АНО ВПО ЦС РФ
«РОССИЙСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ КООПЕРАЦИИ»
ЧЕБОКСАРСКИЙ КООПЕРАТИВНЫЙ ИНСТИТУТ

Л.Н. Дмитриева, Г.В. Калинина, Т.Я. Сильвестрова

Инновации в сфере услуг

Практическое пособие

Чебоксары
2010

УДК 338.462
ББК 65.291.551
Д 53

Рецензенты: зав. кафедрой экономической теории и рынка ФГОУ ВПО «Чувашский государственный университет им. И.Н. Ульянова», д-р экон. наук, профессор Г.Е. Яковлев;

начальник отдела потребительского рынка и услуг администрации г. Чебоксары М.А. Калинин

Ответственный редактор: проректор ЧКИ РУК, д-р. ист. наук, проф. Л.А. Таймасов

Утверждено Научно-методическим советом Чебоксарского кооперативного института Российского университета кооперации

Дмитриева Л.Н., Калинина Г.В., Сильвестрова Т.Я.,
Д 53 Инновации в сфере услуг: практическое пособие. – Чебоксары: ЧКИ РУК, 2010. – 69 с.

В методических рекомендациях проведен анализ возможностей внедрения инноваций в деятельность сферы услуг (на примере условного предприятия), обоснована необходимость использования приведенных подходов для организаций системы потребительской кооперации в современных условиях.

Издание предназначено для научных и практических работников, студентов, аспирантов, преподавателей учебных заведений Центросоюза РФ, пайщиков потребительских обществ.

ББК 65.291.551
© Дмитриева Л.Н., Калинина Г.В., Сильвестрова Т.Я., 2010
© РИО ЧКИ РУК, 2010

СОДЕРЖАНИЕ

Введение
Глава 1. Теоретические основы инновационной деятельности в сфере услуг
1.1. Понятие инновации: сущность и классификация
1.2. Роль инновационной деятельности в увеличении прибыли предприятия сферы услуг
1.3. Методические положения оценки инновационного потенциала предприятия
Глава 2. Оценка инновационного потенциала предприятия (на примере условного предприятия ООО «Алекса»)
2.1. Общая характеристика предприятия
2.2. Финансово-экономический анализ деятельности предприятия
2.3. Оценка инновационного потенциала ООО «Алекса»
Глава 3. Направления ускорения инновационных процессов в ООО «Алекса»
3.1. Обоснование выбора финансовой стратегии развития организации
3.2. Прогноз инновационного развития организации на основе его финансового обеспечения
Заключение
Литература

Введение

Совершенствование финансового состояния современных предприятий во многом зависит от внедрения инновационных подходов в их деятельность. В конечном итоге финансовое состояние в значительной степени определяет конкурентоспособность предприятия, его потенциал в деловом сотрудничестве, оценивает, в какой мере гарантированы экономические интересы самого предприятия и его партнеров по финансовым и другим экономическим отношениям.

Устойчивое финансовое состояние формируется в процессе всей экономической деятельности предприятия, определение его на ту или иную дату помогает ответить на вопрос, насколько правильно предприятие управляло финансовыми ресурсами в течение периода, предшествующего этой дате; как оно использовало имущество, какова структура этого имущества, насколько рационально оно сочетало собственные и заемные источники, насколько эффективно использовало собственный капитал; какова отдача производственного потенциала; нормальны ли взаимоотношения с дебиторами, кредиторами, бюджетом, акционерами и т.д.

Совершенствование деятельности предприятий сферы, в том числе системы потребительской кооперации, на основе инновационных подходов является весьма своевременной и предопределена особенностями и спецификой самой категории «услуги», которая в отличие от товара обладает некоторыми особенностями, которые надо учитывать. Эти особенности обусловлены тем, что услуги нематериальны и не сохраняемы, т.е. они существуют только в процессе их оказания и потребления. Заказчик не может осмотреть услугу перед ее приобретением, потому что продажа услуги предшествует ее производству. Поэтому выбор потребителя основывается на доверии к тому, кто окажет ему требуемую услугу. Одна из важнейших проблем сервисной фирмы, в том числе работников контактной зоны, - создать это доверие на этапе предложения услуги, а затем завоевать расположение заказчика на будущее высоким качеством обслуживания, отвечающим его ожиданиям.

В отличие от товаров ни фирма, оказывающая услуги, ни потребитель не могут создавать запасы услуг. Здесь предложение услуги означает способность производить ее, предложение нужно соотносить со спросом. Если этого не сделать, ценность услуги теряется безвозвратно. Непроданный товар можно сохранить и продать позже, но невостребованную в данный момент услугу - никогда.

Стратегия и тактика инновационного менеджмента на каждом конкретном сервисном предприятии уникальна и определяется многими внутренними и внешними факторами и приобретенным опытом.

Все вышесказанное свидетельствует об актуальности изучения инноваций в сфере услуг и оценке их влиянии на финансовое состояние организаций в современных условиях. Цель данного актуального

исследования – изучение возможности инновационного развития организации сферы услуг на основе его финансового обеспечения.

В соответствии с целью были поставлены и решены следующие задачи: изучить теоретические основы инновационной деятельности в сфере услуг; рассмотреть роль инновационной деятельности в увеличении прибыли предприятий сферы услуг; дать оценку инновационного потенциала организации; проанализировать финансовое состояние организации; разработать направления ускорения инновационных процессов для условного предприятия ООО «Алекса» с учетом его финансового обеспечения; рассчитать прогноз инновационного развития организации.

Глава 1. Теоретические основы инновационной деятельности в сфере услуг

1.1. Понятие инновации: сущность и классификация

В мировой экономической литературе «инновация» интерпретируется как превращение потенциального научно-технического прогресса в реальный, воплощающийся в новых продуктах и технологиях. Проблематика нововведений в нашей стране на протяжении многих лет разрабатывалась в рамках экономических исследований НТП.

Термин «инновация» стал активно использоваться в переходной экономике России как самостоятельно, так и для обозначения ряда родственных понятий: «инновационная деятельность», «инновационный процесс», «инновационное решение» и т.п.

В литературе насчитывается множество определений. Например, по признаку содержания или внутренней структуры выделяют инновации технические, экономические, организационные, управленческие и др. Выделяются такие признаки, как масштаб инноваций (глобальные и локальные); параметры жизненного цикла (выделение и анализ всех стадий и подстадий), закономерности процесса внедрения и т.п.

Различные ученые, в основном зарубежные (Н. Мончев, И. Перлаки, В.Д. Хартман, Э. Мэнсфилд, Р. Фостер, Б. Твисс, Й. Шумпетер, Э. Роджерс и др.), трактуют это понятие в зависимости от объекта и предмета своего исследования. Например, Б. Твисс определяет инновацию как процесс, в котором изобретение или идея приобретает экономическое содержание. Ф. Никсон считает, что инновация – это совокупность технических, производственных и коммерческих мероприятий, приводящих к появлению на рынке новых и улучшенных промышленных процессов и оборудования. По мнению Б. Санто, инновация – это такой общественно-технико-экономический процесс, который через практическое использование идей и изобретений приводит к созданию лучших по своим свойствам изделий, технологий, и, в случае если инновация ориентирована на экономическую выгоду, прибыль, ее появление на рынке может принести добавочный доход. Й. Шумпетер трактует инновацию как новую научно-организационную комбинацию производственных факторов, мотивированную предпринимательским духом. Во внутренней логике нововведений – новый момент динамизации экономического развития.

Анализ различных определений инновации приводит к выводу, что специфическое содержание инновации составляют изменения, а главной функцией инновационной деятельности является функция изменения.

Австрийский ученый Й. Шумпетер выделял пять типичных изменений:

1) использование новой техники, новых технологических процессов или нового рыночного обеспечения производства (купля-продажа);

2) внедрение продукции с новыми свойствами;

3) использование нового сырья;

4) изменения в организации производства и его материально-технического обеспечения;

5) появление новых рынков сбыта.

Эти положения Й. Шумпетер сформулировал еще в 1911 г. Позднее, в 30-е годы, он уже ввел понятие инновации, трактуя его как изменение с целью внедрения и использования новых видов потребительских товаров, новых производственных и транспортных средств, рынков и форм организации в промышленности.

Иногда инновация рассматривается как процесс. В этой концепции признается, что нововведение развивается во времени и имеет отчетливо выраженные стадии.

Методология системного описания инноваций в условиях рыночной экономики базируется на международных стандартах. Для координации работ по сбору, обработке и анализу информации о науке и инновациях в рамках Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) была образована Группа национальных экспертов по показателям науки и техники, которая разработала «Руководство Фраскати» («Предлагаемая стандартная практика для обследований исследований и экспериментальных разработок»). Этот документ получил такое название в связи с тем, что первая версия рекомендации была принята в г. Фраскати (Италия) в 1963 г.

Положения «Руководства Фраскати» периодически уточняются, что обусловлено изменениями в стратегии научно-технической политики на национальном и международном уровнях, в организациях научных исследований и разработок. Последняя редакция «Руководства Фраскати» принята в 1993 г. В ней содержатся основные понятия, относящиеся к научным исследованиям и разработкам; их состав и границы; методика измерения численности персонала, занятого исследованиями и разработками, и др.

В соответствии с международными стандартами инновация определяется как конечный результат инновационной деятельности, получивший воплощение в виде нового или усовершенствованного продукта, внедренного на рынке, нового или усовершенствованного технологического процесса, используемого в практической деятельности, либо в новом подходе к социальным услугам.

Инновация может быть рассмотрена как в динамическом, так и в статическом аспекте. В последнем случае инновация представляется как конечный результат научно-производственного цикла (НПЦ).

Термины «инновация» и «инновационный процесс» близки, но не однозначны. Инновационный процесс связан с созданием, освоением и распространением инноваций.

Создатели инновации (новаторы) руководствуются такими критериями, как жизненный цикл изделия и экономическая эффективность. Их стратегия направлена на то, чтобы превзойти конкурентов, создав новшество, которое будет признано уникальным в определенной области.

Научно-технические разработки и нововведения выступают как промежуточный результат научно-производственного цикла и по мере практического применения превращаются в научно-технические инновации – конечный результат. Научно-технические разработки и изобретения являются приложением нового знания с целью его практического применения, а научно-технические инновации (НТИ) – это материализация новых идей и знаний, открытий, изобретений и научно-технических разработок в процессе производства с целью их коммерческой реализации для удовлетворения определенных запросов потребителей. Непременными свойствами инновации являются научно-техническая новизна и производственная применимость. Коммерческая реализуемость по отношению к инновации выступает как потенциальное свойство, для достижения которого необходимы определенные усилия.

Из сказанного следует, что инновацию – результат – нужно рассматривать неразрывно с инновационным процессом. Инновации присущи в равной мере все три свойства:

1) научно-техническая новизна;
2) производственная применимость;
3) коммерческая реализуемость.

Коммерческий аспект определяет инновацию как экономическую необходимость, осознанную через потребности рынка. Обратим внимание на два момента: «материализацию» инновации, изобретений разработок в новые технически совершенные виды промышленной продукции, средства и предметы труда, технологии и организации производства и «коммерциализацию», превращающую их в источник дохода.

Новшеством может быть новый порядок, новый метод, изобретение. Нововведение означает, что новшество используется. С момента принятия к распространению новшество приобретает новое качество и становится инновацией.

Следовательно, научно-технические инновации должны:

- обладать новизной;
- удовлетворять рыночному спросу;
- приносить прибыль производителю.

Распространение нововведений, как и их создание, является составной частью инновационного процесса (ИП).

Различают три логические формы инновационного процесса: простой внутриорганизационный (натуральный), простой межорганизационный (товарный) и расширенный.

Простой внутриорганизационный инновационный процесс предполагает создание и использование новшества внутри одной и той же организации, новшество в этом случае не принимает непосредственно товарной формы.

При простом межорганизационном инновационном процессе новшество выступает как предмет купли-продажи. Такая форма

инновационного процесса означает отделение функции создателя и производителя новшества от функции его потребителя.

Расширенный инновационный процесс проявляется в создании новых производителей нововведения, в нарушении монополии производителя-пионера, что способствует через взаимную конкуренцию совершенствованию потребительских свойств выпускаемого товара. В условиях товарного инновационного процесса действуют как минимум два хозяйствующих субъекта: производитель (создатель) и потребитель (пользователь) нововведения. Если новшество – технологический процесс, его производитель и потребитель могут совмещаться в одном хозяйствующем субъекте.

Простой инновационный процесс переходит в товарный за две фазы: 1) создание новшества и его распространение; 2) диффузия нововведения. Первая фаза – это последовательные этапы научных исследований, опытно-конструкторских работ, организация опытного производства и сбыта, организация коммерческого производства. На первой фазе еще не реализуется полезный эффект нововведения, а только создаются предпосылки такой реализации. На второй фазе общественно полезный эффект перераспределяется между производителями нововведениями, а также между производителями и потребителями.

Распространение инновации – это инновационный процесс, форма и скорость которого зависят от мощности коммуникационных каналов, особенностей восприятия информации хозяйствующими субъектами, их способностей к практическому использованию этой информации и т.п. Дело в том, что хозяйствующие субъекты, действующие в реальной экономической среде, проявляют неодинаковое отношение к поиску инноваций и разную способность к их усвоению.

Диффузия инновации – процесс, посредством которого нововведение передается по коммуникационным каналам между членами социальной системы во времени. Нововведениями могут быть идеи, предметы, технологии и т.п., являющиеся новыми для соответствующего хозяйствующего субъекта. Иными словами, диффузия – это распространение уже однажды освоенной и использованной инновации в новых условиях или местах применения. В результате диффузии возрастает число как производителей, так и потребителей и изменяются их качественные характеристики. Непрерывность нововведенческих процессов определяет скорость и границы диффузии нововведений в рыночной экономике.

В реальных инновационных процессах скорость диффузии нововведений зависит от различных факторов:

1) формы принятия решения;
2) способа передачи информации;
3) свойств социальной системы, а также свойств самого нововведения.

Свойствами нововведений являются: относительные преимущества по

сравнению с традиционными решениями; совместимость со сложившейся практикой и технологической структурой; сложность; накопленный опыт внедрения и др.

Один из важных факторов распространения любой инновации состоит в ее взаимодействии с соответствующим социально-экономическим окружением, существенным элементом которого являются конкурирующие технологии. Согласно теории нововведений Й. Шуптера, диффузия нововведений – это процесс кумулятивного увеличения числа имитаторов (последователей), внедряющих нововведения вслед за новатором в ожидании более высокой прибыли.

Субъекты инновационного процесса можно разделить на следующие группы: новаторы; ранние реципиенты; раннее большинство и отстающие.

Новаторы являются генераторами научно-технических знаний. Это могут быть индивидуальные изобретатели, исследовательские организации. Они заинтересованы в получении части дохода от использования изобретений.

В роли ранних реципиентов выступают предприниматели, первыми освоившие новшество, которые стремятся к получению дополнительной прибыли путем скорейшего продвижения новшеств на рынок. Они получили название «пионерских» организаций.

Отстающие фирмы сталкиваются с ситуацией, когда запаздывание с нововведениями приводит к выпуску новых изделий, которые уже морально устарели. Все группы, кроме первой, относятся к имитаторам.

Й. Шумпетер считал ожидание сверхприбылей главной движущей силой принятия нововведений. Однако на ранних стадиях диффузии нововведений никто из хозяйствующих субъектов не имеет достаточной информации об относительных преимуществах конкурирующих нововведений. Но хозяйствующие субъекты вынуждены внедрять одно из альтернативных нововведений под угрозой вытеснения с рынка.

Во всех случаях для принятия решений каждым субъектом альтернативные технологии сравниваются с решениями, принятыми предыдущими реципиентами. Но получить такую информацию достаточно сложно, так как это связано с конкретным положением фирм на рынке. Каждая фирма может быть знакома с опытом ограниченной выборки фирм, меньшей, чем все множество реципиентов. Это обусловливает неопределенность процессов принятия решений и диффузии нововведений в рыночной экономике. Другая причина неопределенности связана с самими нововведениями. На ранних стадиях диффузии их потенциальная прибыльность неизвестна. С накоплением опыта внедрения и использования нововведений неопределенность может быть устранена. Однако со снижением неопределенности и риска применения нововведения исчерпывается потенциал его рыночного проникновения и снижается его прибыльность. Возможность извлечения дополнительной прибыли от использования любого нововведения временна и снижается по мере

приближения предела его распространения.

Следовательно, диффузия нововведения зависит как от стратегии имитаторов, так и от количества пионерских реципиентов. Предприниматели открывают новые технологические возможности, но их реализация зависит от выбора имитатора. Вероятность доминирования на рынке будет большей для технологии, применяемой большим числом пионерских организаций. Разумеется, результат конкуренции технологий определяется выбором всех агентов на рынке, но влияние более ранних реципиентов будет сильнее, чем последующих.

Оценить относительные преимущества нововведений в ранней фазе их диффузии трудно, особенно если речь идет о радикальных нововведениях. В такой ситуации значительную роль в деле будущего технологического развития играет выбор последователей. Дело в том, что каждый выбор позволяет повысить конкурентоспособность соответствующей технологии и увеличивает ее шанс на принятие последующими хозяйствующими субъектами, которые будут учитывать ранее сделанные выборы. После накопления достаточного опыта, когда уже многими хозяйствующими субъектами освоены альтернативные технологии и их относительные преимущества известны с высокой достоверностью, последующие реципиенты принимают решения, основываясь на ожидаемой прибыльности альтернативных технологий. В результате конечное разделение рынка новыми альтернативными технологиями определяется стратегиями имитаторов.

Для успешного управления инновационной деятельностью необходимо тщательное изучение инноваций. Прежде всего, следует научиться отличать инновации от несущественных видоизменений в продуктах и технологических процессах (например, эстетические изменения – цвета, формы и т.п.); незначительных технических или внешних изменений в продуктах, оставляющих неизменными конструктивное исполнение и не оказывающих достаточно заметного влияния на параметры, свойства, стоимость изделия, а также входящих в продукты материалов и компонентов; от расширения номенклатуры продукции за счет освоения производства не выпускавшихся прежде на данном предприятии, но уже известных на рынке продуктов с целью удовлетворения текущего спроса и увеличения доходов предприятия.

