

## Вопросы анализа рыночного потенциала промышленного предприятия

© 2009 Д.Н. Тимофеев

кандидат экономических наук

Оренбургский государственный университет

Анализируются основные показатели, используемые при оперативном анализе финансово-хозяйственной деятельности предприятия.

*Ключевые слова:* промышленное предприятие, рыночный потенциал, оперативный анализ, финансово-хозяйственная деятельность.

Источниками информации для анализа финансового состояния компании служат бухгалтерский баланс и приложения к нему, а также статистическая и оперативная отчетность. Помимо этого, к процессу финансового анализа может привлекаться плановая информация (бизнес-план), нормативная информация, информация о технической подготовке производства, заключения экспертов, результаты различных опросов и т.д.

По сфере доступности информационную базу можно разделить на открытую и закрытую (секретную). Информация, содержащаяся в бухгалтерской и статистической отчетности, выходит за пределы компании и является открытой. Однако каждая компания разрабатывает еще и собственные плановые показатели, нормы, нормативы, тарифы и лимиты, систему их оценки и регулирования финансовой деятельности; эта информация составляет его коммерческую тайну, а иногда и ноу-хау.

В полном объеме финансовой информацией может воспользоваться только руководство компании, а все остальные партнерские группы могут пользоваться только публичной (неполной) информацией. При этом следует иметь в виду, что периодическая бухгалтерская или финансовая отчетность – это лишь “сырая информация”, которая характеризует состояние компании на конкретную дату. Одномоментный характер исходной информации предполагает обязательность формирования динамических рядов аналитических показателей и в дальнейшем использование именно этой исходной базы при проведении оценки тенденции в изменении финансового состояния компании на перспективу. При этом очевидно, что при проведении прогнозного анализа нельзя не учитывать такой фактор, как инфляция. В мировой практике инфляционно-корректирующая переоценка анализируемых объектов

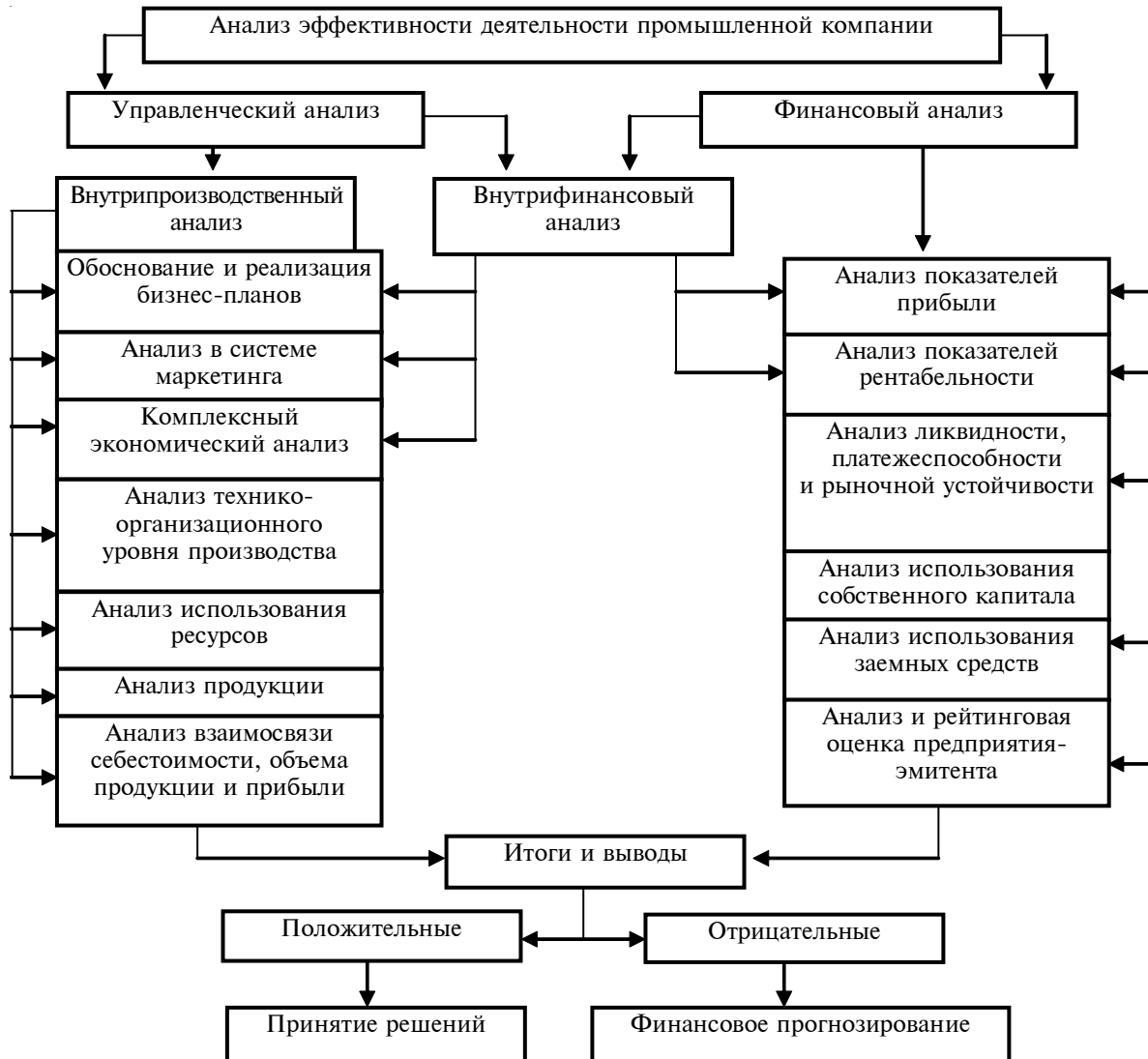
производится либо по колебанию курсов валют, либо по колебаниям уровней цен<sup>1</sup>.

