

ДІАГНОСТИКА ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВ ЛЕГКОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ ЯК СКЛАДОВОЇ ФІНАНСОВОГО ТА КОНКУРЕНТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ

У статті розглянуто фінансовий потенціал як складову конкурентного потенціалу підприємства. Проведено діагностику фінансового стану підприємств легкої промисловості України.

Ключові слова: фінансовий потенціал, конкурентний потенціал, ресурсний підхід, результативний підхід.

Конкурентний потенціал підприємств легкої промисловості доцільно діагностувати за такими складовими, як фінансова, маркетингова, виробнича, інноваційна, кадрова, екологічна, енергетична.

Однією з пріоритетних складових конкурентного потенціалу є фінансовий потенціал, якій передбачає використання системи показників оцінки фінансового стану підприємства, врахування динамічних та потенційних можливостей підприємства або галузі у конкурентному середовищі.

Метою дослідження є проведення діагностики фінансового стану підприємств легкої промисловості як складової фінансового та конкурентного потенціалу.

Розкриття сутності фінансового потенціалу проводять з використанням ресурсного та результативного підходів. Бритченко І. Г. вважає, що «фінансовий потенціал – це обсяг власних, позикових та залучених фінансових ресурсів підприємства, якими воно може розпоряджатися для здійснення поточних і перспективних витрат» [1]. Мельник О. Г. до фінансового потенціалу зараховує обсяг усіх наявних фінансових ресурсів підприємства [2, с. 46], а Федулова Л. І. – можливість їх ефективного розподілу [3]. Євдокімов Ф. І., Мізіна О. В. також ототожнюють фінансовий потенціал із можливостями фінансової системи до ефективного розподілу фінансових ресурсів [4].

Часто фінансовий потенціал ототожнюється з фінансовими ресурсами, якими підприємство може розпоряджатися для здійснення поточних та перспективних витрат. Ці ресурси беруть участь у виробничо-господарській діяльності та залучаються для фінансування певних стратегічних напрямів розвитку підприємства.

Проте ці два поняття відрізняються за змістом. Фінансові ресурси як грошові доходи і накопичення, отримані підприємством від використання наявних ресурсів, є складовою і інструментом використання фінансового потенціалу. Фінансовий потенціал доцільно розуміти як здатність наявних ресурсів приносити доходи підприємству в певний момент часу [5, с. 27].

Найбільш поширеним є ресурсний підхід до визначення сутності фінансового потенціалу, менш поширеним – ототожнення його з показниками стабільності фінансового стану підприємства.

При дослідженні фінансового потенціалу з метою його підвищення необхідно враховувати наступне:

1. Фінансовий потенціал знаходить свій вияв у двох формах – наявній і спожитій, що необхідно враховувати при ототожненні фінансового потенціалу із сукупністю фінансових ресурсів, необхідних для нормального функціонування підприємства;

2. Розглядаючи фінансовий потенціал як складову потенціалу, зокрема конкурентного, необхідно враховувати динамічні властивості як основу економічного розвитку підприємства;

3. Ототожнюючи фінансовий потенціал з фінансово-майновим станом, що зручно при оцінюванні, необхідно враховувати потенційні фінансові можливості підприємства (галузі) у зовнішньому конкурентному середовищі.

Ураховуючи специфіку фінансового потенціалу підприємства, вважаємо, що останнє слід розуміти як сукупність взаємопов'язаних та взаємодіючих елементів, що надають можливість для досягнення запланованих фінансових результатів у конкурентному середовищі. Метою фінансового потенціалу є покращення результатів діяльності, забезпечення фінансовими ресурсами для розвитку підприємства.

Ураховуючи принцип динамічної рівноваги при формуванні та використанні фінансового потенціалу, доцільно використовувати показники, які характеризують:

- баланс та майновий стан підприємств галузі;
- дохід, прибуток, рентабельність;
- ліквідність, платоспроможність та фінансову стійкість підприємств;
- інвестиції та показники ділової активності;
- ціну власного капіталу: балансову та ринкову вартість.

