

STATE SUPPORT OF AGRICULTURE DEVELOPMENT OF THE ULYANOVSK REGION

Belyakova K.O., Nyretdinova U.V.

Keywords: *agriculture, socio-economic development, state target programs, Ulyanovsk region.*

This article discusses the highlights of the state support of development of agricultural industries of the Ulyanovsk region. Special attention was paid to the state target programs and investment projects in the sectors of agriculture of the Ulyanovsk region.

УДК 631.:658.155

ФИНАНСОВЫЙ ПОТЕНЦИАЛ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

Боганова М.Р., аспирантка

*Нейф Н.М., кандидат экономических наук, доцент
ФГБОУ ВПО «Ульяновская ГСХА им. П.А. Столыпина»*

Ключевые слова: *финансовый потенциал, сельское хозяйство, устойчивое развитие, финансовый анализ*

Данная статья посвящена определению экономической сущности понятия «финансовый потенциал» в современных условиях. Представлены существующие методологические подходы к формированию оценки финансового потенциала.

Современное состояние экономики и тенденции экономических преобразований в России вызывают необходимость использования качественно нового подхода к управлению возможностями предприятия для достижения устойчивого развития. Конкуренция выдвинула одну из актуальных проблем в

экономике организаций – задачу интенсивного и комплексного использования имеющихся финансовых ресурсов в рамках стратегического управления.

Сложные экономические условия, обострение социальных и экологических проблем, нестабильная правовая база требуют от организации создания такой системы, которая бы дала возможность эффективно использовать все имеющиеся и потенциально возможные финансовые ресурсы, быстро реагировать на изменения внешней среды и обеспечивать достижение высоких финансовых результатов не только в текущем периоде, но и в долгосрочной перспективе.

Решение данной проблемы напрямую связано с совершенствованием механизма управления финансовым потенциалом организации, выбором оптимальных методов его анализа и диагностики. Проблема формирования оптимального по своему составу и размеру финансового потенциала, а также его эффективное использование характеризуется чрезвычайной актуальностью в современных экономических условиях.

Финансовый потенциал служит одним из важных индикаторов реакции экономики России на принимаемые управленческие решения, а его увеличение показывает эффективность реализуемой политики, конкурентоспособность и устойчивость развития не только компаний, но и всей страны в целом: чем эффективнее функционируют компании и чем больше денег они аккумулируют в своей деятельности, тем больше средств поступает в бюджет региона, так и в федеральный бюджет государства в виде налогов, штрафов и отчислений. А это, в свою очередь, повышает уровень социального обеспечения в стране [1, с. 97].

Финансовый потенциал – это отношения, возникающие в организации с целью достижения максимально возможного финансового результата при условии:

- 1) наличия достаточного уровня собственного капитала;
- 2) рентабельности вложенного капитала;
- 3) наличия эффективной системы управления финансами, которая будет обеспечивать прозрачность финансового состояния компании.

Термин «потенциал» происходит от латинского слова

«potentia», что в переводе означает «мощность, сила». В общем понимании «потенциал» рассматривается как «средства, запасы, источники», которые есть в наличии и могут быть мобилизованы для достижения определенной цели, осуществления плана, решения какой-либо задачи. Финансовый потенциал следует рассматривать, как способность имеющихся ресурсов приносить доходы организации в определенный момент времени.

Диагностика финансового потенциала организации позволяет выявить наиболее существенные проблемы (узкие места) в производственно-хозяйственной и финансовой деятельности компании, установить причины их возникновения, определить пути увеличения положительного финансового результата, что является важным условием стабильного развития и повышения конкурентоспособности организации [2, с. 39].

Главной задачей управления финансовым потенциалом предприятия является оптимизация финансовых потоков с целью максимального увеличения положительного финансового результата.

В условиях рыночной экономики проблема анализа и оценки финансового потенциала предприятия распадается на ряд отдельных вопросов, из которых ключевым является финансовый анализ. Основным источником информации для анализа финансового потенциала предприятия является бухгалтерская отчетность.

Финансовый потенциал сельскохозяйственной организации можно определить как отношения, возникающие на предприятии по поводу достижения максимально возможного финансового результата при соблюдении определенных условий (рис.1).

Методика, позволяющая определить уровень финансового потенциала предприятия, включает в себя несколько этапов. Определим финансовый потенциал на примере ООО «Калита» Павловского района Ульяновской области.

1-й этап: Определение уровней финансового потенциала предприятия и их характеристики. Пример определения уровней финансового потенциала предприятия (ФПП) приведен в таблице 1.



Рисунок 1 – Условия для достижения максимально возможного финансового результата

Таблица 1 – Характеристика уровней финансового потенциала

Уровень ФПП	Краткая характеристика
Высокий уровень ФПП	Деятельность предприятия прибыльна. Финансовое положение стабильное.
Средний уровень ФПП	Деятельность предприятия прибыльна, однако финансовая стабильность во многом зависит от изменений, как во внутренней, так и во внешней среде.
Низкий уровень ФПП	Предприятие финансово нестабильно.