Финансовое состояние компании характеризуется размещением и использованием средств (активов) и источниками их формирования (собственного капитала и обязательств, т.е. пассивов).

Основными факторами, определяющими финансовое состояние, являются: выполнение финансового плана и пополнение, по мере возникновения потребности, собственного оборотного капитала за счет прибыли; скорость оборачиваемости оборотных средств. Представим основные показатели, используемые при оперативном анализе финансово-хозяйственной деятельности (см. рисунок).

Разделение анализа на финансовый и управленческий обусловлено сложившимся разделением системы бухгалтерского учета на финансовый и управленческий учет. Методология и программа углубленного анализа финансового состояния компании включает в себя предварительный обзор экономического и финансового положения субъекта хозяйствования, в том числе характеристику общей направленности финансово-хозяйственной деятельности, оценку и анализ экономического потенциала компании, включая оценку имущественного положения путем построения аналитического баланса-нетто, вертикального и горизонтального анализа баланса, анализа качественных сдвигов в имущественном положении, оценку финансового положения путем оценки ликвидности и финансовой устойчивости, оценку и анализ результативности финан-

<sup>1</sup> Переоценка активов, выраженных в национальной денежной единице по курсу более стабильной валюты, весьма простой способ (это главное достоинство). Однако этот метод дает неточные результаты в силу того, что курсовые соотношения рубля и доллара не совпадают с их реальной покупательной способностью. Из-за этого более точными являются метод учета изменения общего уровня и метод пересчета статей актива баланса в текущие цены.



**Рис. Показатели, используемые при оперативном анализе финансово-хозяйственной деятельности промышленной компании**

сово-хозяйственной деятельности, включая оценку производственной (основной) деятельности, анализ рентабельности и оценку положения на рынке ценных бумаг.

Очевидно, что одним из важнейших показателей, залогом выживаемости и основой стабильности положения компании служит ее финансовая устойчивость - такое состояние финансовых ресурсов, их распределение и использование, которое обеспечивает развитие на основе роста прибыли и капитала при сохранении платежеспособности и кредитоспособности в условиях допустимого уровня риска.

Факторы, влияющие на финансовую устойчивость компании, могут быть внешние и внутренние, основные и второстепенные, простые и сложные, постоянные и временные.

Оперативный анализ финансовой устойчивости компании состоит из двух этапов. На пер-

вом этапе рассчитывают абсолютные показатели финансовой устойчивости, которые позволяют определить тип финансовой ситуации в компании. На втором - анализируют относительные показатели финансовой устойчивости или финансовые коэффициенты. В качестве абсолютных показателей финансовой устойчивости используют показатели, характеризующие степень обеспеченности запасов и затрат источниками их формирования.

Для оценки состояния запасов и затрат используют данные группы статей "Запасы" актива баланса. Для характеристики источников формирования запасов определяют три основных показателя.