В промышленности различаются два типа технологических инноваций – продуктовые и процессные.

Продуктовые инновации охватывают внедрение технологически новых или усовершенствованных продуктов. Технологически новый продукт (радикальная продуктовая инновация) – это продукт, чьи технологические характеристики (функциональные признаки, конструктивное выполнение, дополнительные операции, а также состав используемых материалов и компонентов) или предполагаемое использование принципиально новые либо существенно отличаются от аналогичных ранее производимых

продуктов. Такие инновации могут быть основаны на принципиально новых технологиях или на сочетании существующих технологий в новом их применении (в том числе на использовании результатов исследований и разработок). Примером инноваций радикального типа (принципиально новых) служат микропроцессоры и кассетные видеомагнитофоны. Первый портативный кассетный плеер, сочетавший в себе существенные принципы построения магнитофонов и миниатюрных ушных громкоговорителей, являлся инновацией второго типа. В обоих случаях ни одно готовое изделие не выпускалось ранее.

Процессорные инновации включают разработку и внедрение технологически новых или значительно усовершенствованных производственных методов, включая методы передачи продуктов. Инновации такого рода основаны на использовании нового производственного оборудования, новых методов организации производственного процесса или их совокупности, а также на использовании результатов исследований и разработок. Такие инновации нацелены, как правило, на повышение эффективности производства или передачу уже существующей на предприятии продукции, но иногда предназначаются также и для производства и поставки технологически новых или усовершенствованных продуктов, которые не могут быть произведены либо поставлены с использованием обычных производственных методов.

Не относятся к технологическим инновациям в промышленности следующие изменения:

- эстетические изменения в продуктах (в цвете, декоре и т.п.);
- незначительные технические или внешние изменения в продукте, оставляющие неизменным его конструктивное исполнение, не оказывающие достаточно заметного влияния на параметры, свойства, стоимость того или иного изделия, а также входящих в него материалов и компонентов;
- расширение номенклатуры продукции за счет ввода в производство не выпускавшихся ранее на данном предприятии, но уже достаточно известных на рынке сбыта видов продукции (возможно, непрофильной) с целью обеспечения сиюминутного спроса и доходов предприятия.

В отраслях сферы услуг считается технологической инновацией, когда ее характеристики или способы использования либо принципиально новые, либо значительно (качественно) усовершенствованы в технологическом отношении. Использование существенно усовершенствованных методов производства или передачи услуг также является технологической инновацией. Последнее охватывает изменения в оборудовании или организации производства, связанные с производством или передачей новых или кардинально усовершенствованных услуг, которые не могут быть произведены или переданы с использованием существующих производственных методов, или с повышением эффективности производства или передачи имеющихся услуг.

Следующие изменения не являются технологическими инновациями,

если они не относятся прямо к внедрению новых или значительно улучшенных услуг либо способов их производства (передачи):

- организационные и управленческие изменения, включая переход на передовые методы управления, внедрение существенно измененных организационных структур, реализацию новых или значительно измененных направлений в экономической стратегии предприятия;

- внедрение стандартов качества, например, ISO 9000.

Продуктовые инновации включают применение новых материалов, новых полуфабрикатов и комплектующих; получение принципиально новых продуктов. Процессные инновации означают новые методы организации производства (новые технологии) и могут быть связаны с созданием новых организационных структур в составе предприятия (фирмы).

1. По типу новизны для рынка инновации делятся на новые для отрасли в мире; новые для отрасли в стране; новые для данного предприятия (группы предприятий).

2. По месту в системе (на предприятии, в фирме) можно выделить:

- инновации на входе предприятия (изменения в выборе и использовании сырья, материалов, машин и оборудования, информации и др.);

-инновации на выходе предприятия (изделия, услуги, технология, информация и др.);

- инновации системной структуры предприятия (управленческой, производственной, технологической).

В зависимости от глубины вносимых изменений выделяют инновации:

- радикальные (базовые);
- улучшающие;
- модификационные (частные).

В научно-исследовательском институте системных исследований (РНИИСИ) разработана расширенная классификация инноваций с учетом сфер деятельности предприятия. По этому признаку выделяются инновации:

- технологические;
- производственные;
- экономические;
- торговые;
- социальные;
- в области управления.

Достаточно полную классификацию инноваций предложил российский ученый А.И. Пригожин:

1) по распространенности:

- единичные;
- диффузные.

2) по месту в производственном цикле:

- сырьевые;
- обеспечивающие (связывающие);

- продуктовые.

3) по преемственности:

- замещающие;
- отменяющие;
- возвратные;
- открывающие;
- ретровведения.

4) по охвату ожидаемой доли рынка:

- локальные;
- системные;
- стратегические.

5) по инновационному потенциалу и степени новизны:

- радикальные;
- комбинаторные;
- совершенствующие.

Четвертое и пятое направления классификации, учитывающие масштаб и новизну инноваций, интенсивность инновационного изменения, в наибольшей степени выражают количественные и качественные характеристики инноваций и имеют значение для экономической оценки их последствий и обоснованности управленческих решений.

1.2. Роль инновационной деятельности в увеличении прибыли предприятия сферы услуг

Главная внутренняя цель деятельности любого предприятия или организации, функционирующих в условиях рыночной экономики, состоит в максимизация прибыли. Вместе с тем главную цель инновационной деятельности предприятий или организаций можно обозначить как получение определенного числа инноваций в виде новой продукции, технологии, сырья, методов организации, управления и реализации и т. д., обладающих определенными (отвечающими требованиям предприятия) характеристиками. Очевидно, что главная цель предприятия и его главная цель в инновационной деятельности не являются тождественными. Вместе с тем, инновационная деятельность играет решающую роль в максимизации прибыли предприятия[1].

Причиной подобного противоречия является то, что предприятие как открытая система обеспечивает достижение своей внутренней цели — получение прибыли за счет придания результатам своей деятельности в виде продуктов (товаров) характеристик, отвечающих требованиям внешней среды предприятия как со стороны потребителей, так и государства. В данном случае инновации как результат инновационной деятельности, с

[1] Чёрный Л.Е. Роль инновационной деятельности в увеличении прибыли предприятия// Економіка. Фінанси. Право. - 2003. - №8. - с. 13-17

одной стороны, должны быть ориентированы на лучшее, более полное удовлетворение запросов потребителей, а с другой — на получение определенного экономического эффекта в виде прибыли для предприятий, инициирующих их разработку и внедрение.

Во-первых, это расширение номенклатуры реализуемой продукции (услуг). Применительно к уже функционирующему предприятию расширение номенклатуры выпускаемой продукции возможно только по двум направлениям: за счет выпуска новой (ранее не производимой или не реализуемой на данном предприятии) продукции или за счет совершенствования (модернизации или модификации) уже выпускаемой продукции либо оказываемой услуги. Очевидно, что как первое, так и второе направление, обеспечивающее расширение номенклатуры выпускаемой продукции (услуг), а, в конечном счете ведущее к увеличению прибыли, напрямую связаны с инновационной деятельностью, так как совокупность работ, связанных с разработкой, освоением и улучшением уже производимой продукции по своей сути является инновационной деятельностью.

Во-вторых, максимизация цены, по которой реализуется продукция или оказывается услуга. Очевидно, что возможность увеличения цены реализации продукта или услуги напрямую зависят от спроса и предложения продукции предприятия (организации) на рынке. Важнейшее значение здесь имеет следующее: действует ли предприятие (организация) в условиях конкурентной борьбы или занимает монопольное положение. Результатом монопольного положения является практически ничем не ограниченная возможность увеличения цены реализации продукта или услуги и, как следствие, прибыли. Здесь следует отметить, что осуществляемая предприятиями и организациями инновационная деятельность и получаемые инновации являются одним из средств, с помощью которого они могут обеспечить монопольное положение на рынке или спросе на продукцию и необоснованно завысить цену ее реализации.

Необходимо подчеркнуть, что в данном случае возможность увеличения прибыли будет зависеть от вида реализуемой инновации. Так, например, очевидно, что радикальная продукт-инновация, не имеющая аналогов в мире, при спросе на нее содержит в себе гораздо больший экономический потенциал, чем модифицирующая продукт-инновация, незначительно улучшающая отдельные параметры уже выпускаемой продукции. Другими словами, инновационная деятельность позволяет предприятиям в определенных условиях занять монопольное положение на рынке со всеми вытекающими отсюда, с точки зрения увеличения прибыли предприятия через повышение цены реализации продукции и услуги, последствиями. Что касается возможности увеличения цены реализации продукта (услуги) в условиях конкурентной борьбы, то здесь для анализа целесообразно использовать матрицу "продукт — рынок", из которой отчетливо видно, что возможность увеличения цены реализации продукта (услуги) существует в том случае, если предприятие осуществляет выпуск

новго продукта на старый рынок (временное монопольное положение) или нового продукта на новый рынок, а также старого продукта на новый рынок, что опять же напрямую сопряжено с инновационной деятельностью. Отсюда можно сделать следующий вывод; возможность увеличения цены реализации продукции или услуги, направленная на увеличение прибыли, напрямую зависит от инновационной деятельности предприятия (организации). При этом очевидно, что увеличение цены реализации, обусловленное инфляционными изменениями, изменениями курсов валют и т. д., ведут лишь к номинальному, а не реальному увеличению прибыли предприятия.

В-третьих, минимизация затрат на изготовление и реализацию единицы продукции (услуги). Снижение затрат на изготовление и реализацию единицы продукции или услуги возможно только двумя путями; либо за счет мобилизации резервов уже используемой технологии, либо за счет освоения новой технологической цепи или новых элементов в старой технологической цепи. При этом имеется в виду освоение как новой техники, технологии, так и новых методов организации и управления производством и сбытом продукции. Пути максимизации прибыли предприятия или организации за счет минимизации затрат на изготовление и реализацию единицы продукции (услуги) определяются эффективностью инновационной деятельности, реализуемой предприятием (организацией).

В-четвертых, максимизация объемов реализации продукции или услуги. Увеличение объемов реализации продукции или услуги в наименьшей степени, чем ранее рассмотренные направления максимизации прибыли предприятия, зависит от усилия предприятия (организации), хотя и имеются определенные рычаги воздействия на потребительский спрос. В данном случае можно выделить два основополагающих направления: увеличение объемов реализации старой (уже выпускаемой на данном предприятии) продукции (услуги) и новой продукции (услуги). В свою очередь, увеличение объемов реализации старой продукции возможно за счет проведения комплекса маркетинговых мероприятий, направленных на стимулирование сбыта (реклама, лотереи, конкурсы, распродажа и т. д.), выход на новые рынки со старой (для данного предприятия) продукцией, а также за счет повышения потребительской привлекательности продукции. Под потребительской привлекательностью имеется в виду совокупность параметров продукции, отражающих ее способность удовлетворять как уже существующие, так и новые, в том числе скрытые (неосознанные) требования (запросы) потребителей. В свою очередь, потребительская привлекательность включает такие элементы, как цена продукции, качество и дополнительные функции продукции. Повышение потребительской привлекательности будет означать привлекательное с точки зрения потребителей изменение вышеобозначенных элементов. Очевидно, что деятельность, связанная с повышением качества выпускаемой продукции (услуги), а также придание ей новой функции, будет являться инновационной. В свою очередь, выпуск новой продукции является также

результатом инновационной деятельности. Таким образом, увеличение объёмов реализации продукции или услуги также во многом достигается за счёт соответствующих инновационных преобразований.

Обобщая вышесказанное, будет уместным привести высказывание председателя совета директоров компании General Electric — Джека Уэлчи, которого журнал Fortune назвал лучшим менеджером XX столетия. По его мнению, бизнес — это простая вещь: вы должны производить дешевле, быстрее и лучше всех, а для этого надо повышать производительность и оперативность управления бизнесом, а также внедрять как можно больше инновации. Данное высказывание еще раз подтверждает решающую роль инновационной деятельности и получаемых в результате ее проведения инноваций в развитии экономических систем. Однако следует заметить, что повышение производительности и управляемости бизнесом также будут являться результатом инновационных преобразований.

Кроме того, рассмотренный подход позволяет не только вести анализ прибыльности предприятия (организации), но и определить незадействованные направления инновационной деятельности предприятия. При этом анализ влияния инновационной деятельности на прибыльность предприятия или организации должен идти по двум направлениям.

Во-первых, это анализ динамики доли прибыли каждого продукта (услуги) в общем ее объеме, т. е. необходимо отслеживать прирост прибыли по каждому продукту (услуге) номенклатуры выпускаемых изделий предприятия.

При этом необходимо принимать во внимание объем реализации каждого из продуктов с тем, чтобы определить стадии жизненных циклов номенклатурных продуктов предприятия и спрогнозировать, а следовательно, принять превентивные меры, обеспечивающие определенный уровень прибыли в целом по предприятию (организации) на перспективный период времени. Другими словами, руководство предприятия в "идеале" должно принимать меры по обеспечению последовательной смены продукции и технологий таким образом, чтобы обеспечить устойчивую норму прибыли, что в свою очередь достигается за счет активизации инновационной деятельности.

Во-вторых, это поэлементный анализ прироста прибыли, который будет складываться из прироста прибыли за счет расширения номенклатуры выпускаемых изделий, увеличения цен реализации, снижения затрат на производство и реализацию, а также за счёт увеличения объёмов реализации.

Кроме того, необходимо пронести поэлементный анализ прироста прибыли по вышеназванным элементам по каждому из перечня выпускаемых и реализуемых предприятием продуктов (услуг).

Проведение подобного анализа будет чрезвычайно трудоемким при большой номенклатуре реализуемых предприятием продуктов (услуг). В связи с этим будет уместным привести высказывание о том, что управлять можно только тем, что хорошо измерено. Очевидно, для того чтобы достичь

конечной цели деятельности в виде прибыли, предприятию и организации необходимо осуществлять подобный анализ. Кроме того, выявление фактического положения дел на предприятии в свете обеспечения его прибыльности будет служить основой для последующих инновационных преобразований. Подобный анализ позволит не только обозначить возможные направления инновационной деятельности, но и обосновать, какое из них наиболее экономически эффективно. В данном случае под направлениями инновационной деятельности понимаются инновационные проекты, направленные как на разработку, так и на освоение новых продуктов и технологий. При этом целесообразно проводить сравнительный анализ прибыльности каждого из направлений инновационной деятельности, т. е. необходимо определить вероятный прирост прибыли по каждому направлению инновационной деятельности и выбрать то, которое обеспечит наибольшие показатели

Проведение подобной работы для отечественных предприятий особенно актуально, так как большинство из них находится в кризисных условиях и имеет ограниченные финансовые ресурсы, которые могут быть направлены на проведение инновационной деятельности и многие из которых стоят перед необходимостью выбора наиболее оптимальных путей развития через инновационные преобразования. В данном случае сравнение прибыльности альтернативных направлений инновационной деятельности является важнейшим инструментом обоснования решений в инновационной сфере деятельности.

1.3. Методические положения оценки инновационного потенциала предприятия

В экономической теории выделяют научно-технический, производственный, трудовой, экспортный, производственный, природно-ресурсный потенциалы[2]. Обобщенно под потенциалом принято понимать способность хозяйствующего субъекта наиболее эффективно реализовывать ту или иную функциональную задачу при максимальном использовании имеющихся экономических ресурсов. Согласно этому принципу, под инновационным потенциалом принято считать экономические возможности предприятия по эффективному вовлечению новых технологий в хозяйственный оборот. К таким возможностям можно отнести следующую совокупность ресурсов, необходимых для эффективного осуществления инновационной деятельности[3]:

---

[2] Популярная экономическая энциклопедия. / Под общ. ред. А. Д. Некипелова. М.: Большая Российская энциклопедия. 2001

[3]. Коробейников О. П, Трифилова А.А., Коршунов И.А.. Роль инноваций в процессе формирования стратегии предприятий. // Менеджмент в России и за рубежом. № 3. 2000

- *интеллектуальные* (технологическая документация, изобретения, патенты, лицензии, полезные модели, промышленные образцы);
- *материальные* (опытно-приборная база; пилотные установки; исследовательское, экспериментальное и лабораторное оборудование);
- *финансовые* (собственные, заемные, инвестиционные, бюджетные, грантовые);
- *кадровые* (лидер-новатор, заинтересованный в инновациях; персонал, имеющий специальное образование и опыт проведения НИР и ОКР; специалисты в сфере маркетинга, планирования и прогнозирования скрытых потребностей покупателей);
- *инфраструктурные* (собственные подразделения НИР и ОКР, конструкторский отдел, отдел главного технолога, отдел маркетинга новой продукции, лаборатория контроля качества продукции, патентно-лицензионный отдел);
- *дополнительные источники* повышения результатов инновационной деятельности (партнерские и личные связи сотрудников с НИИ и вузами, в т.ч. зарубежными; ресурс площадей, информационный отдел, опыт управления проектами, стратегическое управление предприятием).

Наличие и масштабы развития этих сфер инновационной деятельности определяют как текущую меру готовности, так и будущую степень эффективности освоения предприятием новых технологий. От величины инновационного потенциала зависит выбор той или иной стратегии инновационного развития. Так, если у предприятия имеются все необходимые ресурсы, то оно может пойти по пути *стратегии лидера*, разрабатывая и внедряя принципиально новые, или базисные, инновации. Если инновационные возможности ограничены, то целесообразно их наращивать и избирать *стратегию последователя*, т.е. реализовывать улучшающие технологии. Такой подход к трактовке инновационного потенциала можно считать классическим.

Но, принимая во внимание особенности и обозначившиеся тенденции современных условий хозяйствования, когда экономический рост все больше и больше зависит от способности генерировать высокую инновационную активность, понятие «инновационного потенциала предприятия», по мнению ряда специалистов, следует несколько расширить.