2-й этап: Оценка финансового потенциала предприятия по финансовым показателям. На данном этапе проведем экспресс-анализ основных показателей, характеризующих ликвидность, платежеспособность и финансовую устойчивость предприятия. Данный вид оценки включает в себя подготовительный и расчетный этапы.

Подготовительный этап предполагает разработку системы финансовых показателей, по которым будет производиться оценка, а также определение пороговых значений показателей с целью отнесения их к тому или иному уровню финансового потенциала предприятия.

Расчетный этап включает в себя:

а) расчет значений финансовых показателей предприятия, характеризующих уровень финансового потенциала.

б) составление кривой финансового потенциала по финансовым показателям и определение уровня финансового потенциала. На данном этапе сопоставляются полученные значения финансовых коэффициентов со шкалой, характеризующей уровни финансового потенциала по финансовым коэффициентам, и заносятся в таблицу. Если соединить отмеченные позиции единой линией, то получается кривая финансового потенциала по финансовым показателям.

Итоговую оценку уровня финансового потенциала предприятия по финансовым показателям рекомендуется проводить экспертным путем.

Рассматриваемому предприятию можно присвоить высокий уровень финансового потенциала предприятия по рассчитанным показателям – платежеспособность предприятия и его финансовая устойчивость находятся на достаточно высоком уровне (рис. 2).



Рисунок 2 – Кривая финансового потенциала по финансовым показателям

ООО «Калита» практически по всем составляющим финансового потенциала в 2013 г. имеет средние оценки, следовательно, ему можно присвоить средний уровень – деятельность организации прибыльна.

3-й этап: Оценка финансового потенциала предприятия по

критерию «возможность привлечения дополнительного капитала».

Таблица 2 – Оценка кредитоспособности ООО «Калита»

Коэффициенты	Взвешенные баллы		
	2011г.	2012г.	2013г.
1. Коэффициент абсолютной ликвидности (К1)	0,05	0,05	0,05
2. Промежуточный коэффициент покрытия (К2)	0,1	0,2	0,1
3. Общий коэффициент покрытия (К3)	0,4	0,4	0,4
4. Коэффициент наличия собственных средств (К4)	0,2	0,2	0,2
5. Рентабельность продаж (К5)	0,15	0,15	0,15
6. Рентабельность деятельности предприятия (К6)	0,1	0,1	0,1
Сумма баллов	1	1,1	1
Класс кредитоспособности	1	1	1

Возможность обеспечения реализации наиболее эффективных форм вложения капитала, направленных на расширение экономического потенциала предприятия, зависит от инвестиционной привлекательности предприятия, представляющей собой систему экономических отношений между субъектами хозяйствования по поводу эффективного развития бизнеса и поддержания конкурентоспособности за счет внутренних и внешних инвестиционных источников. Следовательно, уровень финансового потенциала предприятия по критерию «возможность привлечения дополнительного капитала» также будет определяться степенью привлекательности предприятия для потенциального инвестора.

На первом этапе, независимо от характера предстоящей кредитной сделки, заемщик идентифицируется. Идентификация позволяет четко определить характер деятельности заемщика (коммерческая фирма, банк, частное лицо) и наметить примерный набор показателей для оценки инвестиционной привлекательности.

тельности.

На втором этапе оценивается кредитная история заемщика и его коммерческая репутация.

Целью проведения анализа рисков является определение возможности, размера и условий предоставления кредита. С этой целью необходимо проанализировать динамику оценочных показателей, структуру статей баланса, качество активов, основные направления хозяйственно-финансовой деятельности предприятия. Воспользуемся методикой оценки кредитоспособности Сбербанка РФ.

Оценка результатов расчетов шести коэффициентов по методике Сбербанка заключается в присвоении заемщику категории по каждому из этих показателей на основе сравнения полученных значений с установленными достаточными. Далее определим сумму баллов по этим показателям в соответствии с их весами. Анализируемое предприятие на протяжении всего периода исследования относится к первому классу кредитоспособности (общий балл находится в диапазоне до 1,25). Таким образом, риск данного вложения ниже среднего. Рассмотрим частные коэффициенты коммерческой репутации предприятия и критерии их оценки (табл. 3).