Динаміка показників балансу підприємств галузі легкої промисловості за 2007–2011 рр. свідчить про збільшення валюти балансу, дебіторської та кредиторської заборгованості, за винятком 2011 р. (рис. 1).

Темпи приросту дебіторської та кредиторської заборгованості при «позитивному» балансі мають бути приблизно однаковими. У галузі легкої промисловості переважають темпи приросту кредиторської заборгованості, що свідчить про збільшення вартості тимчасово залученого майна інших суб'єктів у господарський оборот у результаті несплати відповідних платежів.

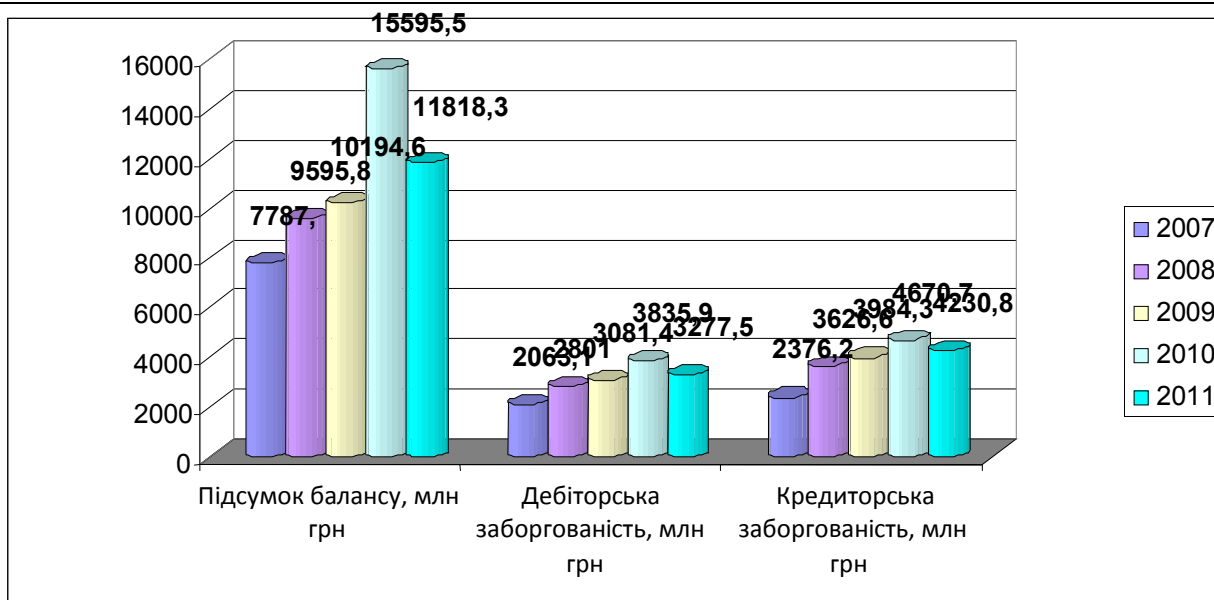


Рис. 1. Показники балансу підприємств легкої промисловості за 2007–2011 рр.

Ознаками «позитивного балансу» є збільшення валюти балансу в кінці звітних періодів. Темпи приросту оборотних активів лише у 2008 р. (1,3 проти 1,2) перевищують темпи приросту необоротних активів [6, с. 176-179].

Позитивною тенденцією є збільшення робочого капіталу (власних оборотних засобів), що свідчить про

наявність фінансових ресурсів галузі (як сукупності підприємств) для розширення діяльності та інвестування. Частка власних засобів в оборотних активах перевищує 10%, що є сприятливим фактором для розвитку економічної діяльності. Коефіцієнт зносу основних засобів у легкій промисловості хоча і змінюється, але не перевищує 50% (рис. 2).