1. Наличие собственных оборотных средств (СОС), как разницу между капиталом и резервами и внеоборотными активами. Этот показатель характеризует чистый оборотный капитал. Его

увеличение по сравнению с предыдущим периодом свидетельствует о дальнейшем развитии деятельности компании.

2. Наличие собственных и долгосрочных заемных источников формирования запасов и затрат, определяемое путем увеличения предыдущего показателя на сумму долгосрочных пассивов.

3. Общая величина основных источников формирования запасов и затрат, определяемая путем увеличения предыдущего показателя на сумму краткосрочных заемных средств.

Трем показателям наличия источников формирования запасов соответствуют три показателя обеспеченности запасов источниками их формирования:

1) излишек (+) или недостаток (-) собственных оборотных средств;

2) излишек (+) или недостаток (-) собственных и долгосрочных заемных источников формирования запасов и затрат;

3) излишек (+) или недостаток (-) общей величины основных источников формирования запасов.

Выявление излишков (или недостатков) источников средств для покрытия запасов и затрат позволяет, в свою очередь, определить тип финансовой ситуации в компании.

Для характеристики финансовой ситуации возможно использовать четыре типа финансовой устойчивости:

Первый - абсолютная устойчивость финансового состояния, встречающаяся в настоящих условиях развития экономики России крайне редко.

Второй - нормальная устойчивость финансового состояния компании, гарантирующая его платежеспособность.

Третий - неустойчивое финансовое состояние, характеризующееся нарушением платежеспособности, при котором сохраняется возможность восстановления равновесия за счет пополнения источников собственных средств.

Четвертый - кризисное финансовое состояние, при котором компания находится на грани банкротства, поскольку в данной ситуации денежные средства, краткосрочные ценные бумаги и дебиторская задолженность не покрывают его кредиторской задолженности и просроченных ссуд.

Все относительные показатели финансовой устойчивости, характеризующие состояние и структуру активов, обеспеченность их источниками покрытия (пассивными), можно разделить на три группы: показатели, определяющие состояние оборотных средств; показатели, определяющие состояние основных средств; показатели, характеризующие финансовую независимость.

Приведем выявленную взаимосвязь этих показателей (см. таблицу). Знак "+" показывает, что с ростом одного коэффициента растет и другой; знак "-" - что при росте одного другой уменьшается. Знак "0" указывает на отсутствие связи между коэффициентами.

Следует обратить внимание, что характер связи  $K_3$  с другими коэффициентами во всех случаях минусовой:  $K_3$  - единственный из коэффициентов, характеризующий улучшение финансовой устойчивости не увеличением своего уровня, а уменьшением. Связь  $K_p$  и  $K_o$  обозначена двумя знаками. Характер влияния зависит от того, за счет чего растет (или уменьшается) коэффициент реальной стоимости имущества: если за счет основных средств - "+", если за счет оборотных средств - "-".

В современных условиях, когда финансовое состояние компании меняется очень быстро, возникает необходимость его экспресс-оценки с целью постоянного мониторинга и контроля его уровня и обоснованности выбора деловых партнеров. Решению этой задачи способствовало формирование методики сравнительной комплексной рейтинговой оценки компаний-эмитентов, обладающей следующими особенностями:

Взаимосвязь показателей финансовой устойчивости промышленной компании

Коэффициенты финансовой устойчивости		Характер взаимодействия коэффициентов						
		$K_o$	$K_M$	$K_{II}$	$K_{II}$	$K_{II}$	$K_p$	$K_3$
1	Коэффициент обеспечения запасов собственными оборотными средствами $K_o$	X	+	-	+	0	+	1
2	Коэффициент маневренности собственных средств $K_M$	+	X	-	+	0	0	0
3	Индекс постоянного актива $K_{II}$	-	-	X	+	0	-	-
4	Коэффициент долгосрочного привлечения заемных средств $K_{II}$	+	+	+	X	+	0	-
5	Коэффициент накопления износа $K_{II}$	0	0	0	X	+	0	0
6	Коэффициент реальной стоимости имущества $K_p$	+	0	+	0	0	X	-
7	Коэффициент соотношения заемных и собственных средств $K_3$	-	0	-	-	0	-	X

- используемая система финансовых показателей базируется на данных публичной отчетности компании, что делает оценку доступной всем участникам экономического процесса;

- исходные показатели для рейтинговой оценки объединены в четыре группы (оценка прибыльности, оценка эффективности управления, оценка деловой активности и оценка ликвидности и рыночной устойчивости);

- базой отчета для получения рейтинговой оценки состояния дел компании являются показатели условного эталонного предприятия, имеющего наилучшие результаты по всем сравниваемым показателям;

- выводы, сделанные на основе рейтинговой экспресс-оценки, могут несколько отличаться от выводов, сделанных по данным других видов анализа, поскольку используемая в данном разделе группа коэффициентов характеризует экономические тенденции развития компании.