Таблица 3 – Характеристика частных коэффициентов коммерческой репутации предприятия

Наименование частного коэффициента качества управления	Положения, характеризующие частный коэффициент коммерческой репутации предприятия	Система оценки частных коэффициентов коммерческой репутации предприятия
Философский аспект	Ориентация на долгосрочное (стратегическое) мышление, удовлетворение запросов потребителей на основе проведения опросов среди них	Наличие у предприятия краткосрочных или долгосрочных планов развития
	Уровень сформированности корпоративной культуры	Количество сотрудников, воспринимающих приоритетные задачи организации
	Этика управления	Количество конфликтов на различных уровнях, эффективность их разрешения, наличие традиций, кодекса и норм поведения
Поведенческий аспект	Связь с прессой. Предоставление информации о фирме в наиболее	Количество каналов, через которые подаётся информация

	значимых для её успеха изданиях	о предприятии, её объём
	Реклама изделия; рекламная кампания, средства, объём, направленность рекламы на определённую группу потребителей	Бюджет рекламной компании, эффект затрат на рекламу
	Популяризация политики организации, формирование имиджа предприятия	Число презентаций, конференций, публикаций, направленных на повышение общественного мнения, результаты опроса
	Лоббирование. Сотрудничество с членами законодательных органов и правительственных чиновников	Количество принятых законодательных актов, содействующих успеху предприятия
Информационный аспект	Частота и качество проводимых исследований рынка	Количество и достоверность информации за определённый период по оценке рыночной ситуации
	Наличие операционных баз данных, и качество принимаемых на их основе решений	Возможные существующие базы о клиентах, о конкурентах, нормативно-правовые базы, стоимость создания и поддержания баз данных, эффект от их использования
Аспект принципа действия	Наличие комплексно-системного анализа деятельности предприятия	Количество использованных методик анализа деятельности предприятия
Аспект дифференциации	Осуществление сегментации, выбора и позиционирования (СВП) на предприятии	Количество организационных решений по осуществлению СВП
	Поиск и освоение новых рыночных ниш	Количество новых освоенных ниш за определённый период времени
Организационный аспект	Уровень децентрализации и гибкости управления	Количество управленческих решений, принимаемых на низшем уровне управления и их важность
	Новаторство при принятии решений	Количество нововведений за отчётный период, с положительным экономическим эффектом
Социальный аспект	Экологическая безопасность продукции	Соблюдение норм и стандартов
	Социальная защищённость работников предприятия	Сумма затрат на поощрение, сумма затрат на страхование, льготы
	Экологическая безопасность производства	Соблюдение норм и стандартов
Аспект управления персоналом	Компетентность работников	Количество специалистов, уровень образования, навыков и опыта, соответствие зани-

		маемых должностей
	Наличие комплексной кадровой политики	Делегирование полномочий по направлению кадрами отдела управления персоналом
	Система премирования, чувствительность к трудовым достижениям сотрудников	Анализ приказов руководства
Аспект ключевой фигуры в управлении	Уровень образования, опыта, связей, готовности к риску, прохождения обучения, саморазвития личности	Сбор фактических данных по перечисленным характеристикам

Предлагается следующая методология расчета коэффициента коммерческой репутации предприятия. Каждый из девяти частных показателей коммерческой репутации предприятия оценивается от 0 до 1 балла экспертным путем. Таким образом, максимальное значение ККРП составит 9 баллов, а минимальное – 0 баллов. На примере анализируемого ООО экспертным путем, согласно предложенной выше формуле, мы определили коэффициент коммерческой репутации, который составил 7 баллов.

Предлагается следующая шкала отнесения предприятия к той или иной группе финансового потенциала предприятия по критерию «возможность привлечения дополнительного капитала» (табл. 4).

Таким образом, можно сделать вывод, что ООО «Калита» по критерию «возможность привлечения дополнительного капитала» в 2013 г. ООО имеет средний уровень финансового потенциала и возможность привлечения капитала, в объеме необходимом только для пополнения оборотного капитала.

4-й этап. Оценка финансового потенциала предприятия по критерию «наличие эффективной системы управления финансами».

Под эффективной системой управления финансами понимается технология составления скоординированного по всем подразделениям или функциям плана работы организации, базирующаяся на комплексном анализе прогнозов изменения внешних и внутренних параметров и получении посредством расчета экономических и финансовых индикаторов деятельности предприятия, а также механизмы оперативно-тактического управления, которые обеспечивают решение возникающих проблем и

достижение заданных целей (объемов производства, прибыли, инвестиций) с минимальными отклонениями (не более 20 %).

Таблица 4 – Шкала отнесения предприятия к группе финансового потенциала предприятия по критерию «возможность привлечения дополнительного капитала» ООО «Калита»

Значение ККПР, в баллах	Уровень ФПП по финансовым показателям	Высокий уровень ФПП – возможность привлечения капитала, в объеме необходимом для реализации любых эффективных инвестиционных проектов	Средний уровень ФПП – возможность привлечения капитала, в объеме необходимом только для пополнения оборотного капитала	Низкий уровень ФПП – отсутствие возможности привлечения дополнительного капитала
7,5-9	Высокий	*		
7,5-9	Средний	*		
7,5-9	Низкий		*	
5-7,5	Высокий	*		
5-7,5	Средний		*	
5-7,5	Низкий			*
0-5	Высокий		*	
0-5	Средний		*	
0-5	Низкий			*

Данный вид оценки проводится экспертным путем и предполагает отнесение предприятия к тому или иному уровню ФПП по следующему принципу:

- высокий уровень ФПП – наличие на предприятии системы бюджетного планирования;
- средний уровень ФПП – наличие на предприятии системы плановых отчетов;
- низкий уровень ФПП – наличие на предприятии системы планирования коэффициентным методом.