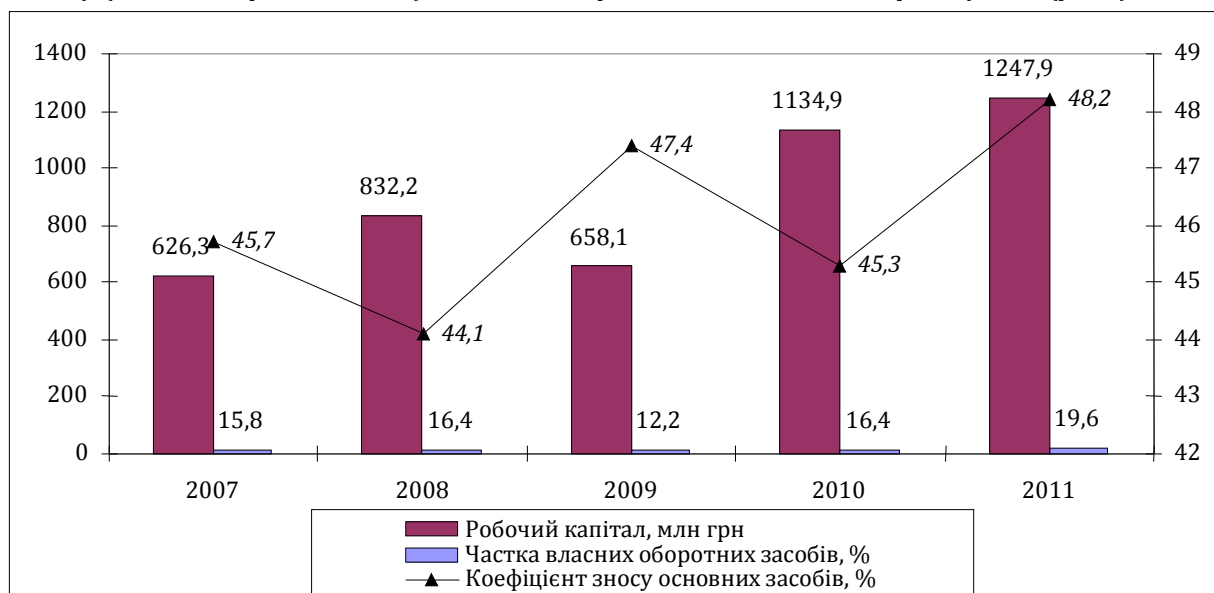


Рис. 2. Показники оцінки майнового стану підприємств галузі легкої промисловості за 2007–2011 рр.

На короткострокову і довгострокову платоспроможність підприємств легкої промисловості впливає здатність підприємств галузі отримувати прибуток [7]. У зв'язку з цим проаналізуємо такий аспект господарської діяльності, як рентабельність, яка є якісним показником роботи підприємств галузі легкої промисловості (рис. 3).

Не існує загальноприйнятих значень рентабельності,

на які можна орієнтуватись при аналізі, тому зростання вищезгаданих показників у динаміці за періодами звітності розглядається як позитивна тенденція, що, на жаль, не можна сказати про легку промисловість [7]. Дуже низькі, але позитивні значення рентабельності діяльності, операційної діяльності, активів спостерігалися у 2011 р. (рис. 3).