Другие методики используют финансовые показатели, рассчитываемые на конкретную дату (1 января, 1 апреля и т.д.). Как следствие, эти показатели менее мобильны, отражают происходящие экономические процессы с запозданием.

Таким образом, экономический анализ в условиях рыночной экономики трансформируется в систему диагностики компании. Ее отличие от прежнего экономического анализа – в его общей направленности, нацеленности на успешное развитие компании в рыночной среде, в условиях конкуренции.

Диагностику деятельности инновационной промышленной компании мы считаем целесообразным классифицировать по следующим видам (включая диагностику внешней среды):

- по горизонтам деятельности – стратегическая, текущая, оперативная;

- по уровням – на макроэкономическом уровне (в той мере, в какой от макроэкономических условий зависит деятельность компании; на отраслевом уровне (с аналогичной оговоркой); на региональном уровне; на уровне фирмы; по подразделениям фирмы; структурным и хозяйственным единицам;

- по функциям управления (функциональная диагностика) – диагностика по направлениям деятельности, т.е. диагностика маркетинга; диагностика производственной деятельности; диагностика затрат на производство; диагностика инвестиционной деятельности; диагностика финансовой деятельности и др.

К функциональной диагностике следует отнести и диагностику управления акционерным капиталом, хотя она не получила, к сожалению, существенного развития в России. Конечно, при-

чина этого не в том, что отстает процесс развития диагностики, а в том, что на крайне низком уровне, как правило, находится процесс управления акционерным капиталом. Реально это означает, что в большинстве акционерных компаний специфика акционерной формы хозяйствования не нашла отражения в системе управления. Руководители не осуществляют контроля за движением акций, изменением состава акционеров, возможностью приобретения инвесторами значительных пакетов акций (нередко блокирующих и даже контрольных), за динамикой курсов акций и т.п.

Процесс учета организации управления акционерными компаниями постепенно налаживается, соответственно, может получить должное развитие и диагностика управления акционерным капиталом. Она должна включать систематическое наблюдение, анализ и оценку распределения уставного капитала (в первую очередь, голосующих акций) между акционерами и группами акционеров; динамику расчетного и рыночного курсов акций; динамику капитализации фирмы и др.

Естественно, диагностика деятельности компании отличается целостностью, единством всех ее видов. Так, стратегическая, текущая и оперативная диагностики тесно связаны между собой, имеют немало общего.

Диагностика макроэкономических, территориальных и отраслевых условий и показателей необходима в той мере, в какой они характеризуют внешние условия функционирования компании, но осуществлять такую диагностику каждой фирме самостоятельно нецелесообразно.

Такая диагностика регулярно осуществляется специализированными организациями исследовательского и консалтингового характера, постепенно складываются аналогичные организации в регионах. Однако следует отметить, что отраслевой анализ, в прошлом наиболее развитый, сегодня явно отстает, а анализ, отражающий особенности акционерной формы частной собственности, вообще еще не сложился.

Стратегическая диагностика представляет собой анализ и оценку общих направлений деятельности компании, определение их соответствия возможностям компании, с одной стороны, и потребностям рынка – с другой. Стратегическая диагностика имеет целью оценить состояние компании с точки зрения перспектив ее развития, реализацию долгосрочных планов и программ. В процессе стратегической диагностики оценивается ход реализации базовой стратегии и функциональных стратегий, а также ход реализации стратегических программ, рассчитанных на ряд лет. В направлениях стратеги-

ческого анализа нет стандарта: какова стратегия развития компании, такова и стратегия анализа. Однако в условиях формирования рыночной экономики все направления стратегического анализа должны быть подчинены единой цели - выявлению путей и средств повышения конкурентоспособности. И когда речь идет об анализе и оценке выполнения отдельных программ, то результаты анализа должны быть представлены в двух аспектах: оценка выполнения системы мероприятий, предусмотренных каждой программой, и оценка влияния выполнения каждой программы на повышение конкурентоспособности компании.

