

ФАКТОРЫ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ООО «СЛАВОЛИЯ ГРУПП»

Хоришман П.В.

Студентка 4 курса гр. МПО-17

Научный руководитель к.э.н., доцент Луппол Е.М.

Донецкий национальный технический университет

Аннотация. Для повышения конкурентоспособности предприятия необходимо улучшать его финансовое состояние, важными характеристиками которого являются финансовая устойчивость, ликвидность баланса, платежеспособность и деловая активность. Финансово устойчивое предприятие, платежеспособно, значит, у него есть преимущество перед другими предприятиями того же профиля в получении кредитов, привлечении инвестиций, выборе поставщиков.

Ключевые слова: конкурентоспособность, финансовое состояние, финансовая устойчивость, ликвидность баланса, платежеспособность, риск, деловая активность, золотое правило экономики.

Термин «конкурентоспособность» применяется для характеристики народнохозяйственных систем и непосредственно к создаваемой продукции. В государствах с развитой экономической системой механизм управления конкурентоспособностью существует давно. Он отлично отлажен и эффективно используется на практике.

Вопросами развития и становления теории управления конкурентоспособностью во второй половине XX века активно занимались М. Портер, А. Стрикленд и А. Томпсон, И. Ансофф и другие. Базируясь на их научных разработках, российские ученые Г.А. Азоров, А. П. Челенков, Н.К. Моисеева, Р.А. Фатхутдинов, В.Е. Хруцкий, А.Ю. Юданов провели исследования в области изучения конкурентоспособности продукции, отдельных компаний, населенных пунктов, регионов, государств, технологий.

Конкурентоспособность предприятия является совокупностью, с одной стороны, характеристик самой организации, а с другой, – характеристик внешних факторов, которые влияют на нее. Факторы могут оказывать как положительное, так и отрицательное влияние на конкурентоспособность предприятия (табл. 1). При положительном влиянии они становятся конкурентными преимуществами, а при отрицательном – конкурентными проблемами.

Таблица 1 – Факторы конкурентоспособности предприятия

Внутренние факторы	Внешние факторы
– технологические	– международные
– производственные	– политические
– маркетинговые	– экономические
– управленческие	– правовые
– экологические	– научно-технические
– информационные	– социально-демографические

Как видно из данных табл. 1 всю совокупность факторов конкурентоспособности предприятия подразделяют на внешние и внутренние. Внутренние факторы – это объективные критерии, которые определяют возможности организации по обеспечению собственной конкурентоспособности. Внешние факторы – те факторы, на которые предприятие – производитель продукции не может оказывать влияния.

Конкурентоспособность зависит от финансовой устойчивости предприятия. Она воздействует на создание стоимости, т.к. влияет на процессы труда и формирования потребностей. Повышение конкурентоспособности предприятия выражается в росте чистой прибыли, налоговых платежей, средств, отчисляемых в фонды накопления, потребления, социальной сферы [2].

Финансовое состояние – это самая важная характеристика финансово-экономической деятельности предприятия во внешней среде. Оно определяет конкурентоспособность предприятия, его потенциал в деловом сотрудничестве, оценивает, в какой степени гарантированы экономические интересы самого предприятия и его партнеров по финансовым и другим отношениям. Финансовое состояние характеризуется определенной совокупностью показателей, отраженных в балансе по состоянию на определенную дату (начало и конец квартала, полугодия, девяти месяцев, года) как остатки по конкретным счетам или комплексу счетов бухгалтерского учета. Более развернутая характеристика финансового состояния предприятия представлена на рис. 1.