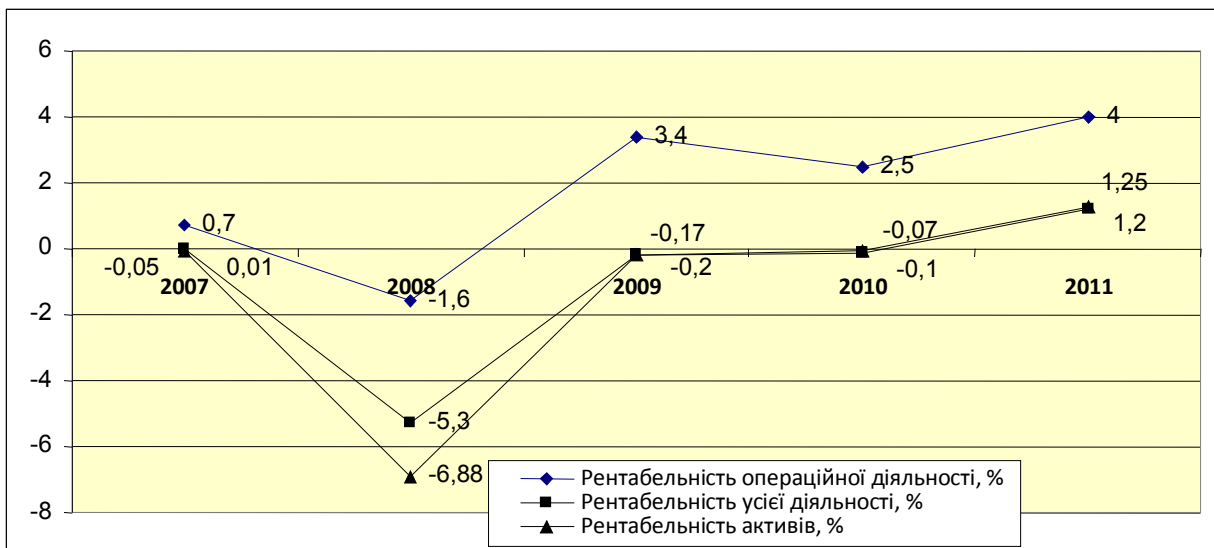


Рис. 3 Показники рентабельності підприємств галузі легкої промисловості за 2007–2011 рр.

Коефіцієнт покриття (загальний коефіцієнт ліквідності), надаючи загальну оцінку ліквідності активів, показує, яка сума поточних активів у галузі легкої промисловості припадає на одну гривню

поточних зобов'язань[7]. Так у 2011 р., на 1 грн поточних зобов'язань припадало 1,24 грн поточних активів (рис. 4).