Сегодня при выборе той или иной стратегии разработки и внедрении новых технологий недостаточно ограничиваться оценкой и учетом факторов только инновационной сферы. В настоящее время такой подход начинает изживать себя. Причиной тому является резкое сокращение срока жизни инноваций, который вызывает повышение интенсивности появления на рынке все новых и новых товаров и услуг. Практически ежедневное обновление ассортиментных рядов на отдельных товарных рынках приводит к тому, что инновационные товары, или сегодняшние новинки, назавтра таковыми не являются. На их смену приходят другие инновации. В

производстве при таких условиях новые технологии очень быстро становятся текущими или даже устаревшими продуктами. Так, в мире на рынке карманных персональных компьютеров и сотовых телефонов новые модели появляются в среднем раз в три-шесть месяцев, оргтехника – чуть больше года, автомобили – через три-четыре года. Поэтому сегодня при разработке стратегий инновационного развития и определении инновационного потенциала предприятия следует оценивать не только возможности инновационной сферы, но и анализировать достаточность ресурсов для текущего производства инноваций. Речь, прежде всего, идет о проблеме одновременного финансово-экономического обеспечения производства недавно созданных инноваций, или существующих продуктов, и развития новых.

Другими словами, под инновационным потенциалом предприятия в современных условиях следует понимать его максимальные возможности генерировать высокую инновационную активность, которые проявляются в эффективном обеспечении новых и будущих технологий. Отсюда оценку инновационного потенциала предлагается проводить на предмет достаточности у предприятия финансово-экономических ресурсов для эффективного обеспечения не только стратегической инновационной, но и текущей производственной деятельности.

Теперь рассмотрим экономический метод такой оценки, предложенный А.А. Трифиловой[4].

В экономической теории и хозяйственной практике для решения задач по анализу экономических возможностей предприятий широко применяется методика оценки финансовой устойчивости, характеризующая способность экономического субъекта обеспечивать производственный процесс:

1) собственными оборотными средствами;

2) собственными оборотными средствами и долгосрочными кредитами;

3) собственными оборотными средствами, долгосрочными и краткосрочными кредитами[5].

Одной из основных задач анализа финансовой устойчивости предприятия является определение степени обеспеченности запасов и затрат собственными и заемными источниками их формирования, а также соотношения объемов собственных и заемных средств. Такой анализ проводится на основе материалов финансовой отчетности. Использование методики этого анализа позволяет выявить соответствие или несоответствие (излишек или недостаток) средств для формирования запасов и позволяет ответить на вопрос: под силу ли предприятию покрытие собственных производственных затрат? Для полного отражения разных видов источников (собственных средств, долгосрочных и краткосрочных кредитов и займов) в

[4] Трифилова, А. А. Анализ инновационного потенциала предприятия. // Наука и промышленность России. № 9. 2002.

[5] Баканов М. И., Шеремет А. Д.. Теория экономического анализа. М.: Финансы и статистика. 1997.

теории финансового анализа[6] необходимо сначала осуществить расчет нижеследующих показателей.

- *Наличие собственных оборотных средств*

Этот показатель вычисляется как разность собственных средств и основных средств и вложений (внеоборотных активов) по формуле:

$$E_с = И_с - F \qquad (1)$$

где:

$E_с$ – наличие собственных оборотных средств;

$И_с$ – источники собственных средств (итог разд. III баланса «Капитал и резервы»);

F – основные средства и вложения (итог разд. I баланса «Внеоборотные активы»).

- *Наличие собственных оборотных средств и долгосрочных заемных источников для формирования запасов и затрат*

Вычисляется как сумма собственных оборотных средств и долгосрочных кредитов и займов:

$$E_т = E_с + К_т = (И_с + К_т) - F \qquad (2)$$

где:

$Е_т$ – наличие собственных оборотных средств и долгосрочных заемных источников для формирования запасов и затрат;

$К_т$ – долгосрочные кредиты и заемные средства (итог разд. IV баланса «Долгосрочные обязательства»).

- *Общая величина основных источников средств для формирования запасов и затрат*

Она рассчитывается как сумма собственных оборотных средств, долгосрочных и краткосрочных кредитов и займов:

$$E_{\Sigma} = E_т + К_t = (И_с + К_m + К_t) - F \qquad (3)$$

где:

$Е_{\Sigma}$ – общая величина по основным источникам средств для формирования результатов и затрат;

$К_t$ – краткосрочные кредиты и займы (итог разд. V баланса «Краткосрочные обязательства»).

На основе этих показателей, характеризующих наличие источников, которые формируют запасы и затраты для производственно-хозяйственной деятельности, рассчитываются величины, позволяющие оценить размер (достаточность) источников для покрытия запасов и затрат:

- *Излишек (+) или недостаток (-) собственных оборотных средств:*

$$\pm E_с = E_с - Z \qquad (4)$$

где:

---

[6] Быкадоров В. Л., Алексеев П. Д.. Финансово-экономическое состояние предприятия: Практическое пособие. М.: ПРИОР. 2001

Z – запасы и затраты (стр. 210 и стр. 220 разд. II баланса “Оборотные активы”).

- *Излишек (+) или недостаток (-) собственных оборотных средств и долгосрочных заемных источников формирования запасов и затрат:*

$$\pm E_{\text{т}} = E_{\text{т}} - Z = (E_{\text{с}} + \text{К}_{\text{т}}) - Z \qquad (5)$$

- *Излишек (+) или недостаток (-) общей величины основных источников для формирования запасов и затрат:*

$$\pm E_{\Sigma} = E_{\Sigma} - Z = (E_{\text{с}} + \text{К}_{\text{т}} + \text{К}_{t}) - Z \qquad (6)$$

Показатели обеспеченности затрат и результатов источниками их формирования ($\pm E_{\text{с}}$; $\pm E_{\text{т}}$; $\pm E_{\Sigma}$) являются базой для классификации финансово-экономического положения предприятия по степени его финансовой устойчивости.

При определении типа финансовой устойчивости принято использовать трехмерный (трехкомпонентный) показатель:

$$S = \{S_1(x_1); S_2(x_2); S_3(x_3)\} \qquad (7)$$

где:

$x_1 = \pm E_{\text{с}}$; $x_2 = \pm E_{\text{т}}$; $x_3 = \pm E_{\Sigma}$.

Функция $S(x)$ определяется следующим образом:

$S(x) = 1$, если $x \geq 0$;

$S(x) = 0$, если $x < 0$.

В теории финансового анализа [5] принято выделять четыре основных типа финансовой устойчивости:

1) *абсолютная устойчивость финансового состояния,* когда используемыми источниками покрытия затрат являются собственные средства.

Определяется условиями $\pm E_{\text{с}} \geq 0$; $\pm E_{\text{т}} \geq 0$; $\pm E_{\Sigma} \geq 0$; $S = (1; 1; 1)$;

2) *нормальная финансовая устойчивость,* когда используемыми источниками покрытия затрат являются собственные средства и долгосрочные кредиты.

Определяется условиями $\pm E_{\text{с}} < 0$; $\pm E_{\text{т}} \geq 0$; $\pm E_{\Sigma} \geq 0$; $S = (0; 1; 1)$;

3) *неустойчивое финансовое состояние,* когда используемыми источниками покрытия затрат являются собственные средства, долгосрочные и краткосрочные кредиты и займы.

Определяется условиями $\pm E_{\text{с}} < 0$; $\pm E_{\text{т}} < 0$; $\pm E_{\Sigma} \geq 0$; $S = (0; 0; 1)$;

4) *кризисное финансовое состояние,* когда у предприятия отсутствуют источники покрытия затрат.

Определяется условиями $\pm E_{\text{с}} < 0$; $\pm E_{\text{т}} < 0$; $\pm E_{\Sigma} < 0$; $S = (0; 0; 0)$.

Развитие существующей методики и включение в состав анализируемых затрат издержек, связанных с разработкой и внедрением новых и/или улучшающих технологий, позволит ответить на вопрос: под силу ли данному предприятию наряду с формированием ресурсов,

необходимых для текущей производственно-хозяйственной деятельности, еще и реализация выбранной стратегии инновационного развития. Иначе говоря, при таком подходе можно проанализировать инновационные возможности (потенциал) предприятия по эффективному обеспечению существующих и вновь осваиваемых технологий. Для этого при оценке соответствия имеющихся и требуемых средств по обеспечению производственно-хозяйственной деятельности в состав анализируемых затрат следует включить также и инновационные потребности, которые необходимы для внедрения в хозяйственный оборот новой, или базисной технологии ($\Sigma C_б$) и/или улучшающей ($\Sigma C_у$).

Подставив в формулы расчета абсолютного, нормального и неустойчивого финансового состояния затраты на разработку и внедрение базисных и/или улучшающих инноваций, получим величины, дающие оценку достаточности (потенциала) источников не только для покрытия текущих производственно-хозяйственных запасов и затрат, но и инновационных издержек, связанных с реализацией тех или иных инновационных проектов. В связи с этим расчет источников формирования результатов и затрат для обеспечения производственного процесса и инновационного развития примет следующий вид:

- *Излишек (+) или недостаток (-) собственных оборотных средств для обеспечения производственного процесса и для внедрения базисных и улучшающих технологий:*

$$\pm E_с = E_с - Z - \Sigma\, C_б \qquad (8)$$

$$\pm E_с = E_с - Z - \Sigma\, C_у$$

где:

Z – запасы и затраты (стр. 211 + стр. 220 разд. II баланса “Оборотные активы”);

$\Sigma\, C_б$, $\Sigma\, C_у$ – затраты, необходимые для освоения базисных или улучшающих инноваций, соответственно.

- *Излишек (+) или недостаток (-) собственных оборотных средств и долгосрочных заемных источников формирования производственно-хозяйственных запасов и внедренческих затрат:*

$$\pm E_т = E_т - Z - \Sigma\, C_б = (E_с + К_т) - Z - \Sigma\, C_б \qquad (9)$$

$$\pm E_т = E_т - Z - \Sigma\, C_у = (E_с + К_т) - Z - \Sigma\, C_у$$

- *Излишек (+) или недостаток (-) общей величины основных источников для формирования запасов и затрат:*

$$\pm E_\Sigma = E_\Sigma - Z - \Sigma\, C_б = (E_с + К_т + К_t) - Z - \Sigma\, C_б \qquad (10)$$

$$\pm E_\Sigma = E_\Sigma - Z - \Sigma\, C_у = (E_с + К_т + К_t) - Z - \Sigma\, C_у$$

Показатели обеспеченности производственно-хозяйственных запасов и затрат, а также издержек могут также являться базой для классификации инновационно-финансовой устойчивости, или инновационного потенциала предприятия.

При определении инновационного потенциала можно также использовать трехмерный (трехкомпонентный) показатель:

$S = \{S_1(x_1); S_2(x_2); S_3(x_3)\}$

где:

$x_1 = \pm E_c$; $x_2 = \pm E_т$; $x_3 = \pm E_\Sigma$.

Значения функции $S(x)$ определяются следующим образом:

$S(x) = 1$, если $x \geq 0$;

$S(x) = 0$, если $x < 0$.

С учетом определяемых значений функции $S(x)$ можно выделить четыре основных типа инновационного потенциала предприятия, позволяющих ответить на вопрос: под силу ли предприятию внедрение новой технологии в хозяйственный оборот при одновременном обеспечении финансовых потребностей текущей производственно-хозяйственной деятельности.

Сгруппируем и представим в табл. 1 возможные типы инновационного потенциала хозяйствующего субъекта.

Таблица 1.1.

Типы инновационного потенциала предприятий

Источники покрытия затрат и показатель инновационного потенциала	Краткая характеристика типа инновационного потенциала предприятий	Рекомендуемая стратегия инновационного развития
Высокие инновационные возможности		
Собственные средства $S = (1,1,1)$	Высокая обеспеченность собственными ресурсами. Реализацию стратегий инновационного развития предприятие может осуществлять без внешних заимствований.	Лидер – освоение новых технологий
Средние инновационные возможности		
Собственные Средства Плюс Долгосрочные кредиты $S = (0,1,1)$	Нормальная финансовая обеспеченность производства необходимыми ресурсами. Для эффективного вовлечения новых технологий в хозяйственный оборот необходимо использование некоторого объема заемных средств.	Последователь или лидер – освоение новых или улучшающих технологий
Низкие инновационные возможности		
Собственные Средства Плюс долгосрочные и краткосрочные кредиты и займы $S = (0,0,1)$	Удовлетворительная финансовая поддержка текущих производственных запасов и затрат. Для реализации стратегий инновационного развития требуется привлечение значительных финансовых средств из внешних источников.	Последователь – освоение улучшающих технологий
Нулевые инновационные возможности		
– $S = (0,0,0)$	Дефицит или отсутствие источников формирования затрат.	–

Как видим, оценка инновационного потенциала позволяет, прежде всего, проанализировать финансовую устойчивость предприятия к инновационному развитию. Определение на этой основе типа инновационного потенциала позволяет проконтролировать правильность выбранного направления инновационного развития с позиций современного и дальнейшего финансового состояния предприятия. Предложенный метод может стать содержательной основой формирования стратегии инновационного развития и эффективной коммерциализации новых технологий.

У предприятий появляется эффективный инструмент оценки инновационных возможностей, а также выбора вероятно реализуемых стратегий технологического развития[7]. На этапе разработки стратегических планов предприятие может исключить из числа рассматриваемых альтернатив невыполнимые (с точки зрения финансового обеспечения) проекты и избежать в дальнейшем проблемы упущенной выгоды, обусловленной замораживанием инновационных проектов. Для того чтобы более целостно оценить возможности применения сформированной методики рассмотрим его на примере ООО «Алекса».

[7] Коробейников О.П., Трифилова А.А. Формирование стратегии инновационного развития промышленных предприятий. // Наука и промышленность России. № 10. 2002.

Глава 2. Оценка инновационного потенциала предприятия (на примере условного предприятия ООО «Алекса»)

2.1. Общая характеристика предприятия

Общество с ограниченной ответственностью «Алекса», именуемое в дальнейшем «общество», создается в соответствии с действующим законодательством Российской Федерации, Федеральным законом от 08.02.1998 г. № 14-ФЗ «Об обществах с ограниченной ответственностью» и учредительным договором общества.

Общество является юридическим лицом и имеет в собственности обособленное имущество, учитываемое на его самостоятельном балансе, может от своего имени приобретать и осуществлять имущественные и личные неимущественные права, нести обязанности, быть истцом и ответчиком в суде.

Общество считается созданным как юридическое лицо с момента его государственной регистрации. Общество создается без ограничения срока.

Общество вправе в установленном порядке открывать банковские счета на территории Российской Федерации и за ее пределами.

Общество несет ответственность по своим обязательствам всем принадлежащим ему имуществом. Общество не отвечает по обязательствам своих участников. Участники общества не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с деятельностью общества, в пределах стоимости внесенных ими вкладов. В случае несостоятельности (банкротства) общества по вине его участников или по вине других лиц, которые имеют право давать обязательные для общества указания либо иным образом имеют возможность определять его действия, на указанных участников или других лиц в случае недостаточности имущества общества может быть возложена субсидиарная ответственность по его обязательствам.

Российская Федерация, субъекты Российской Федерации и муниципальные образования не несут ответственности по обязательствам общества, равно как и общество не несет ответственности по обязательствам Российской Федерации, субъектов Российской Федерации и муниципальных образований.

Общество должно иметь круглую печать, содержащую его полное наименование на русском языке и указание на место нахождения общества.

Общество вправе иметь штампы и бланки со своим фирменным наименованием, собственную эмблему, а также зарегистрированный в установленном порядке товарный знак и другие средства индивидуализации.

Полное фирменное наименование общества на русском языке: Общество с ограниченной ответственностью «Алекса».

Сокращенное фирменное наименование общества на русском языке ООО «Алекса».

Место нахождения общества: 425350, Россия, Республика Марий Эл, г. Козьмодемьянск, ул. Гагарина, д. 43 «к».

Почтовый адрес общества: 425350, Россия, Республика Марий Эл, г. Козьмодемьянск, ул. Гагарина, д. 43 «к».

Общество может создавать филиалы и открывать представительства по решению общего собрания участников общества, принятому единогласно.

Создание обществом филиалов и открытие представительства на территории Российской Федерации осуществляются с соблюдением требований Федерального закона «Об обществах с ограниченной ответственностью» и иных федеральных законов, а за пределами территории Российской Федерации также в соответствии с законодательством иностранного государства, на территории которого создаются филиалы или открываются представительства, если иное не предусмотрено международными договорами Российской Федерации.

Сообщения об изменениях в уставе общества сведений о его филиалах и представительствах представляются в орган, осуществляющий государственную регистрацию юридических лиц. Указанные изменения в уставе общества вступают в силу для третьих лиц с момента уведомления о таких изменениях органа, осуществляющего государственную регистрацию юридических лиц.

Общество создается в целях извлечения прибыли.

Основными видами деятельности общества являются:

- производство и реализация продуктов питания, товаров народного потребления;
- оптово-розничная торговля алкогольной и спиртосодержащей продукции;
- организация оптово-розничной торговли товарами народного потребления, продуктами питания, алкогольной и спиртосодержащей продукцией путем создания магазинов и торговых центров, торговых точек;
- проведение выездной и разносной торговли;
- организация работы промтоварных и продовольственных магазинов, организация общественного питания, посредством открытия ресторанов, баров, кафе и других заведений, в порядке и на условиях, предусмотренных действующим законодательством;
- реализация продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления, в соответствии с действующим законодательством;
- реализация продукции, товаров и услуг юридическим лицам и гражданам, в том числе через собственную торговую сеть, снабженческо-сбытовая и торгово-закупочная деятельность;
- лизинг;
- транспортно-экспедиционные и складские услуги, коммерческие перевозки грузов в пределах Российской Федерации;
- организация предприятий общественного питания.

Общество может иметь гражданские права и нести гражданские обязанности, необходимые для осуществления любых видов деятельности, не запрещенных федеральными законами.

Отдельными видами деятельности, перечень которых определяется федеральным законом, общество может заниматься только на основании специального разрешения лицензии. Если условиями специального разрешения (лицензии) на осуществление определенного вида деятельности предусмотрено требование осуществлять такую деятельность как исключительную, общество в течение срока действия специального разрешения (лицензии) вправе осуществлять только виды деятельности, предусмотренные специальным разрешением (лицензией), и сопутствующие виды деятельности.

