

МЕТОДИКА ОЦЕНКИ СОСТОЯНИЯ И РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Введение. Успешное развитие промышленного предприятия невозможно без управления данным процессом, что подразумевает проведение оценки развития как базового этапа управленческой деятельности. Методика оценки развития промышленного предприятия позволяет определить экономическое состояние предприятия, уровень и перспективы его дальнейшего развития и помогает определиться с тактическими и стратегическими мерами по совершенствованию его развития.

Основная часть. Основной целью анализа и оценки развития промышленного предприятия является определение характеристик его текущего состояния и выявление приоритетов и перспектив будущего развития.

В рамках определенной цели были определены следующие задачи:

- определить индикаторы развития, позволяющие изучить разные аспекты процесса развития;
- разработать критерии оценки уровня индикаторов развития;
- интерпретировать результаты оценки.

Информационной базой анализа являются основные формы статистических наблюдений промышленного предприятия, а также данные статистических сборников и обзоров по отрасли / виду деятельности / региону.

Потенциальными пользователями методики оценки развития промышленного предприятия являются руководители предприятий и специалисты, ответственные за разработку тактических и стратегических экономических решений по развитию предприятия.

Разработанная методика оценки состояния и развития промышленного предприятия базируется на системе основных экономических показателей деятельности предприятия по уровням:

- уровень 1: анализ основных количественных и качественных индикаторов роста и развития позволяет определить характер развития;
- уровень 2: анализ показателей инновационной деятельности позволяет выявить способ развития, его соответствие современной инновационной экономике;
- уровень 3: анализ статистических показателей динамики и устойчивости позволяет дать заключение о стабильности и управляемости процесса развития на предприятии.

В качестве количественных индикаторов роста промышленного предприятия были предложены:

- общая сумма капитала предприятия,
- объем производства продукции (работ; услуг);
- объем реализации продукции (работ; услуг);
- объем экспорта продукции (работ; услуг);
- объем прибыли от реализации продукции (работ; услуг).

Данные показатели характеризуют деятельность предприятия с позиции ее масштабов, являясь объемными результативными экономическими показателями. Сумма капитала предприятия свидетельствует о его финансовой мощи и способности финансировать определенные объемы деятельности. Показатель объема производства свидетельствует о способности производить определенные объемы продукции, используя имеющийся капитал. Показатель объема реализации показывает выручку, полученную предприятием за продукцию, востребованную рынком и нашедшую своего покупателя. Достаточный объем экспорта для многих отечественных промышленных предприятий является залогом успешной реализации произведенной продукции, что определяет включение данного показателя в перечень. Кроме того, следует учитывать, что объем экспорта является одним из косвенных показателей конкурентоспособности продукции предприятия. Показатель объема прибыли включен как конечный финансовый результат работы предприятия и, одновременно, как источник средств его развития.

Оценка данных показателей ведется по трем направлениям:

- 1) сравнение с планом;
- 2) сравнение с предыдущим периодом;
- 3) сравнение со среднеотраслевыми значениями.

Возможно также проведение сравнения с мировыми тенденциями и стандартами, показателями деятельности основных конкурентов при условии наличия соответствующих данных.

Достижение плановых значений по уровню показателей говорит о правильно организованной работе предприятия, позволившей достичь поставленных задач роста и развития. Недостижение плановых значений говорит о необходимости внесения изменений в деятельность предприятия путем выявления возникших проблем и их решения либо корректировки планов в связи с объективной невозможностью их реализации.

Увеличение показателей в динамике говорит об экономическом росте предприятия. Снижение данных показателей говорит о сокращении объемов деятельности предприятия в связи с объективными и / или субъективными факторами, которые выявляются дополнительно в рамках стратегического анализа деятельности предприятия.

Рассматривая динамику данных показателей, следует проверить закономерное соотношение их изменений в динамике, а именно темп роста каждого последующего из перечисленных индикаторов должен быть выше темпа роста предыдущего индикатора. В таком случае обеспечивается

принцип сохранения или увеличения отдачи на вложенный капитал, сбалансированности производства и реализации и повышения прибыльности основной деятельности предприятия.

Сравнение уровня каждого из индикаторов со среднеотраслевыми значениями путем расчета нормированного коэффициента позволяет сделать вывод об относительном размере бизнеса, его значимости с точки зрения значительности вложенных в него ресурсов и его вклада в деятельность отрасли. Достижение показателей выше среднеотраслевых говорит о лидирующих позициях предприятия в отрасли, на рынке конкретного товара. Этот факт следует учитывать при разработке стратегии развития предприятия, выбирая стратегию лидера. Обратная ситуация может складываться при небольших размерах бизнеса на этапе его создания и становления, на рынке совершенной или монополистической конкуренции (что нехарактерно для отечественной промышленности), либо являться свидетельством относительно слабых позиций предприятия в отрасли. При разработке стратегии развития предприятия со значениями нормированного коэффициента ниже единицы следует придерживаться стратегии последователя, стратегии завоевания рыночной ниши.

При этом сохранение соотношений значений нормированного коэффициента к среднеотраслевому значению по отдельным индикаторам аналогичных коэффициентам роста будет говорить о более высокой эффективности работы предприятия по сравнению с отраслью в целом и, вероятно, основными конкурентами, и наоборот.

В качестве качественных индикаторов развития промышленного предприятия предложены:

1) показатели эффективности использования отдельных видов ресурсов: фондоотдача, фондовооруженность труда, годовая выработка работника, материалоотдача;

2) показатели рентабельности: продукции, продаж, капитала.

