

4. Оценка потенциала финансового управления, которая основывается на анализе эффективности деятельности финансовой службы организации с точки зрения уровня квалификации, способностей и навыков финансовых менеджеров (в том числе владения прогрессивными финансовыми инструментами и технологиями финансового менеджмента), перечня решаемых ими задач, эффективности организационной структуры управления финансовой деятельностью организации.

Оценка влияния финансового потенциала на уровень конкурентоспособности организаций различных отраслей и подотраслей легкой промышленности проводилась с использованием таких методов, как корреляционный, дисперсионный, кластерный, регрессионный анализ.

На первом этапе анализа на основе данных бухгалтерского и статистического учета предприятий рассчитываются значения показателей финансового потенциала для каждой организации соответствующей отрасли и подотрасли легкой промышленности. Затем проводится корреляционный анализ взаимосвязи показателей финансового потенциала и уровня конкурентного статуса организаций и проверка исследуемых факторов на мультиколлинеарность.

В результате проведенного анализа были выявлены следующие закономерности

1. Для всех отраслей легкой промышленности, кроме кожевенной, ресурсная составляющая является наиболее значимым фактором влияния на конкурентоспособность организации по сравнению с другими составляющими финансового потенциала и факторами внешней среды. Если проранжировать организации по степени взаимосвязи ресурсной составляющей и конкурентоспособности, то можно сделать вывод, что наиболее существенное влияние ресурсный потенциал оказывает на предприятия швейной промышленности, затем трикотажной, текстильной и в меньшей степени обувной.

Для субъектов хозяйствования, функционирующих в кожевенной промышленности, не только ресурсная составляющая, но и в целом финансовый потенциал развития не являются решающими факторами с точки зрения обеспечения их конкурентоспособности. Наиболее существенный для них фактор влияния – ситуация в отраслях, которые являются потребителями продукции кожевенных организаций. Так, корреляция между конкурентоспособностью кожевенных организаций и уровнем использования среднегодовой мощности обувных предпринимательских организаций может быть оценена по шкале Чеддока как весьма высокая (коэффициент корреляции 0,93). Коэффициент корреляции с удельным весом продукции легкой промышленности в общем объеме продукции промышленности Республики Беларусь – 0,98. Можно констатировать, что организации кожевенной подотрасли ориентированы на внутренний рынок. Казалось бы, что в этой ситуации проблема может быть решена путем активизации экспортной деятельности. Однако если связь между объемами экспорта и

конкурентоспособностью кожевенных предприятий в 2002-2003 годах была высокой, то в 2004-2005 годах она может быть охарактеризована как слабая (коэффициент корреляции 0,16). Кроме того, 66% кожевенных организаций в 2005 году снизили объемы поставок продукции на экспорт.

Кардинальное решение возникших в кожевенной отрасли проблем – создание межотраслевых кластеров.

2. Для предприятий всех отраслей главным фактором влияния на уровень их конкурентоспособности является потенциал формирования финансовых ресурсов из собственных источников. Он определяет и финансовое состояние организаций, и возможности их инновационного и инвестиционного развития. Только в швейной и трикотажной отраслях показатели финансового состояния (например, ликвидности) коррелируют с конкурентоспособностью, но связь по шкале Чеддока может быть охарактеризована как умеренная (чуть более 0,5).

Количество организаций легкой промышленности, ассоциированных в концерн «Беллегпром» и имеющих убытки по основному виду деятельности, в 2005 году составило 48,9%. Наибольшее их количество в текстильной (75%) подотрасли. В кожевенной, трикотажной и обувной подотраслях их более 50%, в швейной – 31,8%. Общее количество убыточных организаций в 2005 году - 28,2%.

Низкий потенциал формирования собственных ресурсов из внутренних источников у организаций обувной подотрасли в значительной степени объясняется высоким уровнем запасов готовой продукции на складах организаций, в процентах к среднемесячному объему производства на 1.01.2006 они составили 164,3%, (это самый высокий показатель среди всех отраслей.). Существенным фактором влияния на конкурентоспособность обувных организаций выступает также потенциал самофинансирования и роста деловой активности. Сегодня для этих организаций возникла реальная угроза удержания внутреннего рынка.