Ознакомление с состоянием аналитической работы на многих компаниях показывает, что она еще не отвечает указанным требованиям. Анализ, выполняемый экономическими, плановыми, а иногда и специализированными аналитическими службами, не носит системного характера, во многих случаях является спорадическим, не подчинен цели выявления путей и средств повышения конкурентоспособности в целом и производимой продукции.

К стратегической диагностике относится не только диагностика стратегических программ, но и функциональные стратегии или функциональная стратегическая диагностика. Она проводится по выделяемым в данной компании функциям управления: диагностика маркетинга, диагностика производства, диагностика затрат на производство и реализацию продукции, диагностика инвестиционной деятельности, финансовая диагностика и др.

Различные горизонты анализа отражаются на методах его проведения, но все же общих моментов больше, чем различий. Учитывая это обстоятельство, мы рассматриваем только текущую функциональную диагностику.

Диагностика по уровням экономики является предпосылкой разработки любых планов и программ. Разработке любой программы предшествует анализ. Это относится и к разработке стратегии или концепции развития промышленной компании.

Анализ имеет большее или меньшее значение в зависимости от профиля компании, от того, на какой рынок ориентирована ее продукция (или услуги) - на местный, региональный или общероссийский, а для некоторых (например, металлургия) - и на мировой.

Если компания полностью, преимущественно или хотя бы частично работает на местный рынок, то анализ состояния этого рынка приобретает важнейшее значение.

Кроме уровня, необходим отраслевой анализ. Проблемы межотраслевой конкуренции носят преимущественно теоретический характер.

Большинство компаний его существенного влияния пока не ощущают, в то время как отраслевая конкуренция, особенно с учетом агрессивности иностранных фирм на российском рынке, не только весьма ощутима, но для многих стала основным фактором, определяющим их поведение.

Как правило, отраслевой анализ, включающий анализ конкурентной среды, имеет основное значение для разработки перспективных программ. Он затруднен наличием конфиденциальной информации и коммерческой тайны, хотя эти факторы у нас еще не стали определяющими.

Крупные зарубежные фирмы имеют специальные подразделения по исследованию конкурентной среды.

Не рассматривая вопросы оценки конкурентоспособности продукции, отметим возможные преимущества конкурентов, которые могут быть выявлены при анализе:

1) развернутая дилерская сеть: мероприятия в этой области относятся к стратегическим по той причине, что требуют крупных финансовых затрат и значительных затрат времени;

2) наличие крупных постоянных покупателей: поиск таких покупателей, налаживание постоянных связей с ними, предоставление им определенных преимуществ в приобретении товаров - перманентная задача, присутствующая в любых программах по повышению конкурентоспособности;

3) оригинальность и действенность рекламы;

4) наличие системы обратной связи с покупателями, что особенно касается сложных машинотехнических изделий индивидуального и мелкосерийного производства;

5) наличие государственных заказов.

Особый раздел диагностики включает меры по устранению недостатков в собственной деятельности, выявленных при анализе. Особое внимание уделяется установлению причин снижения спроса на продукцию компании на отдельных сегментах рынка, отказа заказчиков от приобретения продукции фирмы<sup>2</sup>.

Выявляются все обстоятельства, которые не удовлетворяют заказчиков, а также условия, привлекающие заказчиков, условия доставки, размеры партий, сроки выполнения заказов, упомянутые выше условия расчетов и др.

Особое значение имеет сопоставление себестоимости аналогичных изделий и, как следствие, цен на них.

<sup>2</sup> Если это произошло по вине конкретного сотрудника, то целесообразно внедрить правило, действующее в ряде коммерческих банков: если банк потерял клиента по вине сотрудника, последний подлежит немедленному увольнению. Если это произошло по вине подразделения, то оно в данном году лишается всех поощрительных выплат.

Из анализа прямых затрат вытекают выводы, касающиеся, прежде всего, техники, технологии и организации непосредственно производственного процесса. Из анализа накладных расходов делаются выводы, в большей мере касающиеся организации дел в компании в целом, сложившейся системы управления, планирования, учета, обслуживания производства и т.п. Эти вопросы в данном случае относятся к анализу внешней среды в том смысле, что затраты компании сопоставляются с затратами конкурентов, а в методическом плане они не отличаются или мало отличаются от внутреннего анализа, внутрифирменного анализа, который рассмотрен выше и назван текущей диагностикой.

