Танашев, Мурат Султанович. Финансовые аспекты конкурентоспособности предприятий : диссертация ... кандидата экономических наук : 08.00.10 / Танашев Мурат Султанович; [Место защиты: Гос. ун-т упр.].- Москва, 2012.- 152 с.: ил. РГБ ОД, 61 13-8/274

**Содержание к диссертации**

Введение

**Глава 1. Теоретические основы формирования финансовых факторов конкурентоспособности предприятия 10**

1.1. Финансово-экономические основы категории конкуренция и конкурентоспособность 10

1. 2. Финансовая конкурентоспособность предприятия и методы её оценки

1. 3. Факторы, определяющие уровень финансовой конкурентоспособности предприятия 42

**Глава 2. Методика прогнозирования конкурентоспособности предприятия при использовании оборотного капитала 52**

2.1. Особенности влияния финансовых аспектов на конкурентоспособность предприятия .52

2.2. Методический подход к планированию и увеличению финансовой конкурентоспособности предприятия 59

2.3. Диагностика и моделирование финансовых показателей оборотного капитала 69

2.4. Модель расчёта финансовых показателей оборотного капитала на примере российских предприятий 89

**Глава 3. Применение полученных результатов в стратегии повышения финансовой конкурентоспособности предприятия 107**

3.1. Планирование финансовых циклов с учётом прогнозных сезонных индексов и коэффициентов оборачиваемости оборотного капитала 107

3.2. Влияние разработанной модели на конкурентоспособность предприятий 125

Заключение 133

Список использованной литературы: 136

* [Финансовая конкурентоспособность предприятия и методы её оценки](http://www.dslib.net/finansy/finansovye-aspekty-konkurentosposobnosti-predprijatij.html#5235661)
* [Факторы, определяющие уровень финансовой конкурентоспособности предприятия](http://www.dslib.net/finansy/finansovye-aspekty-konkurentosposobnosti-predprijatij.html#5235662)
* [Методический подход к планированию и увеличению финансовой конкурентоспособности предприятия](http://www.dslib.net/finansy/finansovye-aspekty-konkurentosposobnosti-predprijatij.html#5235663)
* [Влияние разработанной модели на конкурентоспособность предприятий](http://www.dslib.net/finansy/finansovye-aspekty-konkurentosposobnosti-predprijatij.html#5235664)

## Финансовая конкурентоспособность предприятия и методы её оценки

Становление и развитие рыночных отношений в экономике России предъявляет повышенные требования к обеспечению конкурентоспособности предприятий. Правовые, финансово-экономические и социальные отношения как внутри предприятия, так и во внешней среде обусловлены сменой трансформационных процессов: от выживания на начальном этапе рыночных преобразований до обеспечения конкурентоспособности на уровне конкретного предприятия.

Финансовые аспекты конкурентоспособности предприятий следует рассматривать во взаимосвязи с экономическими, поскольку они находятся в тесной зависимости и частично дублируют друг друга. Это обусловлено тем, что в научной литературе нет общепринятой классификации факторов, влияющих на конкурентоспособность предприятия.

Однако, при всей кажущейся простоте восприятия конкурентоспособности как способности опережать соперников экономического соревнования, это понятие требует глубокого научного осмысления.

На сегодняшний день для отечественных предприятий задача повышения конкурентоспособности организаций является особенно актуальной в связи с тем, что негативные последствия проведенных в 90-е годы финансово-экономических реформ в значительной степени ослабили позиции на внутреннем и внешнем рынках. Неудовлетворительное состояние основных фондов и высокие издержки не позволяют многим предприятиям эффективно решать эту задачу. В сложившейся ситуации для многих предприятий необходимо не только обновлять технологии и технологическое оборудование, вести маркетинговые исследования, выявлять слабые стороны конкурентов, но и оказывать управляющее воздействие на собственную финансовую конкурентоспособность.

Отсутствие навыков ведения хозяйства в условиях конкуренции негативно сказалось на первых шагах коммерческой деятельности российских предпринимателей как на внутреннем, так и на внешнем рынках. Данные негативные тенденции были характерны не только для субъектов микроуровня, но и характеризовали систему рейтинга нашей страны в мировом хозяйстве.