Уставный капитал общества при его учреждении составляет 250000 рублей.

Размеры долей каждого из участников общества в уставном капитале общества и их номинальные стоимости разделены пополам.

Действительная стоимость доли участника общества соответствует части стоимости чистых активов общества, пропорциональной размеру его доли.

На момент государственной регистрации общества путем передачи обществу торгового и офисного оборудования, стоимостью 250000 рублей, принадлежащего учредителям на праве общей долевой собственности, при этом доля каждого учредителя в общем имуществе составляет 50%.

Имущество, передаваемое в уставный капитал, не обременено правами третьих лиц, в споре, под арестом, в залоге не состоит.

Общество самостоятельно определяет свою хозяйственную деятельность, определяет перспективы развития, исходя из конъюнктуры рынка, полностью распоряжается чистой прибылью, оставшейся в обществе после расчетов с бюджетом и кредиторами.

Образуемая после расчетов с бюджетом и кредиторами чистая прибыль распределяется между участниками общества пропорционально их долям в уставном капитале. Решение об определении части прибыли, определяемой между участниками общества, принимается общим собранием участников общества.

Общество может создавать резервный фонд и иные фонды, по решению общего собрания участников общества.

Общество вправе ежеквартально, раз в полгода или раз в год принимать решение о своей чистой прибыли между участниками общества.

Уставом общества путем внесения изменений по решению общего собрания участников общества, принятому всеми участниками общество единогласно, может быть установлен иной порядок распределения прибыли между участниками общества. Изменение и исключение положений устава, устанавливающих такой порядок, осуществляются по решению общего

собрания участников общества принятому всеми участниками общества, единогласно.

Общество не вправе принимать решение о распределении своей прибыли между участниками общества:

- до полной оплаты всего уставного капитала общества;

- до выплаты действительной стоимости доли (части доли) участника общества в случаях, предусмотренных Федеральным законом «Об обществах с ограниченной ответственностью»;

- если на момент принятия такого решения общество отвечает признакам несостоятельности (банкротства) в соответствии с федеральным законом о несостоятельности (банкротстве) или если указанные признаки появятся у общества, в результате принятия такого решения;

- если на момент принятия такого решения стоимость чистых активов общества меньше его уставного капитала и резервного фонда или станет меньше их размеров в результате принятия такого решения;

- в иных случаях, предусмотренных федеральными законами.

Общество не вправе выплачивать участникам общества прибыль, решение о распределении которой между участниками общества принято:

- если на момент выплаты общество отвечает признакам несостоятельности (банкротства) в соответствии с федеральным законом о несостоятельности (банкротстве) или если указанные признаки появятся у общества в результате выплаты;

- если на момент выплаты стоимость чистых активов общества меньше его уставного капитала и резервного фонда или станет меньше их размера в результате выплаты;

- в иных случаях, предусмотренных федеральными законами.

По прекращении указанных в настоящем пункте обстоятельств общество обязано выплатить участникам общества прибыль, решение о распределении которой между участниками общества принято.

Общество ведет бухгалтерский учет и представляет финансовую, статистическую и иную отчетность в установленном законодательством порядке.

Ответственность за организацию, состояние и достоверность учета и отчетности в обществе несут должностные лица общества в соответствии с действующим законодательством.

Достоверность данных, содержащихся в годовом отчете общества, бухгалтерском балансе должна быть подтверждена ревизором общества.

Общество не обязано публиковать отчетность о своей деятельности, за исключением случаев, предусмотренных Федеральным законом «Об обществах с ограниченной ответственностью» и иными федеральными законами.

Общество обязано хранить следующие документы:

- учредительные документы общества, а также внесенные в учредительные документы общества и зарегистрированные в установленном порядке изменения и дополнения;

- протокол (протоколы) собрания учредителей общества, содержащий решение о создании общества и об утверждении денежной оценки неденежных вкладов в уставный капитал общества, а также иные решения, связанные с созданием общества;

- документ, подтверждающий государственную регистрацию общества;

- документы, подтверждающие права общества на имущество, находящееся на его балансе;

- внутренние документы общества;

- положения о филиалах и представительствах общества;

- документы, связанные с эмиссией облигаций и иных эмиссионных ценных бумаг общества;

- протоколы общих собраний участников общества;

- списки аффилированных лиц общества;

- заключения ревизора общества, аудитора, государственных и муниципальных органов финансового контроля;

- иные документы, предусмотренные федеральными законами и иными правовыми актами Российской Федерации, уставом общества, внутренними документами общества, решениями общего собрания участников общества и директора общества.

Общество хранит перечисленные документы по месту нахождения его директора или в ином месте, известном и доступном участникам общества.

По требованию участника общества, аудитора или любого заинтересованного лица общество обязано в разумные сроки предоставить им возможность ознакомиться с учредительными документами общества, в том числе с изменениями. Общество обязано по требованию участника общества предоставить ему копии действующих учредительного договора и устава общества. Плата, взимаемая обществом за предоставление копий, не может превышать затраты на их изготовление.

Должностные лица общества обеспечивают доступ контролирующих государственных органов к документации общества в соответствии с действующим законодательством.

Общество обеспечивает учет и сохранность своих документов, а также своевременную передачу их на государственное хранение при реорганизации или ликвидации общества в соответствии с действующим законодательством.

2.2. Финансово-экономический анализ деятельности предприятия

Общее финансово-экономическое состояние любой организации является свидетельством его реального положения дел на рынке, а также базой для обоснования возможностей его будущего развития. Особенно

актуален подробный анализ финансового состояния для целей обоснования возможностей внедрения долгосрочных и затратоемких проектов инновационного плана. Проведем анализ финансово-экономического состояния ООО «Алекса».

Как свидетельствуют данные таблицы 2.1, среднегодовая стоимость основных средств ООО «Алекса» за 2008 год увеличилась на 0,3% и составила 310 тыс. руб. В связи с тем, что темпы роста объема деятельности превышали темпы роста основных средств, увеличилась фондоотдача. Так каждый рубль, вложенный в основные фонды ООО «Алекса, принес 132 руб. объема деятельности, что больше по сравнению с аналогичным периодом прошлого года на 19,0 руб., соответственно снизилась фондоемкость основных средств.

Таблица 2.1

Показатели эффективности использования основных средств

ООО «Алекса» за 2006-2008 гг.

Показатели	Годы			Отклонение (+,-)		Темп изменения суммы, %	
	2006	2007	2008	2007 г. к 2006 г.	2008 г. 2007 г.	2007 г. к 2006 г.	2008 г. к 2007 г.
1	2	3	4	5	6	7	8
1. Средняя стоимость основных средств, тыс. руб.	309	310	320	1	10	100,3	103,2
2. Объем реализованной продукции, тыс. руб.	8909	25844	32755	16935	6911	362,4	126,7
3. Себестоимость реализованной продукции, тыс. руб.	7132	20983	26799	13851	5816	294,2	127,7
4. Прибыль от продаж, тыс. руб.	795	2075	2663	1280	588	261,0	128,3
5. Чистая прибыль, тыс.руб.	789	2048	2632	1259	584	259,6	128,5
5. Среднесписочная численность, чел.	20	25	33	5	8	125,0	132,0
6. Производительность труда, тыс. руб.(п.2/п5)	445,5	1033,8	992,6	588,3	-41,2	232,0	96,0
7. Фондоотдача, руб.(п.2/пю1)	28,8	83,4	102,4	54,6	19,0	-	-
8. Фондоемкость, руб.	0,03	0,01	0,01	-0,02	0,0	-	-
9. Фондорентабельность, руб. (п.4/п.1)	2,6	6,5	8,3	3,9	1,8	-	-
10. Фондовооруженность, тыс. руб.(п.1/п.5)	15,5	12,4	9,7	-3,1	-2,7	-	-

Прибыль до налогообложения снизилась в отчетном году более чем на 47%, что привело к уменьшению фондорентабельности. В целом можно сделать вывод, что ООО «Алекса» эффективно использует имеющиеся основные средства.

Основу имущества ООО «Алекса» составляют оборотные средства. В состав оборотных средств включаются товарные запасы, дебиторская задолженность, краткосрочные финансовые вложения, денежные средства.

Показатели обеспеченности ООО «Алекса» оборотными средствами представлены в таблице 2.2.

Таблица 2.2

Показатели обеспеченности ООО «Алекса»

оборотными средствами за 2006-2008 гг.

Показатели	Годы			Отклонение (+,-)		Темп изменения суммы, %	
	2006	2007	2008	2007 г. к 2006 г.	2008 г. к 2007 г.	2007 г. к 2006 г.	2008 г. к 2007 г.
1. Сумма оборотных средств, тыс. руб.							
- на начало года	0	1622	4765	1622	3143	0	293,7
- на конец года	1622	4765	6763	3143	1998	293,7	141,9
- средняя за год	811	3194	5764	2383	2570	393,8	180,5
2. Объем продаж(деятельности), тыс. руб.							
- за год	8909	25844	32755	16935	6911	290,0	126,7
- однодневный	24,4	70,8	89,7	46,4	18,9	290,2	126,7
3. Размер оборотных средств, в днях, на конец года	66,5	67,3	75,4	0,8	8,1	101,2	112,0
4.Оборачиваемость							
- в днях(1.3./2.2.)	33,2	45,1	64,2	11,9	19,1	135,8	142,4
- в разах(360/4.1.)	10,8	8,0	5,6	-2,8	-2,4	74,0	70,0

Данные таблицы 2.2 свидетельствуют о том, что на начало 2007 года ООО «Алекса» имело в распоряжении оборотные средства на сумму 1622 тыс. руб., что в 1622 раза больше, чем в 2006 году. За год ООО «Алекса» увеличило сумму основных средств до 6763 тыс. руб. В среднем в 2008 году в обороте находилось 5764 тыс. руб.

О повышении эффективности использования оборотных средств свидетельствует ускорение оборачиваемости. За 2007 год среднее время

реализации товаров не изменилось и составило 45,1 день. Данные таблицы говорят о достаточно высокой степени обеспеченности предприятия оборотными средствами.

Трудовые ресурсы – это работники предприятия, состоящие с ним в отношениях найма. Результаты хозяйственной деятельности зависят от эффективности использования трудовых ресурсов.

Показатели по труду и зарплате ООО «Алекса» представлены в таблице 2.3.

Таблица 2.3

Показатели по труду ООО «Алекса» за 2006-2008 гг.

Показатели	Годы			Отклонение (+,-)		Темп изменения суммы, %	
	2006	2007	2008	2007 г. к 2006 г.	2008 г. к 2007 г.	2007 г. к 2006 г.	2008 г. к 2007 г.
1	2	3	4	6	7	8	9
1. Среднесписочная численность, чел.	20	25	33	5	8	125,0	132,0
2. Расходы на оплату труда, тыс. руб.	2600	4250	6270	35	32	154,0	132,0
3. Объем продаж деятельности, тыс. руб.							
- в действующих ценах	8909	25844	32755	16935	6911	290,0	126,7
4. Себестоимость Текущие затраты, тыс. руб.	7132	20983	26799	13851	5816	294,2	127,7
5. Прибыль до налогообложения, тыс. руб.	789	2048	2632	1259	584	260,0	128,5
6. Средняя зарплата за:							
- год, тыс. руб.	130,0	170,0	190,0	40,0	20,0	130,8	111,8
- месяц, руб.	10833,3	14166,7	15833,3	3333,4	1666,6	130,8	111,8
7. Производительность труда, тыс. руб.							
- в действующих ценах	445,5	1033,8	992,6	588,3	-41,2	232,0	96,0
8. Уровень расходов на оплату труда, в % к объему деятельности	29,2	16,4	19,1	-12,8	2,7	-	-
9. Прибыль в расчете на:							
- 1 работника, тыс. руб.	39,5	81,9	79,8			-	-
- 1 руб. расходов на оплату труда, руб.	0,3	0,5	0,4			-	-

Как свидетельствуют данные таблицы 2.3, в ООО «Алекса» в 2008 году трудились 25 человек, при этом за год среднесписочная численность работников возросла на 8 человек. Это говорит о том, что предприятие имеет потенциальные возможности для создания новых рабочих мест. В 2007 году ООО «Алекса» сумело повысить среднюю зарплату на 30,8% и довести ее до 14166,7 руб. При этом наблюдается рост производительности труда работников как в действующих, так и в сопоставимых ценах, причем темпы роста зарплаты превышают темпы роста производительности труда.

Изменение численности работников и повышение размеров оплаты труда привели соответственно к росту расходов на оплату труда (на 54,0%).

Приведем комплексную оценку ресурсного обеспечения ООО «Алекса». Данные для анализа представлены в таблице 2.4.

Данные таблицы 2.4 свидетельствуют о том, что ООО «Алекса» обладает значительным экономическим потенциалом. В 2007 году совокупная сумма ресурсов общества составила 7754 тыс. руб., что на 108,4% больше, чем в 2006 г. Положительно следует оценить рост показателей эффективности. Если в 2006 году с 1 руб. вложенных ресурсов общество получало 2,72 руб. выручки, то в 2007 году этот показатель составил 3,33 руб. В отчетном году было получено 26 коп. прибыли с каждого руб. вложенных ресурсов.

Таблица 2.4

Показатели комплексной оценки ресурсного обеспечения

ООО «Алекса» за 2006-2008 гг.

Показатели	Годы			Отклонение (+, -)		Темп изменения, %	
	2006	2007	2008	2007 г. от 2006 г.	2008 г. от 2007 г.	2007 г. от 2006 г.	2008 г. от 2007 г.
1. Ресурсы-всего, тыс. руб. в т. ч.,	3720	7754	12354	4034	4600	208,4	159,3
- средняя сумма основных средств;	309	310	320	1	10	100,3	103,2
- средняя сумма оборотных средств;	811	3194	5764	2383	2570	393,8	180,5
- расходы на оплату труда	2600	4250	6270	1650	2020	163,5	147,5
2. Объем деятельности, тыс. руб.	8909	25844	32755	16935	6911	290,1	126,7
3. Прибыль до налогообложения, тыс. руб.	789	2048	2632	1259	584	259,6	128,5
4. Ресурсоотдача, тыс. руб.	2,72	3,33	2,65	0,61	-0,68	122,4	79,6
5. Ресурсорентабельность, руб.	0,21	0,26	0,21	0,05	-0,05	123,8	80,8

Общая выручка (нетто) от продажи товаров, продукции, выполнения работ, оказания услуг ООО «Алекса» за 2007 г. составила 25844 тыс. руб. По сравнению с 2006 г. выручка увеличилась на 16935 тыс. руб., или на 190,1%. При этом себестоимость проданных товаров (продукции) увеличилась на 13851 тыс. руб., или на 194,2%. В результате опережающего роста текущих расходов по сравнению с увеличением выручки сумма прибыли от продажи уменьшилась с 795 тыс. руб. в 2006 г. до 2075 тыс. руб. в 2007 г., т.е. на 588 тыс. руб., или на 161,0%. (табл. 2.5).

Таблица 2.5

Показатели деятельности ООО «Алекса» за 2006 – 2008 гг.

Показатели	Годы			Отклонение (+,-)		Темп изменения суммы, %	
	2006	2007	2009	2007 г. от 2006 г.	2008 г. от 2007 г.	2007 г. от 2006 г.	2008 г. от 2007 г.
Выручка (нетто) от продажи товаров, работ, услуг	8909	25844	32755	16935	6911	290,1	126,7
Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг	7132	20983	26799	13851	5816	294,2	127,7
Коммерческие расходы	982	2786	3293	1804	507	283,7	118,2
Управленческие расходы	-	-	-	-	-	-	-
Прибыль (убыток) от продажи	795	2075	2663	1280	588	261,0	128,3
Проценты к получению	-	-	-	-	-	-	-
Проценты к уплате	-	-	-	-	-	-	-
Доходы от участия в других организациях	-	-	-	-	-	-	-
Прочие доходы	-	-	22	0	22	-	-
Прочие расходы	0	27	53	27	26	-	196,3
Прибыль до налогообложения	789	2048	2632	1259	584	259,6	128,5
Чистая прибыль (убыток)	789	2048	2632	1259	584	259,6	128,5

Прибыль от продажи продукции, товаров, выполнения работ, оказания услуг в целом по ООО «Алекса» за 2007 г. получена в размере 2075 тыс. руб. Чистая прибыль ООО «Алекса» в 2007 г. составила 2048 тыс. руб. (табл. 2.6).

По сравнению с 2006 г. все виды прибыли увеличились. Рентабельность продаж отражает отношение прибыли от продаж к выручке, полученной в отчетном году, и характеризует эффективность рыночной деятельности предприятия. Она определяет, сколько рублей прибыли получено в результате продажи продукции (товаров, работ, услуг) на 1 рубль выручки от продаж. Рентабельность продаж составила 8,9 % в 2006 г., 8,0 % - в 2007 г. В результате опережающего увеличения выручки от продажи по сравнению с ростом прибыли, основных фондов, оборотных средств и капитала показатели общей, расчетной рентабельности понизились. Так, например, общая рентабельность понизилась с 8,6% в 2006 г. до 7,9% в 2007 г., т.е. на 0,7 п.п. Уменьшение расчетной рентабельности составило 0,7 п.п.

Рентабельность капитала в 2008 г. составила 0,14 руб., или на каждый руб. капитала получено 4 коп. прибыли.

Таблица 2.6

Показатели прибыли и рентабельности ООО «Алекса» за 2006-2008 гг.