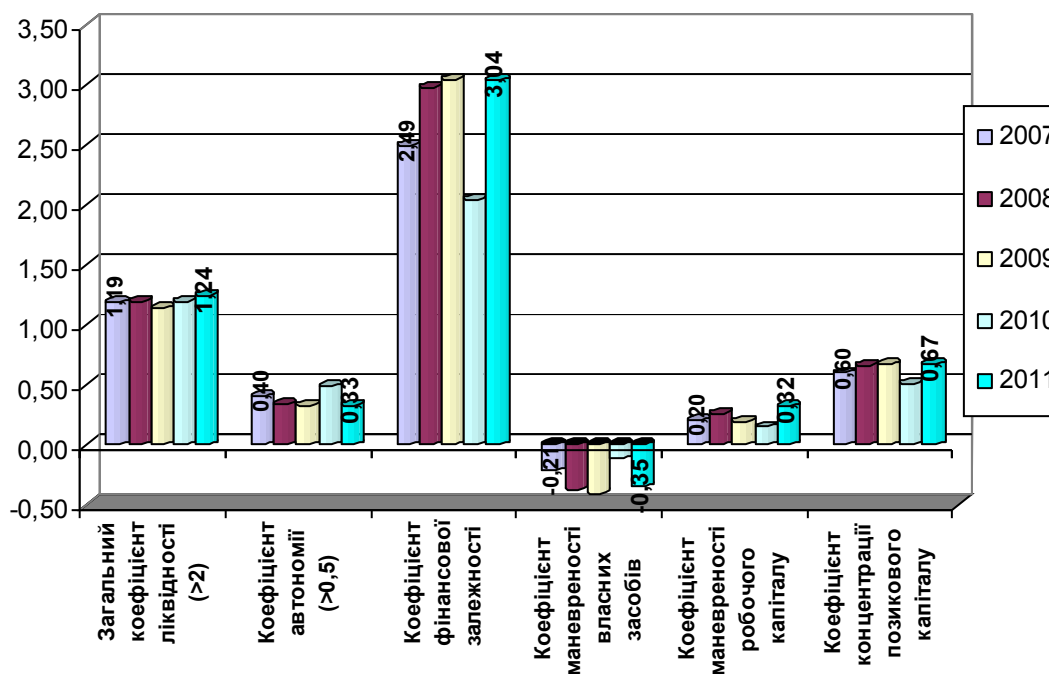


Рис. 4 Показники ліквідності та фінансової стійкості підприємств галузі легкої промисловості за 2007–2011 рр.

Збільшення коефіцієнта автономії свідчить про зменшення залежності підприємств галузі від зовнішніх джерел фінансування. Коефіцієнт фінансової залежності, обернений показник до коефіцієнта автономії, показує, яка сума загальної вартості майна припадає на 1 грн. власних коштів. Від'ємні значення коефіцієнту маневреності власних засобів свідчать, що власні кошти є меншими за необоротні активи[7].

Динаміка коефіцієнта маневреності робочого капіталу за 2007–2011 рр. демонструє, що вартість робочого капіталу (власні оборотні кошти) не перевищує суми джерел власних коштів, і характеризує

недостатній ступінь мобільності використання власних коштів підприємствами галузі легкої промисловості.

Розрахунок коефіцієнта концентрації позикового капіталу за 2007–2011 рр. доводить, що частка позикових коштів у загальній їх сумі, вкладених у майно підприємств галузі легкої промисловості, перевищує 60% (за винятком 2010 р.).

В умовах обмежених ресурсів доводиться обирати оптимальні співвідношення між набором економічних ресурсів та обсягами виробництва. Передумовою такого вибору повинно бути проведення аналізу ділової активності [7].

Незважаючи на позитивну динаміку доходу від реалізації продукції легкої промисловості, чистий прибуток підприємств галузі залишався від'ємним,

засвідчуючи збитки, крім 2011 р. У 2011 р. чистий прибуток підприємств галузі легкої промисловості склав 171 млн грн (рис. 5).

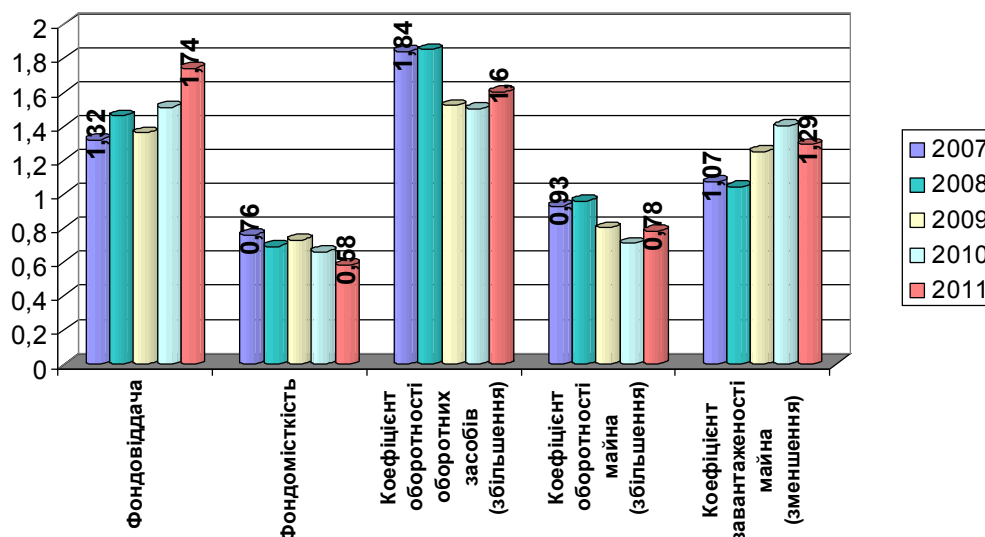


Рис. 5. Показники ділової активності підприємств галузі легкої промисловості за 2007–2011 рр.