Переломным моментом явилась смена императивов в механизме управления социальным развитием страны, озвученных в послании Президента РФ Федеральному собранию 2002 года - «Нормой в международном сообществе, современном мире является и жесткая конкуренция — за рынки, за инвестиции, за политическое и экономическое влияние. И в этой борьбе России надо быть сильной и конкурентоспособной»! [64]. Важно отметить, что с 2003 года императив конкурентоспособности стал неотъемлемой частью приоритетных направлений развития страны. Идея повышения конкурентоспособности начала присутствовать во всем, начиная с национальной и заканчивая личной конкурентоспособностью. Для решения поставленной проблемы при Правительстве РФ в 2004 г. был создан Совет по конкурентоспособности и предпринимательству, в задачи которого входят, в частности, модернизация промышленности и повышение конкурентоспособности отечественной продукции на основе внедрения новой техники и технологий, укрепление конкурентных позиций российских организаций на внешнем и внутреннем рынках.

Справедливости ради следует отметить, что преемственность базовых императивов механизма управления социально-экономической системы страны позволила российскому политическому руководству направить созидательную энергию государственных, общественных и бизнес - структур в обеспечение устойчивости российской экономики в условиях нарастающего глобального финансового кризиса. Приоритетом государственной политики является обеспечение национальной конкурентоспособности, что подразумевает освоение высвобождаемых в мировой экономике ниш, создание новых эффективных предприятий, внедрение самых передовых технологий. Такой подход - это и есть одно из лучших антикризисных «лекарств» и, с другой стороны, неотъемлемая часть идеологии современного развития России». [65]

Важным событием для российских компаний является вступление России во Всемирную Торговую Организацию (ВТО), что предусматривает снятие многих ограничений по торговле и тарифам. Снижение средневзвешенной ставки импортного тарифа на товары, средневзвешенной импортной пошлины на промышленные товары приведет к поступлению на российский рынок продукции иностранных предприятий, что может вызвать угрозу потери уровня экономической безопасности не только предприятий и отраслей, но и страны, причиной которой будет являться низкий уровень конкурентоспособности отечественных предприятий. В то же время, инновационный путь развития, по которому сегодня идет Россия, невозможен без международного сотрудничества во всех сферах экономики. И товарообмен между странами, входящими в систему ВТО, является мощным стимулом финансово-экономического развития.

Таким образом, перед отечественными учеными и предприятиями встала задача разработки системного подхода к анализу сложившейся ситуации и разработке путей по выводу российских предприятий на конкурентоспособный уровень в целях нивелирования угроз экономической безопасности, требующая незамедлительного решения.

Конкурентная борьба заставляет предприятия наиболее полно воспринимать научно-технические достижения, применять эффективные методы управления финансовыми ресурсами и потоками денежных средств. Поэтому на современном этапе для успеха в конкурентной борьбе большое значение приобретают финансовые аспекты понятия конкуренции и финансовой конкурентоспособности в целом, раскрытие ее экономической сущности как основы рыночной экономики и движущей силы развития хозяйствующих субъектов. Конкуренция и конкурентная борьба, по сути, являются основными элементами функционирования финансовой системы, базирующейся на рыночных механизмах.[118,44]

## Факторы, определяющие уровень финансовой конкурентоспособности предприятия

Размер оборотного капитала определяется исходя из сложившейся величины за прошлые периоды. Для предприятий является важным определение плановой величины потребности в оборотном капитале, в основе которой должны быть коэффициенты оборачиваемости по группам оборотного капитала. Такой точный прогноз будет способствовать поддержанию ряда важнейших индикативных показателей платежеспособности и финансовой устойчивости в пределах, приемлемых для конкурентной борьбы предприятия. Такая задача обусловлена необходимостью обеспечения возможности доступа к кредитным ресурсам на сравнительно хороших условиях, эмиссии облигаций, акций и других ценных бумаг. Такой анализ оборотного капитала позволит выявить основные направления совершенствования управления деятельностью предприятия и разработать меры по повышению использования всех его ресурсов.

Результаты предлагаемой системы расчётов должны обозначить конкретные пути оптимизации структуры оборотного капитала и источников финансирования. Дальнейшее построение стратегии и тактики управления оборотным капиталом должно обеспечить поиск компромисса между риском потери ликвидности и эффективности работы, сводящееся к решению двух задач: обеспечение платежеспособности и обеспечение приемлемого объёма, структуры и рентабельности активов.