Рассматриваемому предприятию можно присвоить низкий

уровень ФПП по критерию «наличие эффективной системы управления финансами», так как на предприятии отсутствует система бюджетного планирования и система плановых отчетов. В связи с этим предприятию необходимо внедрение элементов финансового планирования и прогнозирования.

5-й этап. Обобщение и комплексная оценка финансового потенциала предприятия на основании значимости каждой составляющей.

Для нашего примера предприятие по всем составляющим имеет средний уровень финансового потенциала в 2013 г.

Главной задачей управления финансовым потенциалом предприятия в ООО «Калита» является оптимизация финансовых потоков с целью максимального увеличения положительного финансового результата. Для этого предприятие должно иметь правильно составленный финансовый прогноз своей деятельности.

В рамках финансового прогнозирования разрабатывается общая концепция финансового развития и финансовая политика предприятия по отдельным аспектам деятельности. В связи с этим, мы предлагаем внедрить практику финансового прогнозирования на данном предприятии.

Процесс прогнозирования финансового потенциала ООО «Калита» можно сосредоточить на трех аспектах (рис.3).

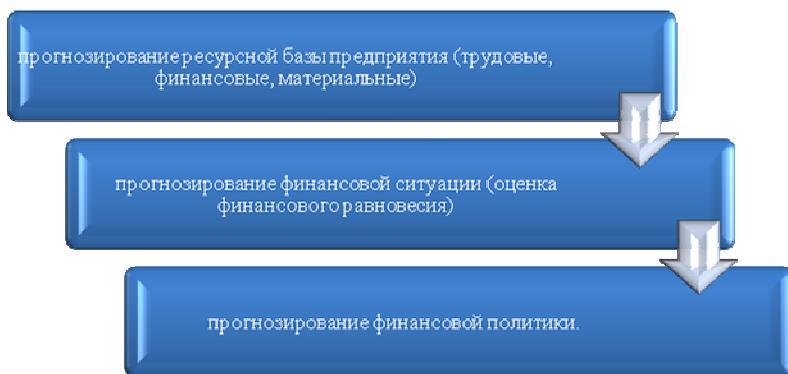


Рисунок 3 – Процесс прогнозирования финансового потенциала ООО «Калита»

В целом, формирование стратегии управления финансовым потенциалом ООО «Калита» должно включать следующие составляющие:



Рисунок 4 – Формирование стратегии управления финансовым потенциалом ООО «Калита»

Все отмеченные выше элементы стратегии управления финансовым потенциалом предприятия определяют конкурентоспособность любого предприятия. Достижение именно этой цели и должна обеспечить в перспективе система управления предприятием.

Библиографический список:

1. Банчаева, А. Финансовый потенциал организации в системе стратегического управления /А. Банчаева // Маркетинг. – 2007. – №1. – С. 95 – 103.
2. Валеева, Ю.С. Диагностика производственно-финансового потенциала промышленного предприятия / Ю.С. Валеева, Н.С. Исаева // Экономический анализ: теория и практика. – 2007. – № 1. – С. 38 – 44.
3. Трескова, Т.В. Бюджетирование как способ повышения де-

ловой активности предприятий аграрной сферы экономики / Т.В. Трескова, М.Л. Яшина // *Общественные науки*. – 2011. – № 2. – С. 132 – 140.

4. Нейф, Н.М. Прогнозирование прибыли организации на основе факторной модели / Н.М. Нейф, М.Л. Яшина // В сборнике: *Дни науки. Технология управления в инновационной экономике* Материалы научно-практической конференции. Уральский гуманитарный институт. – 2012. – С. 90 – 100.

5. Маркелова, С.В. Проблемы определения класса кредитоспособности сельскохозяйственных предприятий / С.В. Маркелова // Материалы Всероссийской научно-практической конференции «Столыпинские чтения. Агробизнес в устойчивом развитии сельской местности». – Ульяновск: УГСХА, 2013. – С. 80 – 88.

FINANCIAL CAPACITY OF THE ORGANIZATION

Bogapova M.R., Neif N.M.

***Keywords:** financial capacity, agriculture, sustainable development, financial analysis*

This article deals with the definition of the economic essence of the concept «financial capacity» in modern terms. Presented existing methodological approaches to assess the financial capacity of the formation.