Показатели	Годы			Отклонение (+,-)		Темп изменения, %	
	2006	2007	2008	2007 г. от 2006 г.	2008 г. от 2007 г.	2007 г. от 2006 г.	2008 г. от 2007 г.
1. Прибыль - от продажи, тыс. руб.	795	2075	2663	1280	588	261,0	128,3
- до налогообложения, тыс. руб.	789	2048	2632	1259	584	259,6	128,5
- чистая, тыс. руб.	789	2048	2632	1259	584	259,6	128,5
2. Выручка (нетто), тыс. руб.	8909	25844	32755	16935	6911	290,1	126,7
3. Основные фонды (средние), тыс. руб.	309	310	320	1	10	100,3	103,2
4. Оборотные средства (средние), тыс. руб.	811	3194	5764	2383	2570	393,8	180,5
5. Капитал (3+4), тыс. руб.	1120	3504	6084	2384	2580	312,8	173,6
6. Рентабельность							
- продаж, %	8,9	8,0	8,1	-0,9	0,1	89,9	101,3
- общая, %	8,6	7,9	8,0	-0,7	-0,1	91,9	101,3
- расчетная, %	8,6	7,9	8,0	-0,7	-0,1	91,9	101,3
- фондорентабельность, руб.	0,12	0,13	0,17	0,01	0,04	108,3	130,8
- оборотных средств, руб.	0,98	0,64	0,46	-0,34	-0,18	65,3	71,9
- капитала, руб.	0,12	0,14	0,18	0,02	0,04	116,7	128,6

Графически динамика рентабельности продаж ООО «Алекса» за 2006-2008 гг. представлена на рис.2.1

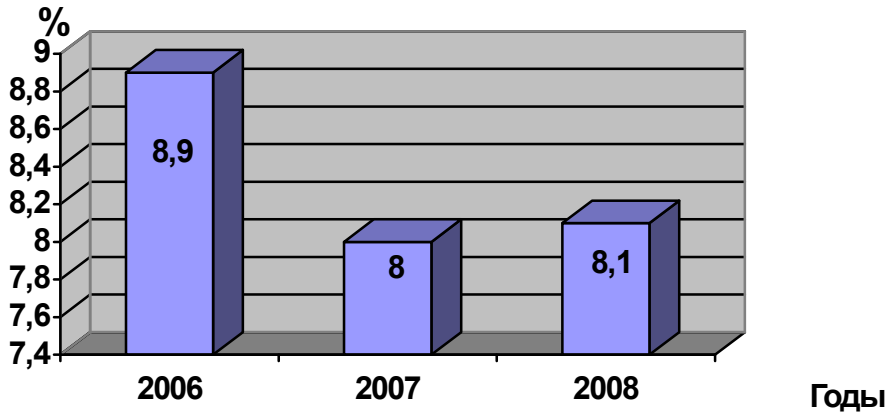


Рис. 2.1. Динамика рентабельности продаж ООО «Алекса» за 2006-2008 гг.

Таким образом, анализ основных показателей деятельности ООО «Алекса» позволяет сделать вывод, что в 2008 году по сравнению с 2007 годом эффективность деятельности предприятия снизилась.

Произведем анализ финансового состояния ООО «Алекса».

Определим, к какому варианту финансовой устойчивости относится анализируемое нами предприятие (таблица 2.7).

Данные табл. 2.7 показывают, что на анализируемом предприятии собственный капитал больше долгосрочных финансовых активов, но меньше всей суммы нефинансовых активов. Следовательно, его финансовое состояние оценивается как допустимая финансовая напряженность (потенциальная платежеспособность).

Таблица 2.7

Определение варианта финансовой устойчивости

ООО «Алекса» за 2006-2008 гг.

Актив	По состоянию на конец периода			Пассив	По состоянию на конец периода		
	Годы				Годы		
	2006	2007	2008		2006	2007	2008
Нефинансовые активы – всего,	309	310	320	Собственный капитал			
в том числе:							
- долгосрочные	0	0	0				
- оборотные	309	310	320		1039	3086	5716
Финансовые активы – всего,	1622	4765	6763	Заемный капитал			
в том числе:							
- немобильные	1538	4733	6345				
- мобильные	84	32	418		892	1989	1364
Баланс	1931	5075	7083	Баланс	1931	5075	7083

Внешним проявлением финансовой устойчивости является платежеспособность. Для оценки платежеспособности ООО «Алекса» за 2006 – 2008 гг. произведем оценку ликвидности баланса предприятия

Группировка статей баланса для анализа ликвидности ООО «Алекса» произведена в таблице 2.8.

Из таблицы следует, что у ООО «Алекса» имеют место медленно реализуемые активы, причем их объем возрастает от года к году. Также наблюдается рост наиболее срочных обязательств. Очевидно, что в условиях общего финансового кризиса в организации значительно замедлилась

оборачиваемость оборотных активов и пассивов, и это требует особого внимания руководства ООО «Алекса». Возможно, что определенные возможности по улучшению ситуации заложены в кардинальной ломке инвестиционной и инновационной стратегии развития. Это мы и попытаемся доказать далее в нашей работе.

Таблица 2.8

Группировка статей баланса для анализа ликвидности

ООО «Алекса» за 2006-2008 гг.

Сгруппированные величины	Сумма по состоянию на конец периода, тыс. руб.		
	Годы		
	2006	2007	2008
А1 – наиболее ликвидные активы	11	1	89
А2 – быстро реализуемые активы	73	31	329
А3 – медленно реализуемые активы	1538	4733	6345
А4 – трудно реализуемые активы	309	310	320
БАЛАНС	1931	5075	7083
П1 – наиболее срочные обязательства	692	1058	1364
П2 – краткосрочные обязательства	200	931	0
П3 – долгосрочные пассивы	0	0	0
П4 – постоянные пассивы	1039	3086	5719
БАЛАНС	1931	5075	7083

Для анализа ликвидности баланса ООО «Алекса» составим таблицу 2.9.

Сравнивая сгруппированные статьи актива и пассива баланса, можно сделать вывод, что на протяжении анализируемого периода баланс ООО «Алекса» был ликвиден, а предприятие платежеспособно, т.к.

$$А1 + А2 < П1 + П2.$$

(11+73) тыс. руб. < (692+200) тыс. руб. – на конец 2006 года,

(1+31) тыс. руб. < (1058+931) тыс. руб. – на конец 2007 года,

(89+329) тыс. руб. < (1364+0) тыс. руб. – на конец 2008 года,

В перспективе баланс предприятия ликвиден, так как:

$$А1 + А2 + А3 > П1 + П2 + П3.$$

Таблица 2.9

Анализ ликвидности баланса ООО «Алекса» за 2006-2008 гг.

(тыс. руб.)

АКТИВ				ПАССИВ				Излишек (+) или недостаток (-) средств (А-П)		
	на конец периода				на конец периода			на конец периода		
	Годы				Годы			Годы		
	2006	2007	2008		2006	2007	2008	2007	2008	2008
А1	11	1	89	П1	692	1058	1364	-681	-1057	-1275
А2	73	31	329	П2	200	931	0	-127	-900	329
А3	1538	4733	6345	П3	0	0	0	1538	4733	6345
А4	309	310	320	П4	1039	3086	5719	-730	-2776	-5395
Б	1931	5075	7083	Б	1931	5075	7083	-	-	-

Минимальное условие финансовой устойчивости соблюдается, у ООО «Алекса» за 2006 - 2008 гг. имеются собственные оборотные средства, сумма которых составила на конец 2007 года – 730 тыс. руб., на конец 2008 года – 2776 тыс. руб.

Общий показатель ликвидности:

$$П_л = \frac{a_1 А1 + a_2 А2 + a_3 А3}{a_1 П1 + a_2 П2 + a_3 П3}, \qquad (2.1.)$$

где: a_1, a_2, a_3 – весовые коэффициенты, соответственно равные:

$a_1 = 1$, $a_2 = 0{,}5$ и $a_3 = 0{,}3$;

А1, А2, А3 – итоги соответствующих групп по активу баланса;

П1, П2, П3 – итого соответствующих групп по пассиву баланса.

В нашем случае:

$$П_л = \frac{11 + 0{,}5 \times 73 + 0{,}3 \times 1538}{692} = 0{,}73 - \text{на конец 2006 года;}$$

$$П_л = \frac{1 + 0{,}5 \times 31 + 0{,}3 \times 4733}{1058} = 1{,}4 - \text{на конец 2007 года;}$$

$$П_л = \frac{89 + 0{,}5 \times 329 + 0{,}3 \times 6345}{1364} = 1{,}6 - \text{на конец 2008 года;}$$

За анализируемый период общий показатель ликвидности баланса предприятия ООО «Алекса» увеличивается, что свидетельствует о повышении уровня платежеспособности предприятия.

Произведем оценку показателей финансовой устойчивости ООО «Алекса» (таблица 2.10)

Текущая финансовая устойчивость, как и в долгосрочном плане, характеризуется соотношением собственных и заёмных средств. Нужно заметить, что данный показатель даёт лишь общую оценку финансовой устойчивости. Поэтому проведём анализ по нижеследующей расширенной системе показателей:

1. Коэффициент концентрации собственного капитала - характеризует долю владельцев предприятия в общей сумме средств, авансированных в его деятельность. Чем выше значение этого коэффициента, тем более финансово устойчиво и стабильно предприятие. В предприятие с высокой долей собственного капитала кредиторы вкладывают средства более охотно, поскольку оно с большей вероятностью может погасить долги за счет собственных средств.

2. Коэффициент финансовой независимости является обратным к коэффициенту концентрации собственного капитала. Рост этого показателя в динамике означает увеличение доли заёмных средств в финансировании предприятия. Если его значение равно единице (100%), то это означает, что владельцы полностью финансируют своё предприятие.

3. Коэффициент манёвренности собственного капитала показывает нам, какая часть собственного капитала используется для финансирования текущей деятельности, т. е. вложена в оборотные средства, а какая часть

капитализирована. Значение данного показателя может заметно варьировать в зависимости от структуры капитала и отраслевой принадлежности предприятия.

Таблица 2.10

Значение коэффициентов, характеризующих финансовую устойчивость ООО «Алекса» на 2006 – 2008 г. г.

Наименование показателя	2006		2007		2008		Изменения (+, -)		
	На начало года	На конец года	На начало года	На конец года	На начало года	На конец года	2006	2007	2008
1. Коэффициент капитализации (плечо финансового рычага)	0,5	0,4	0,4	0,4	0,5	0,4	-0,1	0	-0,1
2. Коэффициент обеспеченности собственными источниками финансирования	0,5	0,6	0,6	0,6	0,6	0,6	-0,1	0	0
3. Коэффициент финансовой независимости (автономии)	0,7	0,7	0,7	0,7	0,7	0,7	0	0	0
4. Коэффициент финансирования	2	3	2,5	2,5	2,5	2,5	1	0	0
5. Коэффициент финансовой устойчивости	0,7	1	0,3	0,3	0,7	1	0,3	0	

4. Коэффициент соотношения собственных и привлеченных средств, как и вышеприведённые показатели, даёт наиболее общую оценку финансовой устойчивости предприятия. Он имеет довольно простую интерпретацию - сколько заемных средств приходится на каждый рубль собственного капитала. Рост показателя в динамике свидетельствует об усилении зависимости предприятия от внешних инвесторов и кредиторов.

Необходимо сказать, что не существует каких-то единых нормативных критериев для рассмотренных показателей. Они зависят от многих факторов: отраслевой принадлежности предприятия, принципов кредитования, сложившейся структуры источников средств, оборачиваемости оборотных средств, репутации предприятия и др. Можно сказать лишь одно, что владельцы предприятия (акционеры, инвесторы и т. д.) предпочитают разумный рост в динамике доли заёмных средств, а кредиторы, (поставщики сырья, банки, контрагенты и т. д.) напротив отдают предпочтение предприятиям с высокой долей собственного капитала.

На основании результатов, приведённых в таблице 2.10, сделаем следующие заключения. Коэффициент капитализации повысился за отчетный год с 0,5 до 0,4. Коэффициент финансовой независимости указывает нам на то, что доля заёмных средств в финансировании предприятия выросла в рассматриваемой динамике. Если на начало 2006 года в каждой тысяче рублей имущество предприятия - 38,5 рублей были заёмными, то на конец 2007 года в каждой тысяче рублей всех хозяйственных средств сумма заёмных средств не изменилась. Это говорит о том, что финансовая зависимость предприятия никаких изменений не претерпела. Если учесть то, что рассматриваемое предприятие фондоёмкое и оборачиваемость активов за отчетный период снизилась и что значение показателя коэффициента абсолютной ликвидности имеет низкое значение на конец отчетного периода. Но по результатам ранее проведенного анализа большая часть собственных оборотных средств была капитализирована в производственные запасы, которые, как известно, имеют низкую ликвидность. Поэтому рост данного показателя нельзя расценивать как улучшение финансовой устойчивости в целом.

Как показывает коэффициент привлеченного капитала, доля заёмных средств по сравнению с началом 2007 года значительно выросла. Рост показателя коэффициента соотношения привлеченных и собственных средств в динамике свидетельствует об увеличении зависимости предприятия от внешних инвесторов и кредиторов, т. е. говорит о некотором снижении финансовой устойчивости данного предприятия.

По результатам вышеизложенного анализа финансовой устойчивости открытого акционерного общества можно заключить, что в целом по предприятию складываются отрицательные тенденции в общем финансовом состоянии. При падении ликвидности и достаточно низкой платёжеспособности в дальнейшем при необходимости данному производственно-хозяйствующему субъекту всё труднее будет иметь возможность пользоваться средствами на заёмной основе.

2.3. Оценка инновационного потенциала ООО «Алекса»

Оценка инновационного потенциала была проведена в рамках оценки интегральной конкурентоспособности объекта исследования, которая поможет руководству ООО «Алекса» оценить его позиции и разработать дальнейшую стратегию развития на рынке Республики Марий Эл. Данная информация может быть полезна и потенциальным инвесторам, так как служит индикатором инвестиционной привлекательности.

Конкурентный потенциал организации был оценен нами по 5-ти составляющим элементам: финансовый потенциал, потенциал основных бизнес-процессов, трудовой потенциал, управленческий потенциал, инновационный потенциал.

Каждая составляющая конкурентного потенциала была оценена на основе отобранных показателей с учетом весовых коэффициентов,

задаваемых экспертным путем. Весовое значение было проставлено на основании рекомендаций, сформированных на основании изучения специальной литературы и мнения специалистов, занимающихся данной проблемой.

Методика расчета конкурентного потенциала представлена в таблице 2.11 (где Кв – коэффициент степени влияния данного потенциала на конкурентный потенциал, определяемый экспертным путем).

Таблица 2.11.

Методика расчета показателей конкурентного потенциала

ООО «Алекса» за 2006 - 2008 гг.

Показатель	Методика расчета	Вес
Финансовый потенциал ФП = Кв * (0,17*Ка + 0,24*Ктл + 0,34*Крп + 0,25*Коа); Кв=0,5		
1.Коэффициент автономии (Ка)	Отношение собственного капитала к итогу баланса: 2006 2007 2008	0,13; 0,04; 0,03
2.Коэффициент текущей ликвидности (Ктл)	Отношение оборотных активов к наиболее срочным и краткосрочным обязательствам	0,19; 0,06; 0,05
3.Рентабельность продаж (Крп)	Отношение прибыли от продаж к выручке от продаж	0,09; 0,08; 0,08
4.Коэффициент оборачиваемости активов (Коа)	Отношение выручки от продаж к среднегодовой стоимости активов	0,21; 0,20; 0,19
Потенциал основных бизнес-процессов ПБП = Кв * (0,11*Кум+0,17*Км+0,21*Кук+0,14*Кп+0,16*Кс+0,21*Кг); Кв=0,1		
1.Удельный вес машин и оборудования, обеспечивающих гибкость производственных процессов (Кум)	Отношение среднегодовой стоимости машин и оборудования, обеспечивающих гибкость производственных процессов, к среднегодовой стоимости машин и оборудования	0,20; 0,18; 0,19
2.Удельный вес расходов на маркетинг (Км)	Отношение расходов на маркетинг к сумме себестоимости и коммерческих и управленческих расходов	0,27 0,25; 0,26
3.Наличие системы управления качеством (Кук)	Оценивается экспертным путем по шкале от 0 до 1: 0 – система управления качеством отсутствует 1 – создана единая система управления качеством	0,21 0,20 0,21
4.Коэффициент потерь сырья и материалов при хранении и в производстве (Кп)	Отношение потерь сырья и материалов к общей величине сырья и материалов	0,12; 0,10; 0,11
5.Коэффициент стабильности поставок сырья (Кс)	Оценивается экспертным путем по шкале от 0 до 1	0,15 0,17 0,16
6.Коэффициент стабильности поставок готовой продукции (Кг)	Оценивается экспертным путем по шкале от 0 до 1	0,11 0,10 0,11
Трудовой потенциал ПТ = Кв * (0,24*Кпт + 0,20*Кмм + 0,19*Кск + 0,18*Ко + 0,19*Кк); Кв=0,2		
1.Индекс производительности труда (Кпт)	Отношение производительности труда на предприятии к максимально достигнутой в отрасли	0,23 0,24 0,25
2.Коэффициент материальной мотивации персонала (Кмм)	Отношение средней заработной платы на предприятии к максимальному уровню заработной платы в отрасли	0,18 0,20 0,21
3.Коэффициент стабильности кадров (Кск)	Отношение коэффициента текучести кадров на предприятии к эталонному значению	0,20 0,19 0,19

Продолжение табл. 2.11

4.Индекс уровня образования персонала (Ко)	Отношение численности лиц, имеющих высшее профильное образование и численности лиц, имеющих среднее специальное профильное образование, умноженной на 0,7 к общей численности персонала	0,10 0,11 0,10
5.Индекс повышения квалификации персонала (Кк)	Отношение численности лиц, прошедших повышение квалификации, переподготовку и аттестацию к общей численности персонала	0,10 0,10 0,10
Управленческий потенциал ПУ = Кв * (0,15*Ку + 0,25*Ксу + 0,17*Куу + 0,19*Кб + 0,24*Кф); Кв=0,1		
1.Уровень компьютеризации управленческих процессов (Ку)	Отношение числа компьютеров к численности управленческого персонала	0,13 0,13 0,13
2.Наличие системы стратегического управления (Ксу)	Оценивается экспертным путем по шкале от 0 до 1	0,15 0,15 0,15
3.Наличие системы управленческого учета и контроллинга (Куу)	Оценивается экспертным путем по шкале от 0 до 1	0,14 0,14 0,14
4.Внедрение бюджетирования и планирования (Кб)	Оценивается экспертным путем по шкале от 0 до 1	0,18 0,18 0,18
5.Наличие четкого распределения функций управления и сфер ответственности (Кф)	Оценивается экспертным путем по шкале от 0 до 1	0,14 0,14 0,14
Инновационный потенциал ПИ = Кв * (0,35*Ки + 0,25*Кр + 0,40*Кни); Кв-0,1		
1.Коэффициент внедрения инноваций (Ки)	Отношение инновационной продукции к общему объему проданной продукции	0,25 0,23 0,25
2.Коэффициент внедрения рационализаторских предложений (Кр)	Отношение внедренных рационализаторских предложений к заявленным	0,21 0,20 0,19
3.Коэффициент финансирования научных исследований (Кни)	Отношение расходов на НИР и ОКР к выручке	0,20 0,21 0,22
Конкурентный потенциал КП=ФП+ПБП+ПТ+ПУ+ПИ		

Конкурентный потенциал ООО «Алекса» за 2006-2008 годы приведен в таблице 2.12.