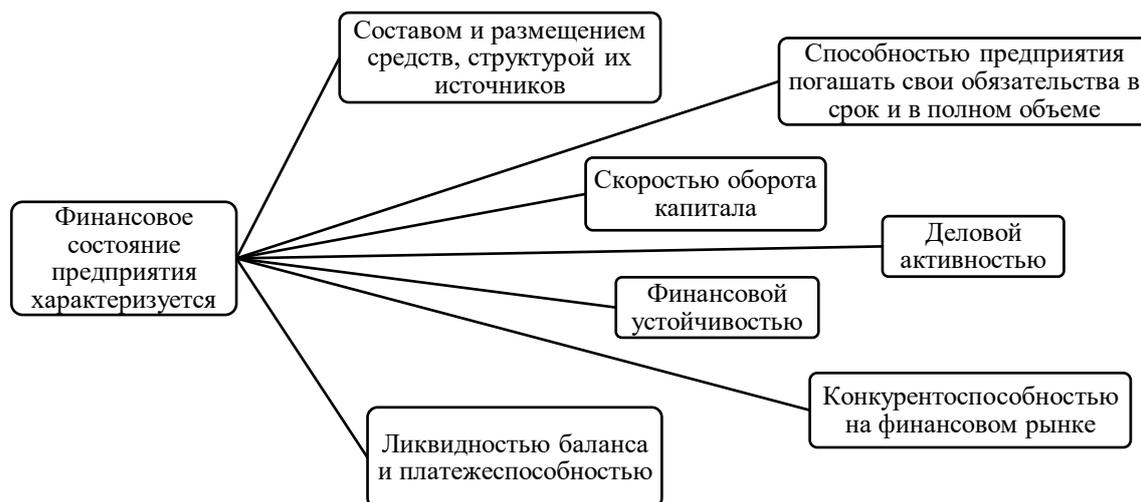


Рисунок 1 – Факторы, характеризующие финансовое состояние предприятия

Как видно из данных рис.1, финансовое состояние предприятия – многогранная характеристика, определяемая ликвидностью баланса и платежеспособностью предприятия, его деловой активностью, финансовой устойчивостью и др. Так, ликвидность баланса определяется как показатель степени возмещения гарантий предприятия его активами, срок оборота которых в денежную форму соответствует сроку погашения обязательств. Анализ ликвидности баланса – это сравнительная характеристика активов, сгруппированных по степени их ликвидности и расположенных в порядке убывания ликвидности, с обязательствами по пассиву, сгруппированными по срокам их погашения и расположенными в порядке возрастания сроков (табл. 2).

Таблица 2 – Данные для анализа ликвидности баланса ООО «Славолия Групп», тыс.руб.

Активы	На		Пассивы	На		Излишек/недостаток на	
	начало 2019 г.	конец 2019 г.		начало 2019 г.	конец 2019 г.	начало 2019 г.	конец 2019 г.
A1	271710	624730	П1	591428	496555	-319718	128175
A2	635326	722285	П2	2812727	2604371	-2177401	-1882086
A3	132023	192419	П3	286941	351550	-154918	-159131
A4	8057659	7297689	П4	5405622	5384647	2652037	1913042

Баланс считается ликвидным, если: $A1 \geq П1$, $A2 \geq П2$, $A3 \geq П3$, $A4 \leq П4$. В зависимости от степени невыполнения перечисленных выше неравенств предприятие может находиться в одной из зон риска потери ликвидности [1]:

– безрисковая зона характерна для предприятий с ликвидным балансом, когда выполняются все неравенства;

- зона допустимого риска – характерна для предприятий, баланс ликвидности которых нарушается лишь в первом случае, т.е. на дату составления баланса;
- зона критического риска наблюдается, когда предприятие теряет ликвидность не только на дату составления баланса, но и в ближайшей перспективе (нарушаются первые два неравенства);
- зона катастрофического риска – имеет место, когда нарушена ликвидность баланса предприятия не только в текущем моменте и ближайшем периоде, но и в долгосрочной перспективе.

Как видно из данных табл. 2, наблюдается следующая ситуация на ООО «Славолия Групп»: $A1 < П1$, $A2 < П2$, $A3 < П3$, $A4 > П4$. Таким образом, в исследуемом периоде предприятие находится в зоне катастрофического риска, поскольку нарушены все неравенства, а его баланс не ликвиден.

Проведем расчет коэффициентов ликвидности ООО «Славолия Групп», рассчитав значения на начало и конец 2019 г.

Коэффициент текущей ликвидности показывает, достаточно ли у предприятия средств, которые могут быть использованы им для погашения своих краткосрочных обязательств в течение года. Это основной показатель платежеспособности предприятия. Коэффициент текущей ликвидности определяется по формуле:

$$КТЛ = \frac{(A1 + A2 + A3)}{(П1 + П2)} = 0,30 \text{ на н. г. и } 0,49 \text{ на к. г.} \quad (1)$$

Значение этого коэффициента должно находиться в диапазоне 1-2. КТЛ ниже нормы, что свидетельствует о вероятных трудностях в погашении организацией своих текущих обязательств в течение года.