Поступово збільшувалась фондовіддача з 1,32 у 2007 р. до 1,74 у 2011 р. Зменшення коефіцієнта оборотності оборотних засобів з 1,84 у 2007 р. до 1,6 у 2011 р. призвело до збільшення тривалості обороту оборотних засобів з 199 до 228 днів. За аналізований період також збільшилась тривалість обороту майна з 391 до 471 дня.

Деякі показники фінансового стану підприємств текстильного виробництва; виробництва одягу; хутра та виробів з хутра; виробництва шкіри, виробів зі шкіри та інших матеріалів підтверджують динаміку показників галузі легкої промисловості.

У виробництві шкіри, виробів зі шкіри та інших матеріалів позитивним є менше зношення основних засобів, дещо вища фондовіддача, порівняно з текстильним виробництвом і галуззю легкої промисловості загалом; наявність чистого прибутку та позитивної рентабельності у 2009-2011 рр.

Процес оцінки вартості підприємств галузі передбачає: визначення стандартів вартості; аналіз фінансового стану та ризиків; обґрунтування підходів та методів оцінки; безпосередньо порівняння; коригування остаточної вартості майна підприємств [7, 9].

Для оцінки вартості підприємств застосовують ринковий, витратний та дохідний підходи. Пропонуємо використати метод чистої балансової вартості та метод галузевих коефіцієнтів.

У межах витратного підходу передбачається визначення балансової вартості підприємства ($B_б$) на основі показника чистих активів ($A_{чист.}$) як різниці між сумою всіх активів підприємства та сумою всіх зобов'язань підприємства [8]:

$$B_б = A_{чист.} = A - Z, \quad (1)$$

де: A – сума всіх активів підприємства (підприємств галузі легкої промисловості);

Z – сума всіх зобов'язань підприємства (підприємств галузі легкої промисловості).

Визначення ринкової вартості підприємств (B_p) на основі використання галузевих коефіцієнтів або «золотого правила» (rule of thumb), відповідно до якого потенційний покупець згодний заплатити за

підприємство суму, що не перевищує збільшеного в чотири рази розміру прибутку до оподаткування (табл. 1):

$$B_p = 4 \cdot \Pi, \quad (2)$$

де: Π – фінансовий результат від звичайної діяльності підприємства до оподаткування.

Проаналізуємо динаміку капіталізації підприємств галузі легкої промисловості.

За 2007-2010 рр. спостерігається зростання балансової вартості підприємств галузі легкої промисловості (зокрема текстильного виробництва та виробництва шкіри). Для текстильного виробництва несприятливим у зазначеному аспекті виявився 2011 р. [10]

Складні конкурентні умови, кризові явища спричинили зниження фінансових результатів, що відповідно призвело до зменшення ринкової вартості підприємств галузі легкої промисловості. Наявність збитків унеможливило оцінку ринкової вартості за «золотим правилом», а значення коефіцієнта «ринкова/балансова вартість» менше одиниці є свідченням дуже низького рівня їх капіталізації (табл. 1).

Шляхами підвищення капіталізації та фінансового потенціалу підприємств галузі легкої промисловості є: оновлення матеріально-технічних ресурсів з використанням інноваційних технологій, підвищення продуктивності та мотивації праці, удосконалення маркетингу, збільшення фінансування, кредитування, розвиток галузевої та міжгалузевої інтеграції.