Таблица 2.12.

Конкурентный потенциал ООО «Алекса» за 2006-2008 гг.

Значение потенциала	Годы			В среднем
	2006 г	2007 г	2008 г	
Финансовый потенциал	0,0754	0,0492	0,0459	0,0568
Потенциал основных бизнес-процессов	0,01759	0,01665	0,01733	0,01719
Трудовой потенциал	0,03324	0,03450	0,03502	0,03425
Управленческий потенциал	0,01486	0,01486	0,01486	0,01486
Инновационный потенциал	0,02200	0,02145	0,02230	0,021927
Конкурентный потенциал	0,16309	0,13666	0,13541	0,145053

Как видно из таблицы 2.12, диапазон колебаний конкурентного потенциала ООО «Алекса» колеблется по годам.

Анализ составных элементов конкурентного потенциала позволяет выявить следующие тенденции. В отношении финансового потенциала можно сказать о высоком уровне нестабильности формирования финансовых ресурсов. Анализ уровня и динамики потенциала основных бизнес-процессов выявил, что у предприятия ООО «Алекса» наблюдаются существенные

проблемы в сфере реализации, связанные с отсутствием гибких торговых процессов, автоматизированных систем управления, низкой отлаженностью систем снабжения и сбыта. В отношении трудового потенциала наблюдается достаточно стабильная ситуация. Во многом это обусловлено низким уровнем мотивационной составляющей и, соответственно, низкой производительностью труда. Уровень инновационного потенциала у ООО «Алекса» имеет тенденцию к росту. Предприятие в настоящее время осуществляет инвестиции в инновационные технологические разработки внедрения новых форм обслуживания.

Инструментарий оценки потенциала предлагается дополнить индексами его использования**.** Для этого введены три вида оценки конкурентного потенциала:

- возможный конкурентный потенциал ($КП_в$). Возможный потенциал отражает создание максимальных устойчивых конкурентных преимуществ ООО «Алекса».

- планируемый конкурентный потенциал ($КП_п$). Планируемый потенциал отражает запланированный уровень конкурентного потенциала.

- фактический конкурентный потенциал ($КП_ф$). Фактический потенциал отражает текущий уровень создания и использования устойчивых конкурентных преимуществ ООО «Алекса».

Индексы использования конкурентного потенциала определены следующим образом:

1. Индекс фактического использования потенциала ($I_{фи}$):

$$I_{фи} = КП_ф / КП_в \quad (2.2)$$

2. Индекс фактического достижения поставленных целей ($I_ц$):

$$I_ц = КП_ф / КП_п \quad (2.3)$$

3. Индекс эффективности постановки целей ($I_п$)

$$I_п = КП_п / КП_в \quad (2.4)$$

Предлагаемые для расчета индексы могут быть использованы как инструмент стратегического управления конкурентоспособностью ООО «Алекса».

В работе был рассчитан возможный уровень конкурентного потенциала, который отражает создание максимальных устойчивых конкурентных преимуществ предприятия сферы услуг. Это позволило определить текущую конкурентную позицию предприятия и рассчитать индекс фактического использования конкурентного потенциала (табл.2.13).

Таблица 2.13

Индексы фактического использования конкурентного потенциала на предприятии ООО «Алекса» за 2006-2008 гг.

Предприятие	Годы			В среднем
	2006 г	2007 г	2008 г	
ООО «Алекса»	0,389	0,411	0,498	0,433

Как видно из таблицы 2.13, индексы фактического использования конкурентного потенциала в среднем колеблются от 0,389 до 0,498. Таким образом, предприятие ООО «Алекса» имеет различный уровень использования конкурентного потенциала, поэтому для предприятия необходима разработка различных стратегий, обеспечивающих формирование устойчивых конкурентных преимуществ.

В ходе проведенного в работе анализа нами было установлено, что продукция ООО «Алекса» конкурентоспособна, однако ее высокая стоимость ограничивает рост спроса. Анализ показал, что маркетинговая деятельность на данном предприятии находится еще не на достаточно высоком уровне. Благодаря постоянно проводимым маркетинговым исследованиям предприятие расширяет ассортимент, имеет растущую динамику продаж. Особая роль на предприятии принадлежит управлению, которое имеет эффективную структуру, что позволяет поддерживать финансово-хозяйственную деятельность на высоком уровне - снижать издержки и увеличивать прибыль, поэтому даже в условиях финансового кризиса оно имеет хорошую платежеспособность и финансово устойчиво.

Таким образом, главная задача ООО «Алекса» - сохранение достаточно высокого уровня конкурентоспособности за счет внедрения инноваций в его деятельность.

Следует учитывать, что показатель конкурентоспособности предприятия - постоянно изменяющаяся величина, т.е. достигнув определенного ее уровня, нельзя сохранить его не прилагая усилий. Для поддержания и повышения уровня конкурентоспособности предприятия необходимо прогнозировать события для выяснения тенденций его развития в условиях постоянного изменения факторов внешней и внутренней среды и поиска рациональных маркетинговых мероприятий по поддержке устойчивости экономического положения предприятия, а также разработки и реализации конкурентной стратегии за счет внедрения инноваций.

Для предприятий, имеющих высокий уровень использования конкурентного потенциала, наиболее адекватной будет стратегия экономии на издержках на основе максимально полного использования эффекта масштаба объема реализации. По сути, речь идет о стратегии концентрации и специализации в сегменте социально значимых ассортиментных позиций. В данном случае предприятие имеет возможность занять относительно свободную в настоящее время нишу рынка и создать на ней долгосрочные конкурентные преимущества.

Одной из ключевых стратегий развития ООО «Алекса», обеспечивающей устойчивые конкурентные преимущества, может стать нишевая стратегия. Преимущества ООО «Алекса» заключаются в том, что:

1) оно находится в тесном взаимодействии с административными структурами города и региона;

2) может позволить себе наращивать объемы реализации за счет расширения своего ассортимента.

К важным конкурентным позициям ООО «Алекса», которые необходимо учитывать, относятся: степень удовлетворения запросов покупателя, рыночная доля продукции фирмы, рентабельность сети, инновации, производительность труда, стратегическое планирование и управление, способность оперативно реагировать на потребности рынка. Конкурентоспособность предприятия понятие относительное, носит динамический характер, зависит от внешней среды и внутрифирменного потенциала.

Глава 3. Направления ускорения инновационных процессов в ООО «Алекса»

3.1. Обоснование выбора финансовой стратегии развития организации

На сегодняшний день одной из самых известных стратегических финансовых моделей является матрица финансовых стратегий Франшона и Романе (далее - Матрица). Матрица упоминается в программах современных семинаров и тренингов по финансовому и стратегическому планированию в консалтинговых компаниях, рассматривается в курсах по финансовому менеджменту в ведущих вузах России, ее методика излагается известными авторами в книгах по финансовому менеджменту. Такая ее популярность и востребованность доказывает, что эта финансовая модель действительно очень эффективна как в управлении финансами компании, так и в возможностях генерирования объективного и максимально информативного заключения о финансовом состоянии компании и перспективах ее развития. Далее будет проведено тестирование функциональных возможностей Матрицы на примере реально существующей компании и будут выявлены ее достоинства и недостатки.

Определим финансовое положение ООО «Алекса» с помощью матрицы финансовой стратегии. Иногда эту матрицу называют таблицей финансовых потоков.

На сегодняшний день одной из самых известных стратегических финансовых моделей является матрица финансовых стратегий Франшона и Романе (далее - Матрица). Матрица упоминается в программах современных семинаров и тренингов по финансовому и стратегическому планированию в консалтинговых компаниях, рассматривается в курсах по финансовому менеджменту в ведущих вузах России, ее методика излагается известными авторами в книгах по финансовому менеджменту. Судя по такой популярности и востребованности, можно предположить, что эта финансовая модель действительно очень эффективна как в управлении финансами компании, так и в возможностях генерирования объективного и максимально информативного заключения о финансовом состоянии компании и перспективах ее развития. Далее будет проведено тестирование функциональных возможностей Матрицы на примере реально существующей компании и будут выявлены ее достоинства и недостатки.

Краткое описание матрицы

Матрица финансовых стратегий Франшона и Романе представляет собой стратегическую финансовую модель, использующую в своей основе три основополагающие категории финансового менеджмента, расшифровка и способ расчета которых приведены в табл. 3.1.

Таблица 3.1.

Параметры матрицы финансовых стратегий Франшона и Романе

Категория	Краткое обозначение	Формула расчета
РХД	Результат хозяйственной деятельности.	Прибыль до, уплаты процентов и налогов - Изменение Финансово-эксплуатационных потребностей - Производственные инвестиции + Обычные продажи имущества.
РФД	Результат финансовой деятельности.	Изменение заемных средств - Финансовые издержки по заемным средствам - Налог на прибыль - (Дивиденды + Другие доходы финансовой деятельности).
РФХД	Результат финансово-хозяйственной деятельности.	РФД + РХД

На базе рассмотренных категорий авторами разработана и представлена Матрица финансовых стратегий (рис. 3.1.), причем в отечественной литературе присутствует детальное описание механизма функционирования данной матрицы, сценариев развития компании в зависимости от того, в какой квадрант матрицы попала компания в проводимом анализе, и предлагаются стратегии принятия решений по результатам анализа компании.

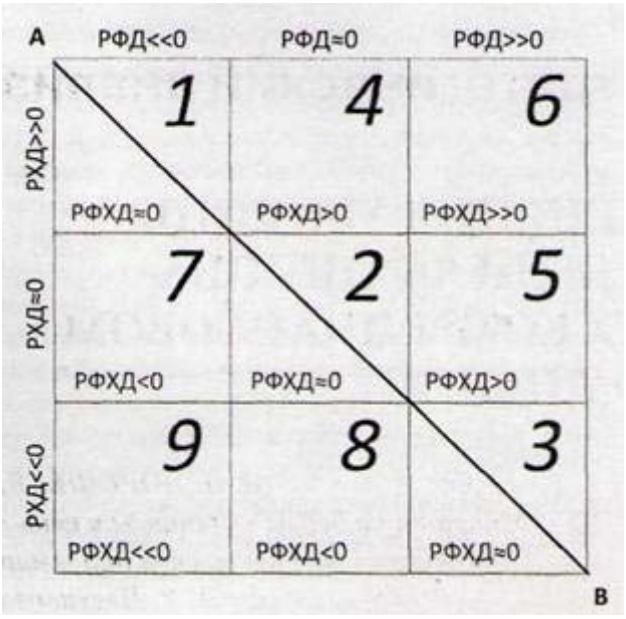


Рис. 3.1. Матрица финансовых стратегий Франшона и Романе

Общая характеристика Матрицы

1. Над диагональю АВ - зона успехов - зона положительных значений аналитических показателей.

2. Под диагональю АВ - зона дефицитов - зона отрицательных значений аналитических показателей.

3. По горизонтали РФД связан с ростом заимствования средств фирмой.

4. По вертикали РХД связан с реализацией фирмой инвестиционного проекта (массированное инвестирование средств). Только этим можно объяснить переход от положительного РХД (прекрасная возможность начать реализацию инвестиционного проекта) к отрицательному РХД (ситуация значительного инвестиционного вложения средств).

5. Квадранты 4, 8, 5 связаны с созданием ликвидных средств фирмой (некоторый избыток оборотных средств).

6. Квадранты 7, 6, 9 связаны с потреблением ликвидных средств фирмой (дефицит оборотных средств).

Финансовый анализ компании с использованием матрицы финансовых стратегий Франшона и Романе

Для проведения анализа будем использовать финансовую отчетность компании, подготовленную по стандартам МСФО за период 2006 - 2010 гг., из которого:

2006 – 2008 гг. - отчетные годы, т.е. годы, по которым компания имеет в наличии годовые отчеты с соответствующими аудиторскими заключениями;

2009 - 2010гг. - прогнозные годы, по которым составлена прогнозная управленческая отчетность.

Анализ компании с использованием матрицы финансовых стратегий Франшона и Романе проведен в соответствии с методологией, представленной в книге под редакцией Е. С. Стояновой «Финансовый менеджмент: теория и практика», и состоит из следующих логических этапов:

1. Расчет значений параметров Матрицы.

1.1. Расчет параметра «Результат хозяйственной деятельности (РХД)».

1.2. Расчет параметра «Результат финансовой деятельности (РФД)».

1.3. Расчет параметра «Результат финансово-хозяйственной деятельности (РФХД)».

1.4. Заключение по этапу 1 «Расчет значений параметров Матрицы».

2. Построение матрицы финансовых стратегий Франшона и Романе.

2.1. Определение месторасположения компании на плоскости Матрицы.

2.2. Построение динамики развития компании за анализируемый период в плоскости Матрицы.

2.3. Заключение по этапу 2 «Построение матрицы финансовых стратегий Франшона и Романе».

1. Расчет значений параметров Матрицы.

1.1. Расчет параметра «Результат хозяйственной деятельности (РХД)».

Таблица 3.2.

Расчет результата хозяйственной деятельности ООО «Алекса» за 2006-2010гг., тыс. руб.

Показатель	2006, факт	2007, факт	2008, факт	2009, план	20010, план
РХД	23830	21350	25413	30496	36596
EBIT	1777	4861	5956	2037	2448
Текущая финансовая потребность на начало периода	0	11	1	4	2
Текущая финансовая потребность на конец периода	11	1	89	93	42
Изменение текущей финансовой потребности	2270	2350	2587	2349	2132
Инвестиции в развитие	-	-	-	-	-
Обычные продажи имущества	-	-	-	-	-

В табл. 3.2 представлен расчет результата хозяйственной деятельности компании, а на рис. 3.2 он отображен графически. В соответствии с методологией авторов матрицы финансовых стратегий расчетные данные табл. 3.2 свидетельствуют о том, что компания на протяжении всего анализируемого периода была ликвидной, о чем говорит положительное значение РХД. В 2008 г. компания располагала наиболее масштабными ликвидными средствами за весь анализируемый период, однако в 2009 г. ожидается снижение ликвидности компании почти в 2 раза, после чего РХД стабилизируется и приобретет положительную динамику. Минимальное значение РХД отмечено в 2007 г.

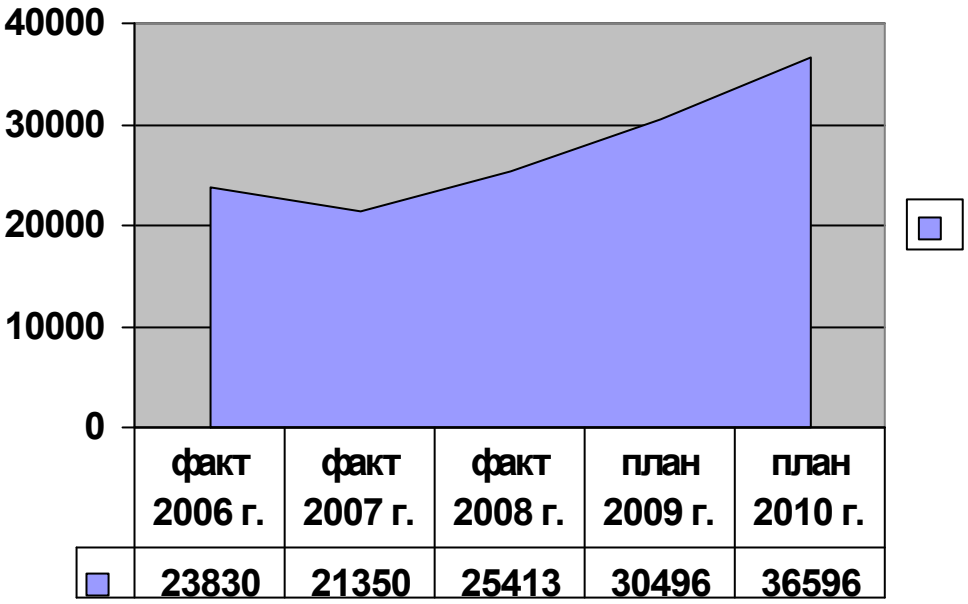


Рис. 3.2. Расчет параметра «Результат хозяйственной деятельности»

1.2. Расчет параметра «Результат финансовой деятельности (РФД)».

В табл. 3.3 приведен расчет результата финансовой деятельности компании.

Таблица 3.3

Расчет результата финансовой деятельности
ООО «Алекса» за 2006-2010 гг., тыс. руб.

Показатель	2006 факт	2007 факт	2008 факт	2009 план	2010 план
РФД	-	-	-	-	-
ЗК на начало периода	-	-	-	-	-
ЗК на конец периода	-	-	-	-	-
Изменение ЗК	-	-	-	-	-
Проценты (стоимость финансирования)	-	-	-	-	-
Налоги (налог на прибыль)	-	-	-	-	-
Выплаченные дивиденды	-	-	-	-	-
Суммы, полученные от эмиссии акций	-	-	-	-	-
Долгосрочные финансовые вложения	-	-	-	-	-

1.3. Расчет параметра «Результат финансово-хозяйственной деятельности (РФХД)».

В табл. 3.4 приведен расчет результата финансово-хозяйственной деятельности компании, а на рис. 3.3 отображена ее динамика за анализируемый период. Экспресс-анализ РФХД показывает, что на протяжении всего анализируемого периода сбалансировать показатель удалось в 2006 г. и аналогичных результатов ожидают лишь в 2010 г.