Главной проблемой организаций текстильной отрасли является несоответствие структуры ассортимента требованиям рынка. В течение последних пяти лет предприятия трикотажной отрасли традиционно имеют самый высокий из всех отраслей легкой промышленности удельный вес продукции детского ассортимента (в среднем более 40%). Стратегия фокусирования на одном сегменте рынка требует взвешенного и продуманного подхода к созданию эксклюзивных конкурентных преимуществ, формированию положительного имиджа предприятий отрасли, их торговой марки, что в условиях высококонкурентной среды является сложной задачей.

Наиболее существенная связь ресурсного потенциала прослеживается с конкурентоспособностью швейных организаций, которые имеют и наиболее высокие показатели обеспеченности финансовыми ресурсами. Для них приоритетной задачей является наращивание потенциала инновационного и инвестиционного развития. Такие показатели, как величина нематериальных активов, чистый денежный поток по инвестиционной деятельности, размер собственных средств, направляемых на инвестиционное развитие, в значительной степени связаны с уровнем их конкурентоспособности.

Потенциал формирования собственных финансовых ресурсов из внешних источников очень слабо связан с конкурентоспособностью организаций легкой промышленности. Существенным сдерживающим фактором является недостаточная развитость финансовых рынков.

Возможности наращивания организациями легкой промышленности потенциала привлечения заемных финансовых ресурсов в значительной степени сдерживаются их финансовыми возможностями. Количество предприятий концерна «Беллегпром», имеющих в 2004 году значения коэффициентов текущей ликвидности, обеспеченности собственными оборотными средствами и обеспеченности финансовых обязательств активами на уровне ниже нормативного составляло соответственно, - 67,71%, 69,79% и 89,58%.

ВЫВОДЫ

На основе проведенного анализа выявлены доминантные сферы финансового потенциала организаций легкой промышленности с точки зрения влияния на уровень их конкурентоспособности (таблица 2).

Таблица 2 - Доминантные сферы финансового потенциала

Отрасль, подотрасль	Факторы влияния
Организации текстильной отрасли	- потенциал формирования финансовых ресурсов из собственных источников; - потенциал роста рентабельности
Организации трикотажной подотрасли	- потенциал формирования финансовых ресурсов из собственных источников; - потенциал финансовой устойчивости; - потенциал роста рентабельности
Организации швейной отрасли	- потенциал формирования финансовых ресурсов из собственных источников; - потенциал формирования собственных финансовых ресурсов из внешних источников; - потенциал финансовой устойчивости; - потенциал роста рентабельности
Организации обувной подотрасли	- потенциал формирования финансовых ресурсов из собственных источников; - потенциал роста деловой активности; - потенциал роста рентабельности; - инвестиционный потенциал
Организации кожевенной подотрасли	- потенциал формирования финансовых ресурсов из собственных источников; - потенциал роста рентабельности

Подтверждением сделанных выводов являются модели оценки финансового потенциала организаций. Для организаций текстильной промышленности:

$$\text{ФПтекс} = 9,378 \times \text{ОР} - 0,0038 \times \text{КФВ}, \quad (3)$$

где ОР – относительная результативность деятельности предприятия как отношение прибыли от реализации продукции к суммарной прибыли, генерируемой предприятиями отрасли;

КФВ - объем краткосрочных финансовых вложений.

$$\text{ФПшв} = 6,23 \times \text{ОР} + 0,456 \times \text{Дна} + 0,214 \times \text{Дфв} - 0,209 \times (\text{Сс}/\text{В}), \quad (4)$$

где Дна – доля нематериальных активов в активах организации;

Дфв – доля финансовых вложений в активах;

Сс – себестоимость реализованной продукции;

В – выручка от реализации продукции

Таким образом, для прибыльно работающих организаций текстильной отрасли основным направлением роста конкурентоспособности является повышение относительной результативности деятельности. Для остальных – использование стратегии отсека лишнего. Коэффициент множественной корреляции модели составляет 0,86, относительная ошибка аппроксимации – 42% (удовлетворительная точность модели).

Для швейных организаций – относительная результативность деятельности, использование потенциала инновационного и инвестиционного развития, и потенциала роста ресурсоотдачи.

SUMMARY

In article problems of a quantitative estimation of financial potential and its interrelation with competitiveness of the organization are considered. The technique is tested on an example of the organizations of five branches of light industry. Dominating areas of financial potential of the organizations are revealed and recommendations on development of their financial potential are given

Витебский государственный технологический университет