Их оценка и интерпретация ведется аналогично количественным индикаторам роста по указанным выше трем направлениям (сравнение с планом, в динамике, со среднеотраслевыми значениями). Достижение плановых заданий, положительная динамика и эффективность работы выше, чем в среднем по отрасли свидетельствуют о полноценном использовании рычагов эффективности хозяйствования. Обратная ситуация свидетельствует о неэффективной работе предприятия и требует проведения дополнительного анализа и выявления причин сложившейся ситуации.

Далее целесообразно соотнести количественную и качественную составляющую развития предприятия с целью определения характера развития и выработки стратегических направлений будущего развития [1, 2, 3].

Успешное развитие современного промышленного предприятия невозможно без инновационной составляющей, являющейся не просто необходимым, но и важнейшим компонентом развития предприятия. В настоя-

шее время разработаны разные подходы к оценке инновационной деятельности и инновационной активности предприятия, позволяющие сделать выводы разной глубины и наполненности. В то же время, в рамках оценки развития предприятия в целом достаточно изучить основные показатели инновационной деятельности и ее результатов, фиксирующиеся в рамках государственных статистических наблюдений, при этом органично вписывающиеся в перечень представленных выше количественных и качественных индикаторов развития.

Для выявления роли инновационной составляющей в процессе развития предприятия предлагается использовать следующие показатели:

1) размер инновационной деятельности: расходы на разработку инноваций, сумма капитала, вовлеченного в инновационную деятельность;

2) результат инновационной деятельности: количество новых технологий, количество новых видов продукции, объем производства новых видов продукции, выручка от реализации новых видов продукции, прибыль от реализации новых видов продукции;

3) вклад инновационной составляющей в динамику основных индикаторов развития: прирост капитала за счет создания интеллектуальной собственности, доля новых видов продукции в приросте объема производства продукции, доля новых видов продукции в приросте объема реализации продукции, доля новых видов продукции в приросте объема экспорта, доля новых видов продукции в приросте объема прибыли.

Оценка показателей первых двух групп носит скорее предварительный характер для оценки и интерпретации показателей третьей группы. Тем не менее, сравнение фактических значений с плановыми заданиями, изучение их динамики и сравнение со среднеотраслевыми ориентирами позволяет сделать вывод об интенсивности инвестиционной деятельности предприятия.

Анализ показателей третьей группы позволяет выявить вклад инновационной составляющей в результативные показатели развития. Инновационные приоритеты в развитии промышленного предприятия определяют его конкурентные преимущества и долговременный успех. При этом следует учитывать, что результат инновационной деятельности формируется с определенной временной задержкой, поэтому целесообразно изучить динамику инновационных показателей за несколько лет для полноценного анализа его результативности.

При проведении сравнительного анализа инновационных индикаторов, рассчитанных по данным конкретного предприятия, целесообразно использовать в качестве базы сравнения не только среднеотраслевые значения, но и международные и мировые стандарты, что особенно актуально для ведущих экспортеров, которым необходимо выдерживать конкуренцию не только на национальном уровне.

Важным моментом изучения развития предприятия является оценка

стабильности и управляемости данного процесса. Для руководства предприятия важно стабильное поступательное движение предприятия к достижению стратегических задач и целей, что возможно лишь при правильном управлении развитием предприятия. Однократная оценка состояния и развития промышленного предприятия может показать как положительный, так и отрицательный результат, но на основании этого нельзя делать однозначный вывод, так как стихийность, характерная для неуправляемых процессов, приводит к отсутствию преемственности и существенному колебанию значений исследуемых показателей во времени. Таким образом, важно оценить устойчивость и, следовательно, управляемость процесса развития предприятия посредством статистического анализа динамики и колеблемости (вариации) значений показателей развития. Это даст возможность руководству предприятия оценить результат своей управленческой деятельности и принять важные стратегические решения на будущее.

Заключение. Предложенная методика оценки развития промышленного предприятия позволяет изучить рост и развитие предприятия; посредством:

1) выявления характера развития путем оценки количественных индикаторов роста и качественных индикаторов развития;

2) проведения многослойного (многоуровневого) анализа количественных и качественных индикаторов и как результат оценку: состояния предприятия за отчетный период, степени фактического соответствия развития предприятия плановым критериям, динамики развития, позиции предприятия среди других субъектов хозяйствования в отрасли (виде деятельности);

3) выявления наличия и выраженности инновационной составляющей развития;

4) выявления тенденции и устойчивости развития; что позволяет дать заключение об управляемости процесса развития.

Таким образом; предложенная методика оценки развития промышленного предприятия позволит дать заключение о развитии предприятия на данный момент; а также определить основные направления его будущего развития.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Александрова С.А., Александров А.В. Матрица количественно-качественной оценки развития предприятия // Материалы, оборудование и ресурсосберегающие технологии: Материалы междунар. науч.-техн. конф., Могилев, 16-17 апр. 2009 г. / Белорусско-Российский университет.– Могилев, 2009. – Ч.3. – С. 56.

2. Александрова С.А., Александров А.В. Количественно-качественная оценка состояния и перспектив развития предприятия с использованием матричного подхода // Веснік Магілёўскага дзяржаўнага ўніверсітэта імя А.А.Куляшова (Серыя D).– 2011. – № 1 (37). – С. 28-33.