Таблица 3.4.

Определение номеров квадрантов матрицы Франшона и Романе

для ООО «Алекса» за 2006 -2010 гг., тыс.руб.

Показатель	факт 2006 г.	факт 2007 г.	факт 2008 г.	план 2009 г.	план 2010 г.
РФХД	23830	21350	25413	30496	36596

1.4. Заключение по этапу 1 «Расчет значений параметров Матрицы».

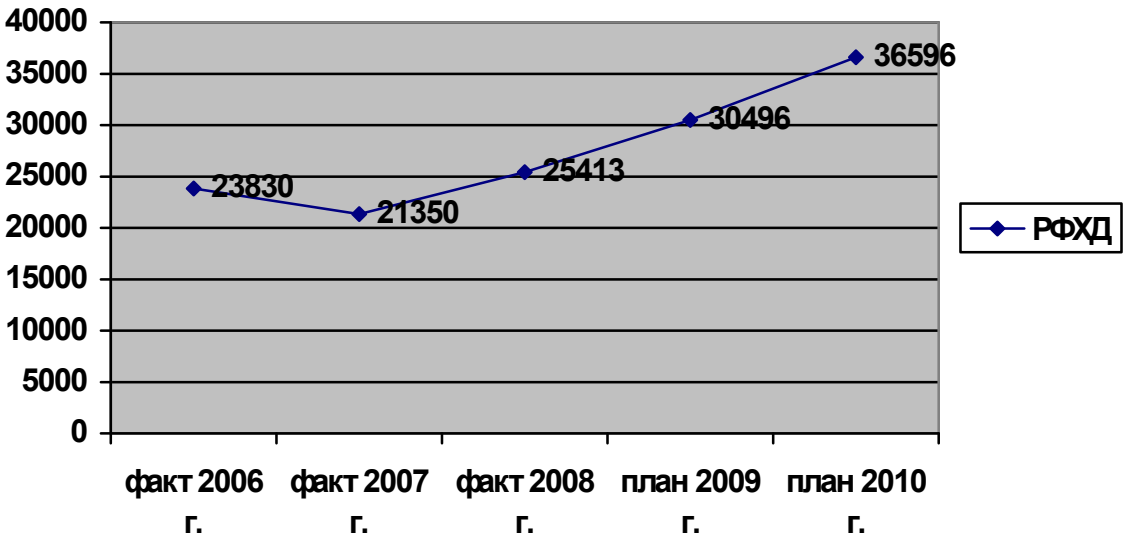


Рис. 3.3. Результат финансово-хозяйственной деятельности, тыс. руб.

Подготовительный этап анализа финансового состояния компании прошел без осложнений и в соответствии с методологией расчета. Получены расчетные значения параметров Матрицы за анализируемый период и графически отображена их динамика за анализируемый период.

2. Построение матрицы финансовых стратегий Франшона и Романе.

2.1. Определение месторасположения компании на плоскости Матрицы.

Проведение углубленного анализа финансовой ситуации в компании возможно только после построения матрицы финансовых стратегий и определения местоположения компании в матрице за анализируемый период.

В табл. 3.5 представлено пошаговое определение номеров квадрантов Матрицы для анализируемой компании за 2006 - 2010 гг.

Таблица 3.5

Расчет результата финансово-хозяйственной деятельности
ООО «Алекса» за 2006-2010 гг., тыс. руб.

Показатель	№строки	2006,факт	2007,факт	2008,факт	2009,план	2010,план
РХД	1	23830	21350	25413	30496	36596
РФД	2	-	-	-	-	-
РФХД	3	23830	21350	25413	30496	36596
Логическое значение РХД	4	РХД«0	РХД»0	РХД»0	РХД»0	РХД>>0
Логическое значение РФД	5	РФД » 0	РФД » 0	РФД«0	РФД » 0	РФД « 0
Номер квадранта	6	5	6	4	6	1

При определении месторасположения компании в квадрантах матрицы (расчет значений строки №6 в табл. 3.5) возникли сложности, связанные с присвоением номера квадранта для некоторых периодов. Примером могут послужить 2006 и 2008гг.

В методологии Матрицы, описанной в книге под редакцией Е. С.Стояновой, используется достаточно грубая шкала оценки РХД и РФД: показатели принимают значение «значительно больше нуля», «значительно меньше нуля» и «примерно равен нулю». По правилам этой методологии, присвоение оценки «больше нуля» или «меньше нуля» в матрице Франшона и Романе невозможно.

Кроме того, присвоение оценки показателям матрицы достаточно субъективно, так как абсолютные значения в соответствии с методологией не с чем сравнивать. Например, как аналитику следует оценить значение РХД, равное 23830 тыс. руб. в 2006г., при условии, что РФХД составляет в абсолютном выражении 23830 тыс. руб. ? Очевидно, что сумма не маленькая и приблизительно приравнять ее к нулю достаточно сложно, хотя сказать, что эта сумма значительно больше нуля, в данной ситуации тоже будет некорректно. Вместе с тем в 2008г. значение РХД составило 25 413 тыс. руб.., что намного больше, чем значение 2006 г.

В связи со сложившимися противоречиями и недоработками методологии Франшона и Романе для завершения подготовительных расчетов по построению Матрицы придется произвести субъективную оценку значений строки №6 в табл. 3.5. Таким образом, необходимо сделать оговорку о возможном несоответствии результатов оценки и реальной действительности.

2.2. Построение динамики развития компании за анализируемый период в плоскости Матрицы.

На рис. 3.4 в Матрице отображено развитие компании за анализируемый период.

2.3. Заключение по этапу 2 «Построение матрицы финансовых стратегий Франшона и Романе».

В 2006 г. компания находилась в 5-м квадранте (Атака). Этот квадрант из зоны успехов матрицы. В соответствии с методологией, компания наращивает заимствования, готовясь к инвестиционному рывку, в действительности так и есть: компания занимается инвестиционной недвижимостью и такие рывки - необходимость для роста масштабов деятельности компании. По логике Франшона и Романе, в 2006 г. она может перейти либо во 2-й, 'либо в 8-й квадрант.

По результатам 2007 г. видно, что компания перемещается в 6-й квадрант (Материнское общество)! Этот квадрант из зоны успехов матрицы. Для любой компании это очень завидное положение, в которое невозможно перейти из других квадрантов. Такая компания обеспечивает финансирование своих дочерних обществ за счет заемных средств, причем, если соотношение заемный капитал/собственный капитал слишком высоко, то положение компании меняется на 4-й квадрант, или на 5-й квадрант, если

рынок сбыта материнского общества стареет и исчерпывается. Основываясь на аналитических данных (анализ структуры капитала компании), несложно понять, что именно такая схема бизнеса характерна для деятельности компании: работа в девелопменте неразрывно связана с заемным капиталом, за счет которого происходит финансирование инвестиционных проектов и текущей деятельности компании. Такое положение в матрице вполне логично для компании при условии, что РХД значительно больше нуля, а этому способствует в основном прибыль от переоценки инвестиционной недвижимости, что, в свою очередь, нельзя считать надежным источником дохода компании, так как при «обвале» рынка недвижимости компания может потерпеть значительные убытки и переместиться в 5-й квадрант.

	РФД<<0	**РФД≈0**	**РФД>0**
РХД>0	1 2009 к.г.	4	6 2006 к.г. 2007 к.г. 2008 к.г.
РХД≈0	7 2010 к.г.	2	5
РХД<<0	9	8	3

В 2006, 2007 и 2008 годах ООО «Алекса» имеет РХД>>0, РФД≈0 и РФХД>0 и находится в квадрате 4 – «Рантье», т.е. предприятие довольствуется умеренными по сравнению со своими возможностями темпами роста оборота и поддерживает задолженность на нейтральном уровне. В такой ситуации все зависит от уровня и динамики экономической рентабельности. При невысоком и практически неизменном уровне экономической рентабельности риск перемены знака эффекта рычага и конкуренция тянут предприятие к квадрату 1 или 7. При повышенной или возрастающей экономической рентабельности предприятие может начать подготовку к диверсификации производства или к наращению оборота (квадрат 2).

По результатам анализа финансового состояния ООО «Алекса» можно сделать следующие выводы:

1. За рассматриваемый период на анализируемом предприятии собственный капитал больше долгосрочных финансовых активов, но меньше всей суммы нефинансовых активов. Следовательно, его финансовое состояние оценивается как допустимая финансовая напряженность (потенциальная платежеспособность).

2. Минимальное условие финансовой устойчивости соблюдается. ВООО «Алекса» за 2006 - 2008 гг. имелись собственные оборотные средства, сумма которых составила на конец 2006 года – 730 тыс. руб., на конец 2007 года – 2776 тыс. руб., на конец 2008 года – 5395 тыс. руб.

3. ООО «Алекса» на начало и конец 2008 года характеризуется неустойчивым финансовым положением.

4. За анализируемый период общий показатель ликвидности баланса предприятия ООО «Алекса» увеличивается, что свидетельствует о повышении уровня платежеспособности предприятия.

5. За 2006-2008 гг. предприятие обладает невысокой степенью финансовой самостоятельности. На конец 2007 года собственные средства ООО «Алекса» занимали 31 % от капитала предприятия, к концу 2008 года значение коэффициента уменьшилось до 12 %, т.е. на 20 %.

6. Используя интегральную балльную оценку финансовой устойчивости, мы определили, что по степени финансового риска ООО «Алекса», относится к 3 классу – классу проблемных предприятий.

7. Анализ с использованием матрицы финансовой стратегии показывает, ООО «Алекса» находится в хорошем финансовом состоянии.

В связи с вышеизложенным предлагаются следующие пути укрепления финансового состояния ООО «Алекса»:

– предприятие должно проанализировать свою потребность в запасах сырья и материалов и принять решение об их разумном снижении;

– ООО должно направить свои усилия на увеличение ликвидности. Для этого необходимо направить усилия на уменьшение краткосрочной задолженности предприятия;

– необходимо постоянно контролировать и своевременно выявлять недопустимые виды дебиторской и кредиторской задолженности, к которым в первую очередь относятся: просроченная задолженность поставщикам и просроченная задолженность покупателей свыше трех месяцев, просроченная задолженность по оплате труда и по платежам в бюджет и внебюджетные фонды.

3.2. Прогноз инновационного развития организации на основе его финансового обеспечения

Предположим, что у предприятия ООО «Алекса» имеется два варианта внедрения инноваций. Согласно первому из них, предполагается освоение принципиально новой, или базисной, технологии. Совокупные затраты (С) на реализацию данного проекта по предварительным расчетам равняются Σ Сб =7 550 тыс. руб. В качестве альтернативы и возможности выбора иного пути инновационного развития имеется другой проект, предполагающий реализацию улучшающей инновации. Затраты по второму проекту существенно меньше и составляют Σ Су = 980 тыс. руб.

Оценим инновационный потенциал, или максимальные экономические возможности эффективной реализации, на условном предприятии каждого из имеющихся проектов. Для этого сначала рассчитаем достаточность собственных оборотных средств, долгосрочных кредитов и краткосрочных займов для формирования запасов и нормального обеспечения затрат текущей производственно-хозяйственной деятельности предприятия (Ес, Ет, ЕΣ). Затем на основе полученных показателей найдем величины, дающие оценку размера источников для покрытия производственных запасов и затрат, с учетом возможностей излишка или недостатка собственных оборотных средств (± Ес), а также привлечения долгосрочных (± Ет) и краткосрочных (± ЕΣ) заемных источников. При анализе данных величин в состав затрат также включим расходы, связанные с реализацией двух вариантов стратегий инновационного развития (ΣСб и ΣСу). Это позволит оценить финансово-экономические возможности предприятия по реализации стратегий инновационного развития и одновременному обеспечению текущей производственно-хозяйственной деятельности. Расчеты представим в табл. 2.

Таблица 3.6

Анализ инновационного потенциала предприятия ООО «Алекса»

Показатель	Условное обозначение и расчет	Финансово-экономическое обеспечение внедрения	
		Новой технологии	Улучшающей технологии
Источники собственных средств 3 раздел пассива	Ис	5 719	5 719
Внеоборотные активы 1 раздел актива	F	320	320
Собственные оборотные средства	Ес = Ис – F	5 399	5 399
Долгосрочные кредиты и заемные средства 4 раздел пассива	Кт	1 364	1 364
Наличие собственных оборотных средств и долгосрочных займов	$Е_Т$ = Ес + КТ	6 763	6 763

Продолжение таблицы 3.6

Краткосрочные кредиты и займы 5 раздел пассива без кредиторской задолженности	Kt	931	931
Общая величина основных источников формирования запасов и затрат	ЕΣ = ЕТ + Kt	7 694	7 694
Величина запасов и затрат	Z	1 989	1 989
Излишек (недостаток) собственных оборотных средств для формирования производственных запасов и затрат	±Ес = Ес – Z	+3 410	+3 410
Излишек (недостаток) собственных оборотных средств и долгосрочных заемных источников для формирования производственных запасов и затрат	±Ет = Ет – Z	+ 4 774	+ 4 774
Излишек (недостаток) общей величины источников для формирования производственных запасов и затрат	±ЕΣ = ЕΣ – Z	+ 5 705	+ 5 705
Трехмерный показатель типа финансовой устойчивости	S	(0; 1; 1)	(0; 1; 1)
Величина затрат на реализацию стратегии по освоению новой технологии	Σ Сб	7 550	–
То же улучшающей технологии	Σ Су	–	980
Излишек (недостаток) собственных оборотных средств для формирования производственных затрат и освоения новой технологии	±Ес = Ес – Z – Σ Сб	- -4 140	–

Окончание таблицы 3.6.

То же улучшающей технологии	$\pm Ec = Ec - Z - \Sigma Cy$	–	+ 2 430
Излишек (недостаток) собственных оборотных средств и долгосрочных заемных источников для формирования производственных запасов и затрат и освоения новой технологии	$\pm Et = Et - Z - \Sigma Cб$	- 2 776	–
То же улучшающей технологии	$\pm Et = Et - Z - \Sigma Cy$	–	+ 3 794
Излишек (недостаток) общей величины источников для формирования производственных запасов и затрат и освоения новой технологии	$\pm E\Sigma = E\Sigma - Z - \Sigma Cб$	- 1 845	–
То же улучшающей технологии	$\pm E\Sigma = E\Sigma - Z - \Sigma Cy$	–	+ 4 725
Трехмерный показатель типа инновационной устойчивости (потенциала)	S	(0; 0; 1)	(0; 1; 1)

Проведенный анализ инновационного потенциала позволяет сделать следующие основные выводы.

На настоящий момент предприятие обладает нормальной финансовой устойчивостью и платежеспособностью, эффективно использует заемные средства и характеризуется высокой доходностью производственной деятельности (S (x) = 0; 1; 1). Однако, если в состав запасов и затрат включить расходы по реализации стратегий инновационного развития, то ситуация может несколько измениться.

В частности, если предприятие остановит свой выбор на стратегии лидера, то оно может потерять свою финансовую устойчивость. Об этом свидетельствует трехмерный показатель S (x) = (0; 0; 1). Отсюда можно сделать вывод, что для внедрения новой технологии у предприятия еще нет достаточных финансово-экономических ресурсов и ему необходимо дополнительно наращивать инновационный потенциал.

Что касается стратегии последователя, то здесь складывается вполне благоприятная финансово-экономическая ситуация. Затраты по вовлечению в хозяйственный оборот улучшающей инновации не настолько велики, поэтому предприятие вполне способно их обеспечить. В этом варианте

трехкомпонентный показатель S (x) = (0; 1; 1). Следовательно, данному предприятию необходимо остановить свой выбор на улучшающей технологии, для чего у него имеются достаточные инновационные и инвестиционные возможности.

В нашем случае, если бы предприятие ООО «Алекса» приступило к освоению новой технологии без предварительной оценки инновационного потенциала, то, как показывают расчеты, у него не хватило бы средств на завершение начатого проекта. Это могло бы выразиться в нехватке средств на обеспечение текущей производственно-хозяйственной деятельности либо привело к временной приостановке и замораживанию начатого инновационного проекта. Затягивание сроков реализации инноваций приводит к увеличению незавершенного производства, что нежелательно и расценивается как нерациональное использование инвестированного капитала. Приостановка реализации инновационного проекта может способствовать также развитию риска запоздалой коммерциализации. Когда новинка будет готова для выхода на рынок, она может оказаться уже устаревшей.

Использование разработанного подхода позволяет данному предприятию избежать возможного замораживания средств в размере Σ Сб = 7 550 руб., а значит, более эффективно использовать свои экономические ресурсы. В связи с этим в литературе используется такое понятие, как «овертрейдинг», когда в погоне за перспективными возможностями через повышение текущих инвестиционных вложений предприятия сокращают свои финансовые резервы ниже разумного предела и оказываются в положении банкротов. В результате многие предприятия вынуждены приостанавливать на неопределенный срок начатые инвестиционные проекты. Разработанный метод может применяться для прогноза подобных ситуаций. Чтобы не допустить таких проблем, достаточно на этапе разработки перспективных планов исключить из числа рассматриваемых альтернатив невыполнимые предприятием (с точки зрения финансового обеспечения) проекты.

Заключение

Финансовое состояние характеризуется обеспеченностью финансовыми ресурсами, необходимыми для нормального функционирования предприятия, целесообразностью их размещения и эффективностью их использования, финансовыми взаимоотношениями с другими юридическими и физическими лицами, платежеспособностью и финансовой устойчивостью.

Финансовое состояние является важнейшей характеристикой деятельности организации, определяет технико-экономический потенциал, ее конкурентоспособность, а также служит гарантом эффективной реализации экономических интересов всех членов организации и ее партнеров. Оно выражается в соотношении структур активов и пассивов, т.е средств предприятия и их источников.