Потеря ликвидности или снижение эффективности, обусловленный объёмом и структурой оборотного капитала несёт в себе негативные явления, такие как: недостаточность денежных средств, недостаточность собственных кредитных возможностей, недостаточность производственных запасов, излишний объём оборотного капитала.

Альтернативные модели финансирования оборотного капитала определяются источниками финансирования их постоянной и переменной частей. Постоянная часть оборотного капитала - это оборотные средства по объёму и структуре, имеющиеся даже в период спада деятельности предприятия (минимальный, постоянно сохраняющийся уровень). Переменная часть оборотных средств - это прирост оборотных средств, потребность в которых возникает лишь в периоды сезонных или циклических колебаний деловой активности. Следует учитывать, что в зависимости от времени года уровень продаж одних товаров увеличивается, а других товаров заметно снижается. Что связано с сезонным увеличением спроса покупателей на отдельные товары. Изменение спроса на товар в зависимости от сезона, находит отражение в изменении кривой жизненного цикла. Теоретически принято выделять различные варианты финансирования оборотного капитала в зависимости от отношения финансиста к выбору источников покрытия варьируемой их части, то есть к выбору относительной величины чистого оборотного капитала.

Придерживаясь агрессивного подхода, предприятие финансирует постоянную часть оборотных средств и порой даже часть основных средств за счёт краткосрочных кредитов. В рамках консервативной модели долгосрочные займы используются для финансирования всего объёма постоянной части оборотных активов и некоторой доли переменной части оборотных средств. Умеренная (компромиссная) модель предполагает согласование в пределах возможных сроков активов и пассивов. При этом финансирование переменной части оборотных средств осуществляется за счёт краткосрочных кредитов, и постоянной части оборотных средств, а также основных средств - при помощи долгосрочных займов, собственного капитала и спонтанных краткосрочных обязательств (торгового кредита).[71]

При низком уровне оборотного капитала производственная деятельность не поддерживается должным образом, вследствие этого - потеря ликвидности, периодические сбои в работе и низкая прибыль. Однако неоправданное повышение величины оборотных средств приводит к тому, что предприятие будет иметь временно свободные бездействующие оборотные активы, и это повлечет увеличение издержек на их финансирование и потерю прибыли.

Наиболее эффективной политикой с точки зрения получения максимальных финансовых результатов является «агрессивная» политика, но при этом экономика предприятия имеет максимальные риски с точки зрения ликвидности. Таким образом, поддержание низкого уровня оборотных средств, приводит к увеличению прибыли предприятия. Однако, если при этом возникает дефицит товарно-материальных запасов, это вызывает уменьшение объёма реализации и необходимость более частого пополнения запасов малыми партиями, за счёт чего увеличиваются затраты по выполнению и размещению заказов. В другой ситуации финансисты будут вынуждены согласиться с повышением процентной ставки при возобновлении кредита в случае невозможности его своевременного возврата. [59]

Из вышеприведенного следует, что недостатком «агрессивной» финансовой политики является более высокий уровень риска, но, тем не менее, цена краткосрочного кредита в большинстве случаев ниже, чем долгосрочного. И поэтому порой менеджеры жертвуют надёжностью ради получения дополнительной прибыли. Основной целью других альтернатив является минимизация риска того, что фирма окажется не в состоянии рассчитаться по своим обязательствам. В силу этого, с точки зрения критерия минимизации риска, предпочтительнее консервативная модель финансирования оборотных активов. При этом если в экономике прогнозируется подъём, то более предпочтительна «агрессивная» альтернатива финансового обеспечения хозяйственной деятельности, в случае спада желательнее «консервативная» политика, а если экономика стабильна, следует выбрать «умеренную» стратегию. [56]

Для достижения оптимального уровня финансовой конкурентоспособности организации, долгосрочного и краткосрочного финансирования, необходимо, на наш взгляд, обратить внимание именно на возможные варианты краткосрочного финансирования. Проблемы финансирования оборотных активов и управления источниками средств, в целом, тесно связаны между собой. Для построения действительно эффективного управления и повышения уровня финансовой конкурентоспособности необходимо достижение "системности" - слаженности и сбалансированности всех подсистем, входящих в оборотный капитал предприятия через оптимизацию оборотного капитала с учётом фактора сезонности (рисунок 7). [42

## Методический подход к планированию и увеличению финансовой конкурентоспособности предприятия

Анализ работы компаний сферы аптечного и продовольственного бизнеса, где очень высокая конкуренция, и постоянно требуется ускорение товарооборота и снижение затрат, является весьма актуальным для диссертационного исследования, так как для указанных компаний приоритетным направлением финансово-хозяйственной деятельности, является поддержание высокого уровня оборачиваемости оборотного капитала и повышение уровня конкурентоспособности самого предприятия.