Коэффициент быстрой ликвидности, или коэффициент «критической оценки», показывает, насколько ликвидные средства предприятия покрывают его краткосрочную задолженность. Коэффициент быстрой ликвидности определяется по формуле:

$$КБЛ = \frac{(A1 + A2)}{(П1 + П2)} = 0,26 \text{ на н. г. и } 0,43 \text{ на к. г.} \quad (2)$$

Нормой считается значение 1,0 и выше. При значении коэффициента менее 1 ликвидные активы не покрывают краткосрочные обязательства, а значит существует риск потери платежеспособности, что является негативным сигналом для инвесторов.

Коэффициент абсолютной ликвидности показывает, какую часть кредиторской задолженности предприятие может погасить немедленно. Коэффициент абсолютной ликвидности рассчитывается по формуле:

$$КАЛ = \frac{A1}{(П1 + П2)} = \frac{177}{88706} = 0,07 \text{ на н. г. и } 0,20 \text{ на к. г.} \quad (3)$$

Значение данного показателя не должно опускаться ниже 0,2. На начало года значение показателя ниже нормативного, что демонстрирует утрату платежеспособности, неспособность компании погасить свои текущие обязательства за счет ликвидных оборотных активов. К концу года предприятие вышло на рекомендуемую норму коэффициента.

Коэффициент цены ликвидации – это величина, отражающая, в какой степени будут покрыты все обязательства организации в случае её ликвидации:

$$КЦЛ = \frac{A1+A2+A3+A3}{П1+П2+П3} = 2,46 \text{ на н. г. и } 2,55 \text{ на к. г.} \quad (4)$$

Нормативное значение данного коэффициента должно быть больше 1. В случае ликвидации исследуемого предприятия активов предприятия может хватить для возмещения всех обязательств.

Для комплексной оценки ликвидности баланса в целом рекомендуется использовать общий показатель ликвидности баланса предприятия, который определяется по формуле:

$$Кобщ = \frac{(A1 + 0,5*A2 + 0,3*A3)}{(П1 + 0,5*П2 + 0,3*П3)} = 0,30 \text{ на н. г. и } 0,54 \text{ на к. г.} \quad (5)$$

Он оценивает изменение финансовой ситуации в компании с точки зрения ликвидности. Данный показатель применяется при выборе надежного партнера из множества потенциальных представителей на основе финансовой отчетности. Значение данного

коэффициента должно быть больше или равно 1. Предприятие не обладает ликвидным балансом, но ликвидность баланса растет, т. к. показатель на конец года выше показателя на начало года. Тем не менее, в 2019 г. ООО «Славолия Групп» демонстрирует низкий уровень своей конкурентоспособности.

Коэффициент перспективной платежеспособности определяет, насколько товарно-производственные запасы покрывают долгосрочные пассивы:

$$\text{Кп. п.} = \frac{\text{Пз}}{\text{Аз}} = 2,17 \text{ на н. г. и } 1,82 \text{ на к. г.} \quad (6)$$

Этот коэффициент не нормируется, но благоприятно, когда его значение больше 1. В нашем случае можно сделать вывод о том, что предприятие будет платежеспособным в периоде до года.

Коэффициент задолженности:

$$\text{Кз} = \frac{\text{Пз}}{\text{А1+А2+А3+А4}} = 0,03 \text{ на н. г. и } 0,04 \text{ на к. г.} \quad (7)$$

Считается нормальным, если значение показателя находится в диапазоне от 0 до 0,5. Можно сделать вывод о том, что у компании небольшой процент долговых обязательств.

Коэффициент общей платежеспособности показывает способность покрыть все обязательства предприятия (краткосрочные и долгосрочные) всеми его активами:

$$\text{Ко. п.} = \frac{\text{П2+Пз}}{\text{А3+А4}} = 0,37 \text{ на н. г. и } 0,39 \text{ на к. г.} \quad (8)$$

Нормативное значение этого коэффициента не должно превышать 1. Отклонение коэффициента от нормы в меньшую сторону означает большую зависимость компании от стабильности внешнего финансирования.