Особое место занимает диагностика затрат на производство и реализацию продукции, но ее, по нашему мнению, целесообразно выделять в специальный подраздел диагностики не только ввиду ее специфики, но и потому, что в плане текущей деятельности компании затратам на производство и реализацию продукции, работ или услуг отводится отдельный раздел.

Производственный анализ включает анализ использования производственных фондов и мощностей, но мы его не рассматриваем ввиду отсутствия в этом вопросе особой рыночной специфики, если не считать специфические для нашей страны проблемы переоценки основных фондов, которая должна служить темой особого исследования.

При оценке выполнения производственной программы основное внимание уделяется не валовым показателям, как это делалось в прошлом, а оценке выполнения каждого договора с учетом сложившихся взаимоотношений с каждым заказчиком.

Для многих наших предприятий и организаций типично то, что в западной практике принято называть "руководством доведения до кризиса". Данным термином обозначается тип управления, при котором финансовые дела в компании "пущены на самотек" до тех пор, пока она не оказывается в кризисной ситуации. И если стиль руководства или само руководство не меняется, то фирма находится в постоянном состоянии "борьбы за выживание". Определив, таким образом, что компания в своем развитии преодолела точку вхождения в кризис, руководству необходимо выбрать стратегию вывода компании из кризисной ситуации.

Оздоровление финансового положения компании предполагает, на наш взгляд, целевой выбор наиболее эффективных средств стратегии и тактики, необходимых для конкретного случая и конкретной компании. Изучение опыта преодоления кризисных ситуаций многих промышленных компаний позволяет нам сформулировать некоторые общие, обязательные для каждой компании

процедуры, на основании которых можно выделить две наиболее распространенные реакции на кризисное состояние: защитную и наступательную.

Отечественные авторы предлагают использовать защитную реакцию в качестве тактики в момент вхождения в кризис, а наступательную реакцию - в качестве стратегии последующих действий<sup>3</sup>.

А.А. Томпсон и А.Дж. Стрикленд в случаях, когда предприятие находится в кризисном положении, предлагают использовать так называемые "стратегии восстановления"<sup>4</sup>, целью которых является как можно более быстрое обнаружение и ликвидация источников конкурентной и финансовой слабости компании. Первой задачей антикризисного управления в этом случае является диагностика причин неудовлетворительного функционирования фирмы.

Разрешение данных проблем и успешное восстановление бизнеса (отсюда и название восстановительных стратегий), по мнению А.А. Томпсона, А.Дж. Стрикленда, может включать следующие действия<sup>5</sup>: пересмотр текущей стратегии деятельности компании; принятие мер для увеличения доходов; последовательное снижение издержек; продажа части активов с целью увеличения наличных средств для сохранения оставшейся части бизнеса; использование комбинации этих действий.

Решение проблем конкретной компании существенно зависит от выбора путей ее финансового оздоровления. С.Г. Беляев и В.И. Кошкин определили два крайних варианта, между которыми будет находиться конкретный путь оздоровления компании, на основе которого будет строиться ее восстановительная тактика:

- 1) после реструктуризации (отсрочки) накопленной задолженности компания получает возможность нормально функционировать;
- 2) переход на принципиально новую продукцию (перепрофилирование) происходит в самой крайней форме (имеется в виду полная замена всех элементов предпринимательства)<sup>6</sup>.

*Поступила в редакцию 05.01.2009 г.*

<sup>3</sup> См.: Антикризисное управление: от банкротства - к финансовому оздоровлению / Под ред. Г.П. Иванова. М., 1995; Ковалев А.П. Как оценить имущество предприятия. М., 1996; Экономика предприятия: Учебник / Под ред. О.И. Волкова. М., 1997; Экономическая стратегия фирмы / Под ред. А.П. Градова. СПб., 1995.

<sup>4</sup> См.: Томпсон А.А., Стрикленд А.Дж. Стратегический менеджмент. Искусство разработки и реализации стратегии: Учеб. для вузов / Пер. с англ. под ред. Л.Г. Зайцева, М.И. Соколовой, М., 1998; Финансовое планирование и контроль / Пер. с англ. под ред. М.А. Поукока, А.Х. Тейлора.

<sup>5</sup> См.: Томпсон А.А., Стрикленд А.Дж. Указ. соч.; Финансовое планирование и контроль / Пер. с англ. под ред. М.А. Поукока, А.Х. Тейлора.

<sup>6</sup> Теория и практика антикризисного управления / Под ред. С.Г. Беляева, В.И. Кошкина. М., 1996.