ООО «Алекса» осуществляет производство и реализацию продуктов питания, товаров народного потребления; оптово-розничную торговлю алкогольной и спиртосодержащей продукцией; организует оптово-розничную торговлю товарами народного потребления, продуктами питания, алкогольной и спиртосодержащей продукцией путем создания магазинов и торговых центров, торговых точек; проводит выездную и разносную торговлю; организует работы промтоварных и продовольственных магазинов, организует общественное питание, посредством открытия ресторанов, баров, кафе и других заведений, в порядке и на условиях, предусмотренных действующим законодательством; реализует продукцию производственно-технического назначения и товаров народного потребления, в соответствии с действующим законодательством; реализует продукцию, товаров и услуг юридическим лицам и гражданам, в том числе через собственную торговую сеть, снабженческо-сбытовая и торгово-закупочная деятельность; лизинг; транспортно-экспедиционные и складские услуги, коммерческие перевозки грузов в пределах Российской Федерации; организует предприятиям общественного питания.

Общая выручка (нетто) от продажи товаров, продукции, выполнения работ, оказания услуг ООО «Алекса» за 2007 г. составила 25844 тыс. руб. По сравнению с 2006 г. выручка увеличилась на 16935 тыс., руб. или на 190,1%. При этом себестоимость проданных товаров (продукции) увеличилась на 13851 тыс. руб., или на 194,2%. В результате опережающего роста текущих расходов по сравнению с увеличением выручки сумма прибыли от продажи уменьшилась с 795 тыс. руб. в 2006 г. до 2075 тыс. руб. в 2007 г., т.е. на 588 тыс. руб., или на 161,0%.

Рентабельность продаж составила 8,9 % в 2006 г., 8,0 % - в 2007 г. В результате опережающего увеличения выручки от продажи по сравнению с ростом прибыли, основных фондов, оборотных средств и капитала показатели общей, расчетной рентабельности понизились. Так, например, общая рентабельность понизилась с 8,6% в 2006 г. до 7,9% в 2007 г., т.е. на 0,7 п.п. Уменьшение расчетной рентабельности составило 0,7 п.п.

Рентабельность капитала в 2008 г. составила 0,14 руб., или на каждый руб. капитала получено 4 коп. прибыли.

Согласно концепции оценки финансовой устойчивости, в основе которой лежит деление активов предприятия на финансовые и нефинансовые, финансовое равновесие и устойчивость финансового положения достигаются, если нефинансовые активы покрываются собственным капиталом, а финансовые - заемным. На ООО «Алекса» собственный капитал больше долгосрочных финансовых активов, но меньше всей суммы нефинансовых активов. Следовательно, его финансовое состояние оценивается как допустимая финансовая напряженность (потенциальная платежеспособность).

За анализируемый период общий показатель ликвидности баланса предприятия ООО «Алекса» увеличивается, что свидетельствует о повышении уровня платежеспособности предприятия.

По результатам полученных выводов предлагается:

Для повышения уровня финансовой устойчивости ООО «Алекса» на основе проведенного финансового анализа предлагается проанализировать свою потребность в запасах сырья и материалов и принять решение об их разумном снижении; направить свои усилия на увеличение ликвидности. Для этого необходимо направить усилия на уменьшение краткосрочной задолженности предприятия; постоянно контролировать и своевременно выявлять недопустимые виды дебиторской и кредиторской задолженности, к которым в первую очередь относятся: просроченная задолженность поставщикам и просроченная задолженность покупателей свыше трех месяцев, просроченная задолженность по оплате труда и по платежам в бюджет и внебюджетные фонды.

Для увеличения прибыльности предприятия были предложены следующие направления:

1. Обоснование выбора финансовой стратегии развития ООО «Алекса»
2. Прогнозирование инновационного развития ООО «Алекса» на основе его финансового обеспечения.

По результатам анализа финансового состояния ООО «Алекса» можно сделать следующие выводы:

1. За рассматриваемый период на анализируемом предприятии собственный капитал больше долгосрочных финансовых активов, но меньше всей суммы нефинансовых активов. Следовательно, его финансовое состояние оценивается как допустимая финансовая напряженность (потенциальная платежеспособность).

2. Минимальное условие финансовой устойчивости соблюдается, в ООО «Алекса» за 2006 - 2008 гг. имелись собственные оборотные средства, сумма которых составила на конец 2006 года – 730 тыс. руб., на конец 2007 года – 2776 тыс. руб., на конец 2008 года – 5395 тыс. руб.

3. ООО «Алекса» на начало и конец 2008 года характеризуется неустойчивым финансовым положением.

4. За анализируемый период общий показатель ликвидности баланса предприятия ООО «Алекса» увеличивается, что свидетельствует о повышении уровня платежеспособности предприятия.

5. За 2006-2008 гг. предприятие обладает невысокой степенью финансовой самостоятельности. На конец 2007 года собственные средства ООО «Алекса» занимали 31 % от капитала предприятия, к концу 2008 года значение коэффициента уменьшилось до 12 %, т.е. на 20 %.

6. Используя интегральную балльную оценку финансовой устойчивости, мы определили, что по степени финансового риска ООО «Алекса» относится к 3 классу – классу проблемных предприятий.

7. Анализ с использованием матрицы финансовой стратегии показывает, что ООО «Алекса» находится в хорошем финансовом состоянии.

В связи с вышеизложенным предлагаются следующие пути укрепления финансового состояния ООО «Алекса»:

– предприятие должно проанализировать вою потребность в запасах сырья и материалов и принять решение об их разумном снижении;

– ООО должно направить свои усилия на увеличение ликвидности. Для этого необходимо направить усилия на уменьшение краткосрочной задолженности предприятия;

– необходимо постоянно контролировать и своевременно выявлять недопустимые виды дебиторской и кредиторской задолженности, к которым в первую очередь относятся: просроченная задолженность поставщикам и просроченная задолженность покупателей свыше трех месяцев, просроченная задолженность по оплате труда и по платежам в бюджет и внебюджетные фонды.

Проведенный анализ инновационного потенциала позволяет сделать следующие основные выводы.

На настоящий момент предприятие обладает нормальной финансовой устойчивостью и платежеспособностью, эффективно использует заемные средства и характеризуется высокой доходностью производственной деятельности (S (x) = 0; 1; 1). Однако, если в состав запасов и затрат включить расходы по реализации стратегий инновационного развития, то ситуация может несколько измениться.

В частности, если предприятие остановит свой выбор на стратегии лидера, то оно может потерять свою финансовую устойчивость. Об этом свидетельствует трехмерный показатель S (x) = (0; 0; 1). Отсюда можно сделать вывод, что для внедрения новой технологии у предприятия еще нет достаточных финансово-экономических ресурсов и ему необходимо дополнительно наращивать инновационный потенциал.

Что касается стратегии последователя, то здесь складывается вполне благоприятная финансово-экономическая ситуация. Затраты по вовлечению в хозяйственный оборот усовершенствующей инновации не настолько велики, поэтому предприятие вполне способно их обеспечить. В этом варианте трехкомпонентный показатель S (x) = (0; 1; 1). Следовательно, данному предприятию необходимо остановить свой выбор на улучшающей

технологии, для чего у него имеются достаточные инновационные и инвестиционные возможности.

В нашем случае, если бы предприятие ООО «Алекса» приступило к освоению новой технологии без предварительной оценки инновационного потенциала, то, как показывают расчеты, у него не хватило бы средств на завершение начатого проекта. Это могло бы выразиться в нехватке средств на обеспечение текущей производственно-хозяйственной деятельности либо привело к временной приостановке и замораживанию начатого инновационного проекта. Затягивание сроков реализации инноваций приводит к увеличению незавершенного производства, что нежелательно и расценивается как нерациональное использование инвестированного капитала. Приостановка реализации инновационного проекта может способствовать также развитию риска запоздалой коммерциализации. Когда новинка будет готова для выхода на рынок, она может оказаться уже устаревшей.

Формирование относительной модели финансовой устойчивости предприятия. Модель обеспечения финансовой устойчивости предприятия является циклической, в которой выделено семь групп математических соотношений, являющихся условиями обеспечения и поддержания финансовой устойчивости предприятия. Они сводятся к следующему: 1) собственный капитал должен быть больше или равен капиталу заемному (аналогично для приростов); 2) собственный капитал больше или равен нефинансовым активам (аналогично для приростов); 3) финансовые активы больше или равны активам нефинансовым (аналогично для приростов); 4) прирост оборотных активов больше прироста активов внеоборотных; 5) прирост финансовых оборотных активов больше нуля; 6) соотношение запасов : дебиторов : инвестиций и денежных средств в текущих активах должно стремиться к равным долям; 7) структура покрытия должна быть сбалансирована по группам активов и пассивов одинаковой степени срочности.

Литература

1. Абрютина М.С. Экономический анализ торговой деятельности: Учеб пособие. - М.: ДИС, 2000. - 507с.
2. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия : учеб. пособие для вузов/ под ред. П. П. Табурчака, В.М. Тумина и М.С. Сапрыкина. Ростов н/Д: Феникс, 2002. 352 с.
3. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия. /Под ред. Любушина Н.П. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2007. – 471с.
4. Анализ хозяйственной деятельности в промышленности: учебник для вузов / общ. ред. В.И. Стражев, общ. ред. Л.А. Богдановская. – 7-е изд., испр. – Минск: Вышэйш.шк., 2008. – 527 с.
5. Артеменко В.Г., Остапова В.В. Анализ финансовой отчетности: учебное пособие для студентов. – М.: Издательство «Омега – Л», 2006. – 270 с.
6. Баканов М. И., Шеремет А. Д.. Теория экономического анализа. М.: Финансы и статистика. 1997.
7. Баканов М.И. Теория экономического анализа: Учеб. пособие для студентов экон.спец. / М.И. Баканов, А.Д. Шеремет. - 4-е изд. доп. и перераб.- М.: Финансы и статистика, 2002. - 415с.
8. Бердников Т.Б. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятий: Учеб. пособие. - М.: ИНФРА-М, 2002. - 213с.
9. Быкадоров В. Л., Алексеев П. Д.. Финансово-экономическое состояние предприятия: Практическое пособие. М.: ПРИОР. 2001
10. Галицкая С.В. Финансовый менеджмент. Финансовый анализ. Финансы предприятий. - М.: Эксмо, 2008. – 652 с.
11. Гражданский кодекс Российской Федерации. Части первая, вторая, третья и четвертая: текст с изменениями и дополнениями на 1 июня 2008 года: справочно-информационное издание. - М.: Эксмо, 2008. - 669 с.
12. Грачев А.В. Финансовая устойчивость предприятия: критерии и методы оценки в рыночной экономике. – М.: Экзамен, 2007. – 358 с.
13. Гребенщикова Е.В. Альтернативный расчет запаса финансовой прочности предприятия // Финансы, 2006. - № 8. – с. 69 – 70.
14. Гребенщикова Е.В. Вопросы классификации и оценки финансовой устойчивости предприятия // Консультант директора, 2006. - № 7. – с. 18 - 22.
15. Донцова Л.В., Никифорова Н.А. Анализ финансовой отчетности: учебник. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательство «Дело и Сервис», 2005. – 368 с.
16. Еленевская Е.А. Финансовое состояние предприятия и методы его анализа: практическое пособие / Е.А. Еленевская, Н.Л. Иванова, отв. ред. Е.А. Еленевская, Моск. ун-т потребит. кооп., Чебоксар. кооп. ин-т. – Чебоксары: Салика, 2001. – 84 с.
17. Жарылгасова Б.Т. Анализ финансовой отчетности: учебник для вузов / Б.Т. Жарылгасова, А.Е. Суглобов. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: КноРУС, 2008. – 303 с.

18. Зимин Н.Е. Анализ и диагностика финансового состояния предприятий: учебное пособие / Н.Е. Зимин. – М.: ЭКМОС, 2002. – 239 с.

19. Зимин Н.Е. Анализ и диагностика финансового состояния предприятий: Учеб. пособие. -М..ЭКМОС, 2002. - 239с.

20. Кальницкая И.В. Моделирование финансового состояния предприятия на различных этапах жизненного цикла организации / И.В. Кальницкая // Экономический анализ: теория и практика. – 2008. - № 21. – с. 7-12

21. Караванова Б. П. Мониторинг финансового состояния организации: учебно-методическое пособие по курсовому проектированию / Б. П. Караванова . - М. : Финансы и статистика , 2006. - 47 с.

22. Кельчевская Н. Комплексный анализ и целевое прогнозирование финансового состояния предприятия / Н. Кельчевская, И. Зимненко // Проблемы теории и практики управления. - 2007. - N 1. - С. 93-99

23. Клишевич Н.Б. Финансы организаций: менеджмент и анализ: учебное пособие для вузов / Н. Б. Клишевич. - М.: КноРус, 2009. - 304 с.

24. Ковалев В.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учеб. / В.В. Ковалев, О.Н. Волкова. - М.: Проспект, 2002. -421с.

25. Ковалев В. В. Финансовый анализ: Управление капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчетности. - 2-е изд., перераб. и доп. - М.: Финансы и статистика, 2002. - 511с.

26. Ковалев В.В. Финансовый анализ: методы и процедуры. М.: Финансы и статистика, 2002. - 560 с.

27. Кован С.Е. Финансовая устойчивость предприятия и ее оценка для предупреждения его банкротства / С.Е. Кован, Е.П. Кочетков // Экономический анализ: теория и практика. – 2009. - № 15. – с. 52-59

28. Коробейников О. П, Трифилова А.А., Коршунов И.А.. Роль инноваций в процессе формирования стратегии предприятий. // Менеджмент в России и за рубежом. № 3. 2000

29. Коробейников О.П., Трифилова А.А. Формирование стратегии инновационного развития промышленных предприятий. // Наука и промышленность России. № 10. 2002.

30. Кушубакова Б. К. Содержание и показатели мониторинга финансового состояния организаций / Б. К. Кушубакова, Е. М. Давлетова // Аудит и финансовый анализ. - 2007. - N 3. - С. 84-88

31. Левшин Г. В. Анализ финансовой устойчивости организации с использованием различных критериев оценки / Г. В. Левшин // Экономический анализ: теория и практика. - 2008. - N 4. - С. 58-64.

32. Лукасевич И.Я. Финансовый менеджмент: учебник для вузов / И.Я. Лукасевич. – М.: Эксмо, 2009. – 766 с.

33. Любушин Н. П. Анализ методик по оценке финансового состояния организации / Н. П. Любушин, Н. Э. Бабичева // Экономический анализ: теория и практика. - 2006. - N 22. - С. 2-7.

34. Малицкая В. Б. Анализ финансовых активов как одной из основных групп показателей финансового состояния организации / В. Б. Малицкая / / Аудит и финансовый анализ. - 2008. - N 1. - С. 89-96

35. Маркарьян Э.А., Герасименко Г.П., Маркарьян С.Э. Финансовый анализ. – М.: КНОРУС, 2007. – 224 с.

36. Налоговый кодекс Российской Федерации. Части первая и вторая: официальный текст по состоянию на 25 февраля 2008 года. - М.: Омега-Л, 2008. - 700 с.

37. Новрузов Б. Ликвидность и финансовая устойчивость: взгляните на свой бизнес / Б.Новрузов // Консультант. – 2009. - №7. – с. 32-38

38. Популярная экономическая энциклопедия. / Под общ. ред. А. Д. Некипелова. М.: Большая Российская энциклопедия. 2001

39. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия – Минск: Новое знание, 2007. – 686 с.

40. Свиридова Н. В. Рейтинговый анализ в исследовании финансового состояния организаций / Н. В. Свиридова. // Финансы. – 2007. - №12 – с. 62-64.

41. Семенова О.П. Как оценить финансовое состояние организации и угрозу банкротства / О.П. Семенова // Налоговый вестник. – 2003. - №4. – с. 141-145

42. Сысоева Е.Ф. Структура капитала и финансовая устойчивость организации: практический аспект. // Финансы и кредит. – 2007. - № 22. – С. 41 – 45.

43. Титаева А.В. Оценка финансового состояния организации / А.В. Титаева. – М.: Журн. «Налоговый вестник», 2007. – 255 с.

44. Тихомиров Е.Ф. Финансовый менеджмент. Управление финансами предприятия: учебник для вузов / Е. Ф. Тихомиров. - 2-е изд., испр. - М.: Академия, 2008. - 383 с.

45. Трифилова, А. А. Анализ инновационного потенциала предприятия. // Наука и промышленность России. № 9. 2002.

46. Турманидзе Т.У. Финансовый анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебное пособие для вузов / Т.У. Турманидзе. - М.: Финансы и статистика, 2008. – 224 с.

47. Финансовый менеджмент: теория и практика: учебник / Под ред. Е.С. Стояновой. – 5-е изд., перераб. и доп. – М.: Изд-во «Перспектива», 2002. – 656 с.

48. Хрестинин В. В. Финансовое состояние как фактор кредитоспособности предприятия / В. В. Хрестинин // Вестник Московского университета. Серия 6. Экономика. - 2006. - N 6. - С. 3-24

49. Чёрный Л.Е. Роль инновационной деятельности в увеличении прибыли предприятия// Економіка. Фінанси. Право. - 2003. - №8.

50. Чупров С.В. Анализ нормативов показателей финансовой устойчивости предприятия. // Финансы.- № 2. – 2003г. – с.17-20.

51. Шенаев А.О. Обеспечение финансовой устойчивости компании как залог выживания в условиях финансового кризиса / А.О. Шанаев // Банковские услуги. – 2008. - № 11. – с. 34-37

52. Шеремет А.Д., Ионова А.Ф. Финансы предприятий: менеджмент и анализ. – М.: Инфра – М, 2007. – 372 с.

53. Шнайдер О. Финансовое состояние как индикатор экономического потенциала организации /О. Шнайдер// Проблемы теории и практики управления. – 2007. - № 9. – с. 39-44

Учебное издание

Дмитриева Л.Н., Калинина Г.В., Сильвестрова Т.Я.

Инновации в сфере услуг

Практическое пособие

Редактор А.Г. Семенова
Подписано в печать 25.01.10 Формат 60х84/16
Бумага офсетная. Печать оперативная.
Усл.печ.л. 4,9 Тираж 250 экз. Заказ_____-

РИО ЧКИ РУК
428025, г. Чебоксары, пр. М. Горького, 24.