Представленные во второй главе расчеты позволят руководству предприятия сделать наиболее рациональный выбор политики финансирования оборотного капитала. Следует отметить, что определение стратегии финансирования на большинстве предприятий происходит во многом эмпирическим путем. В современных Российских условиях многим предприятиям очень сложно сопоставить свои обязательства по привлеченным средствам со своим предполагаемым финансовым результатом по срокам и объемам. Например, изменения ставки рефинансирования делает проблематичным использование долгосрочных кредитов. В то же время зачастую специфика хозяйственной деятельности предприятия делает неприемлемым сугубо краткосрочное финансирование. Кроме того, сфера бизнеса как таковая предполагает определенный фактор риска и непредсказуемости, и иногда очень сложно решить проблему внезапно сложившегося отсутствия средств (например, невыполнение обязательств по оплате товара) для погашения задолженности перед кредиторами. Соблюсти «золотое правило» ликвидности предприятия, тем более в условиях угрозы кризиса весьма сложно. Поэтому при принятии решений о выборе политики финансирования оборотного капитала необходимо руководствоваться стремлением к минимизации риска разрыва ликвидности, то есть использовать компромиссную модель. Это неминуемо ведет к некоторой потере прибыльности и росту издержек, связанных с несоответствием обязательств предприятия, однако позволит ему избежать возникновения риска неплатежеспособности и сохраниться как участнику рынка.

Использование консервативной модели финансирования оборотного капитала неприемлемо вообще, так как покрытие всех, в том числе и варьируемых, пиковых потребностей предприятия в оборотном капитале является абсурдным, особенно для предприятий, где ярко выраженная сезонность и присутствует сильное колебание коэффициентов оборачиваемости.

Использование предприятиями консервативной или агрессивной политики обусловлено в значительной мере характером их деятельности.

Если, например, предприятие торговли специализируется на быстро-оборачивающемся товаре, то возможно использование агрессивной модели, когда внеоборотные активы и системная часть текущих активов финансируются за счет долгосрочных пассивов, то есть имеется необходимый минимум для поддержания хозяйственной деятельности предприятия, а варьируемая часть активов полностью покрывается краткосрочными пассивами. Использование данной модели наиболее подходит, из рассмотренных нами предприятий, компании ООО «Пола».

При деятельности предприятия, более ориентированной на производственный цикл или товары с меньшим сроком оборачиваемости, целесообразнее использовать компромиссную модель, когда системная часть текущих активов и около половины варьируемой части текущих активов покрываются долгосрочными пассивами (ОАО «Аптека 36,6» и ОАО «Магнит»). Может сложиться ситуация, когда предприятие имеет излишние текущие активы, но это компенсация за поддержание должного уровня ликвидности предприятия.

Помимо грамотного выбора стратегии финансирования, главным критерием которого является уровень риска ликвидности предприятия, нужно определиться и с размерами необходимых оборотных средств, так как соответствие по обязательствам перед контрагентами должно быть не только по времени, но и по суммам.

В работе показано, что использование одного лишь метода расчёта стандартных коэффициентов, используемых в финансовом анализе, является не полностью эффективным, так как не учитывает фактор сезонности и не даёт прогноза на будущий финансовый цикл оборачиваемости оборотных средств. Однако, использование предложенной модели для определения потребности оборотного капитала и для поддержания основной хозяйственной деятельности фирмы является весьма рациональным. Использование модели в расчётах показателей оборотного капитала: определяет уровень финансовой конкурентоспособности предприятия и даёт прогноз на будущий период; выявляет обеспеченность предприятия достаточным уровнем оборотных средств для реализации перспективных финансовых планов; даёт возможность определения размера краткосрочных кредитных ресурсов, соотношения дебиторской задолженности и кредиторской.