В финансовой теории и практике деловая активность рассматривается как конкретная текущая деятельность определённой организации. Её основа – «золотое правило», позволяющее дать оценку эффективности деятельности предприятия и эффективности использования ресурсов, что отражается на ускорении оборачиваемости его активов и усилении рыночной привлекательности предприятия.

«Золотое правило экономики» (9) гласит, что темп роста прибыли должен опережать темп роста выручки, который, в свою очередь, должен быть выше темпа роста валюты баланса и превышать 100% [3]. Экономический смысл данного правила состоит в том, что размер имущества предприятия должен увеличиваться (т.е. организация должна развиваться), при этом темп роста объемов реализации должен превышать темп роста валюты баланса, что означает более эффективное использование ресурсов, а темп роста прибыли должен опережать темп роста объемов реализации, что свидетельствует об относительном снижении издержек производства, что, в общем, сигнализирует о благоприятной тенденции повышения результативности финансово-экономической деятельности предприятия.

$$\text{ТР}_{\text{П}} > \text{ТР}_{\text{В}} > \text{ТР}_{\text{ВБ}} > 100\%, \quad (9)$$

где $\text{ТР}_{\text{П}}$ – темп роста прибыли от продаж, %;

$\text{ТР}_{\text{В}}$ – темп роста выручки от продаж;

$\text{ТР}_{\text{ВБ}}$ – темп роста валюты баланса

Проверим выполнение «золотого правила экономики» в условиях деятельности ООО «Славолия Групп».

$$\text{ТР}_{\text{П}} = \frac{153483}{416758} \cdot 100\% = 36\% \quad (10)$$

$$\text{ТР}_{\text{В}} = \frac{138860}{366802} * 100\% = 37\% \quad (11)$$

$$\text{ТР}_{\text{ВБ}} = \frac{8837123}{9096718} * 100\% = 97\% \quad (12)$$

$$36\% < 37\% < 97\% < 100\% \quad (13)$$

Исходя из (13) можно сделать вывод о том, что «Золотое правило экономики» в условиях деятельности ООО «Славолия Групп» в 2019 г. не выполняется. Это

свидетельствует об ухудшении деловой активности предприятия, а, значит, о снижении его конкурентоспособности.

Подводя итог, можно сделать вывод о том, что основной предпосылкой обеспечения конкурентоспособности предприятия является его устойчивое финансовое состояние, характеризующееся ликвидностью и платежеспособностью, эффективностью деятельности и использования ресурсов. Улучшение финансового состояния предприятия, сопровождающееся повышением уровня его деловой активности, способствует усилению его конкурентоспособности.

Список литературы:

1. Проданова Н.А., Зацаринная Е.И. Малые предприятия: отчетность в статистику [Электронный ресурс] // Бизнес и дизайн ревю. – 2017. – Т. 1. – № 4 (8). – Режим доступа: https://obe.ru/journal/2017_4/prodanova-n-a-zatsarinnaaya-e-i-malye-predpriyatiya-otchetnost-v-statistiku/ (Дата обращения: 10.03.2021).

2. Борщева А.В., Ильченко С.В. Повышение эффективности использования кадрового потенциала предприятия [Электронный ресурс] // Бизнес и дизайн ревю. – 2017. – Т. 1. – № 4 (8). – Режим доступа: https://obe.ru/journal/2017_4/borshheva-a-v-ilchenko-s-v-povyshenie-effektivnosti-ispolzovaniya-kadrovogo-potentsiala-predpriyatiya/ (Дата обращения: 10.03.2021).

3. Тарасенко В.Н. Современные исследования Новой экономической политики: открытие повседневности [Электронный ресурс] // Бизнес и дизайн ревю. – 2018. – № 1 (9). – Режим доступа: <https://obe.ru/journal/vypusk-2018-g-1-9-mart/tarasenko-v-n-sovremennye-issledovaniya-novoj-ekonomicheskoy-politiki-otkrytie-povsednevnosti> (Дата обращения: 10.03.2021).