Таблиця 1. Динаміка рівня капіталізації підприємств легкої промисловості

	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2011 р.
	Ринкова вартість (Вр), млн грн				
Легка промисловість, млн грн, у т.ч.	263,6	-2107,6	312,8	337,2	1162
– текстильне виробництво; виробництво одягу; хутра та виробів з хутра, млн грн	374,8	-1609,2	12,4	104	644,4
– виробництво шкіри, виробів зі шкіри та інших матеріалів, млн грн	-111,2	-498,4	300,4	233,2	517,6
	Балансова вартість (Вб), млн грн				
Легка промисловість, млн грн, у т.ч.	3122,4	3219,7	3344,4	7633,6	3883,4
– текстильне виробництво; виробництво одягу; хутра та виробів з хутра, млн грн	2676,5	2736,7	2791,6	6922,6	2917,5
– виробництво шкіри, виробів зі шкіри та інших матеріалів, млн грн	445,9	483,0	552,8	711,0	965,9
	Коефіцієнт ринкова/балансова вартість (Вр/Вб)				
Легка промисловість, млн грн, у т.ч.	0,08	-0,65	0,09	0,04	0,30
– текстильне виробництво; виробництво одягу; хутра та виробів з хутра, млн грн	0,14	-0,59	0,004	0,02	0,22
– виробництво шкіри, виробів зі шкіри та інших матеріалів, млн грн	-0,25	-1,03	0,54	0,33	0,54

Список літератури

1. Бритченко І. Г. Управління потенціалом підприємства : конспект лекцій / І. Г. Бритченко. – Донецьк: ДонГУЕТ, 2005. – 112 с.
2. Мельник О. Г. Фінансовий потенціал машинобудівного підприємства: сутність та індикатори оцінювання / О. Г. Мельник // Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. – Л.: Вид-во Нац. ун-ту «Львів. політехніка», 2007. – С. 46-51.
3. Сучасні концепції менеджменту: навч. посібник / За ред. Л. І. Федулової. – К.: Центр учбової літератури, 2007. – 536 с.
4. Євдокімов Ф. І. Дослідження категорії економічний потенціал промислового підприємства / Ф. І. Євдокімов, О. В. Мізіна // Наукові праці ДонНТУ. [Серія : економічна]. – 2004. – № 75. – 165 с.
5. Возняк Г. В. Фінансовий потенціал підприємств регіону: підходи до розуміння / Г. В. Возняк // Вісник Університету банківської справи Нац. банку України. – К.: УБС НБУ, 2010. – Вип. 2 (8). – С. 27-30.
6. Статистичний збірник «Діяльність суб'єктів господарювання» 2011, Державна служба статистики України. – К., 2012 р. – 445 с.
7. Фінансовий менеджмент: навчальний посібник: / За ред. Проф. Г. Г. Кірейцева. – Київ: ЦУЛ, 2002. – 496 с.
8. Матвиенко Н. И. Капитализация как фактор обеспечения конкурентоспособности предприятий виноградно-винодельческого подкомплекса Крыма / Н. И. Матвиенко // Эффективная экономика [електронне видання] №4 – 2010 р. – Режим доступу http://www.economy.nauka.com.ua/index.php?noter_data=4&year_data=2010 – Назва з екрану.
9. Тарасенко І. О. Сталий розвиток підприємств легкої промисловості: теорія, методологія, практика: монографія / І. О. Тарасенко. – К.: КНУТД, 2010. – 390 с.
10. Концепція Загальнодержавної цільової програми розвитку промисловості України на період до 2017 року [Електронний ресурс]/Режим доступу: <http://industry.kmu.gov.ua>

РЕЗЮМЕ

Гончаренко Ірина

Диагностика финансового состояния предприятий легкой промышленности как составляющая финансового и конкурентного потенциалов

В статье рассмотрен финансовый потенциал как составляющая конкурентного потенциала предприятия. Проведена диагностика финансового состояния предприятий легкой промышленности Украины.

RESUME

Goncharenko Iryna

Diagnostics of the financial condition of the light industry enterprises as a part of the financial and competitive potentials

The paper considers the financial potential as a component of the competitive potential of the company. Diagnostics of the financial condition of light industry enterprises of Ukraine has been done.

Стаття надійшла до редакції 26.02.2013 р.