## Влияние разработанной модели на конкурентоспособность предприятий

Следовательно, определение точного уровня необходимых товарно-материальных запасов является производной величиной предлагаемой модели, так как модель учитывает: — квартальные колебания показателей коэффициентов оборачиваемости; — возможные колебания сроков восстановления уровня запасов; — изменение финансового цикла. Модель способствует обеспечению торговли в тех случаях, когда поступление товаров в силу условий производства или изменения спроса на отдельные виды товаров в разные периоды года носит сезонный характер, благоприятствует созданию товарно-материальных запасов сезонного хранения. Для большинства предприятий это является ключевым фактором, определяющим возможность обеспечить бесперебойное снабжение покупателей и контрагентов в течение года. Отсутствие или неправильное формирование товарно-материальных запасов сезонного хранения может повлечь за собой перебои в товароснабжении.

С помощью предложенной модели возможно обеспечить тщательный мониторинг нормирования затрат для их минимизации, что будет способствовать необходимому уровню рентабельности производства. Многие предприятия до кризиса, если и считали свои затраты, то часто не разносили их по времени их образования. Всех устраивало то, что каждый месяц закрывался с общей прибылью, причём доходило до того, что ежегодные или ежеквартальные выплаты не разносили на весь год или квартал, а отнимали от доходов того месяца, в котором эти выплаты производились. Рынок рос, прибыль росла, обычно потихоньку падала рентабельность бизнеса, но на это никто не обращал внимания, так как экстенсивный рост позволял всегда получить ещё больше дохода. Однако финансовый кризис 2008 года поставил крест на этой «чудесной» динамике. Точный расчёт планируемых затрат явился одним из важнейших критериев для рентабельности предприятия. Данный метод отслеживания затрат предполагает не только координацию затрат, но и сезонность, которая выступает во взаимосвязи с другими показателями оборотного капитала предприятия.

Важным фактором роста рентабельности на предприятии на основе разработанной модели является ресурсосбережение, что ведёт к снижению себестоимости, а, следовательно, росту прибыли. Прибыль является не просто целью и результатом деятельности любой успешной организации, но и важнейшей экономической категорией, поэтому прибыль и рентабельность производства являются не только оценочными показателями, но и выполняют важнейшие функции: — учетная, так как именно прибыль и рентабельность являются конечными показателями, позволяющими определить эффективность представленной модели; — стимулирующая, так как способствует финансовому развитию и расширению производства; — бюджетообразующая, так как прибыль является не только источником развития производства и предприятия, но еще и является реальным источником для пополнения бюджета страны. Одним из основных свойств предложенного метода мониторинга и прогноза показателей оборотного капитала является возможность многовариантного формирования отчётной и аналитической информации применительно к потребностям различных структурных подразделений и должностных лиц. Использование результатов модели имеет ряд аспектов, оказывающих стимулирующее воздействие на конкурентоспособность предприятия путем: — прогнозирования финансового результата; — корректировки и развитие нормативной базы; — диагностики отклонений от запланированного хода производства и планирование негативных тенденций; — анализа причин отклонений и распределения ответственности за их возникновение.

Предложенные в исследовании показатели могут служить наилучшим инструментом для проведения обратной связи между прогнозами, планами и финансовыми результатами по оборотному капиталу, в ходе чего учитываются: — оборачиваемость показателей оборотного капитала в течение квартала; — колебания сезонных квартальных индексов; — неблагоприятное соотношение между показателями оборачиваемости. Таким образом, разработанный автором более тонкий финансовый инструментарий, позволяет определить стратегические цели предприятия, для повышения уровня финансовой конкурентоспособности предприятия. На, наш взгляд предложенная методика расчётов показателей предприятия существенно обогащает методологический аппарат управления финансами.

Полученные автором результаты позволяют повысить обоснованность решений по финансовым аспектам конкурентоспособности предприятий. Разработанные и обоснованные положения являются дальнейшим развитием конкретных вопросов теории и практики финансовой деятельности предприятия. Сформулированные в работе положения, выводы и рекомендации позволяют учесть особенности современных условий хозяйствования при формировании финансовой политики, а также определить основные направления и конкретные пути повышения финансовой конкурентоспособности предприятия.