

УДК 658.01:677

**МЕТОДИКА ОЦЕНКИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДИНАМИКИ  
ТЕКСТИЛЬНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ  
НА ОСНОВЕ ЕГО ПОТЕНЦИАЛА***Н.К. ТЕМНОВА***(Санкт-Петербургский государственный университет технологии и дизайна)**

Реализовать рыночные возможности предприятие может различным набором имеющихся ресурсов и различным их сочетанием, которые сугубо индивидуальны не только для конкретного предприятия, но и в дискретный момент времени.

Существует взаимообусловленность, взаимозаменяемость и взаимодополняемость ресурсов, когда недостаток ресурсов одного вида компенсируется за счет привлечения дополнительных ресурсов другого вида. Например, недостаток сырьевых ресурсов компенсируется дополнительным привлечением финансовых ресурсов; недостаток материальных ресурсов, а именно основных средств, компенсируется дополнительным использованием трудовых ресурсов во времени и так далее.

От того, насколько целесообразны сочетание и объемы привлекаемых ресурсов, определяющих потенциал предприятия, будут зависеть эффективность его использования в целом и динамика функционирования предприятия. Поскольку потенциал является динамической характеристикой предприятия, то его изменение позволит дать качественную интерпретацию уровня экономической динамики, определить вектор и траекторию развития предприятия.

Такая оценка может быть дана на основе концепции о механизмах формирования и инициирования экономической динамики предприятия [1], [2] с использованием

разработанного методологического и инструментального обеспечения.

В качестве гипотезы приняты предположения о том, что механизмом формирования экономической динамики текстильного предприятия является компромисс, достигаемый в результате разрешения противоречий между уровнем коммерческого потенциала предприятия, который характеризует предприятие и его взаимодействия во внешней бизнес-среде, и производственно-организационным потенциалом, как характеристикой эффективности внутрипроизводственных взаимодействий предприятия.

Методика оценки экономической динамики предприятия на основе его потенциала предусматривает измерение уровня достигнутого потенциала предприятия в соответствии с алгоритмом, состоящим из следующих этапов:

- постановка цели исследования;
- обоснование системы частных потенциалов и единичных показателей их оценки;
- сбор и систематизация исходных единичных показателей;
- нормирование единичных показателей;
- корреляционный анализ факторов, определяющих частные потенциалы; оценка достоверности результатов; отбор значимых факторов;
- определение весомости единичных показателей; расчет частных потенциалов;

– определение весомости частных потенциалов; расчет интегрального показателя "потенциал предприятия".

Системный подход к исследованию позволил представить потенциал предприятия как многоаспектное явление и разработать его композицию с учетом уровней бизнес-среды, в которых потенциал проявляется.

Коммерческий потенциал текстильного предприятия, как мера его востребованности стратегической зоной хозяйствования и рынками, на которых функционирует предприятие, может быть представлен следующими частными потенциалами:

- маркетинговый потенциал;
- финансово-экономический потенциал;
- инновационно-инвестиционный потенциал;
- трудовой потенциал.

Декомпозиция частных потенциалов позволила разработать систему единичных показателей, формирующих частные потенциалы совокупного коммерческого потенциала предприятия с учетом их повышающего или понижающего характера воздействия на величину коммерческого потенциала предприятия (табл. 1).

Т а б л и ц а 1

Композиция коммерческого потенциала предприятия и единичных показателей его оценки
<b>1. Маркетинговый потенциал</b>
1. Доля рынка, % 2. Прибыль от реализации продукции, руб. 3. Рентабельность продаж, % 4. Коэффициент ритмичности реализации продукции (отношение среднесуточной стоимости реализованной продукции к среднесуточной стоимости готовой продукции на складе) 5. Результативность участия в выставочной деятельности (удельный вес договоров и протоколов о намерениях, заключенных на выставках, в общем количестве заключенных договоров), % 6. Результативность работы дилеров и представительств предприятия (удельный вес стоимости реализованной продукции, обеспеченной дилерами и представительствами предприятия, в общей стоимости реализованной продукции), % 7. Затраты на маркетинг и рекламу, руб.
<b>2. Финансово-экономический потенциал</b>
1. Выручка от реализации продукции, руб. 2. Прибыль валовая, руб. 3. Стоимость реализованной продукции на 1 руб. активов, руб./руб. 4. Рентабельность активов, % 5. Рентабельность капитала, % 6. Доходность акции, % 7. Сумма уплаченных налогов на 1 руб. реализованной продукции, руб./руб. 8. Коэффициент налоговых выплат (отношение фактической суммы уплаченных налоговых платежей и сборов в бюджет (с учетом погашенной задолженности) к плановой)
<b>3. Инновационно-инвестиционный потенциал</b>
1. Инвестиции в основной капитал, руб. 2. Затраты на технологические, организационные и маркетинговые инновации, руб. 3. Стоимость отгруженной инновационной продукции, руб. 4. Удельный вес отгруженной инновационной продукции в общем объеме отгруженной продукции, % 5. Затраты на технологические инновации в общей стоимости отгруженной продукции, %
<b>4. Трудовой потенциал</b>
1. Фондовооруженность труда, руб./чел. 2. Среднемесячная заработная плата 1 работника, руб. 3. Стоимость реализованной продукции на 1 руб. фонда оплаты труда, руб./руб. 4. Коэффициент соотношения между темпами роста производительности труда и темпами роста среднемесячной заработной платы 5. Коэффициент соотношения между среднемесячной заработной платой на предприятии и среднемесячной заработной платой на предприятиях отрасли 6. Коэффициент соотношения между среднемесячной заработной платой на предприятии и прожиточным минимумом

Критериями выбора единичных показателей приняты требования информативности и репрезентативности показателей оценки частных потенциалов, а также эффективности использования ресурсов предприятия в их взаимодействии.

В композицию коммерческого потенциала предприятия кроме традиционных технико-экономических и финансовых показателей включены рыночные показатели, такие как коэффициент ритмичности реализации продукции, результативность участия в выставочной деятельности, доходность акции, коэффициент налоговых выплат, инвестиции в основной капитал, затраты на технологические, организационные и маркетинговые инновации и другие показатели, которые отражают не только коммерческую, но и социальную составляющую функционирования предприятия в бизнес-среде, что особенно важно в оценке экономической динамики градообразующих предприятий [3].

Принятый ресурсный подход к определению сущности потенциала предприятия, значимость производственной, инновационной, финансовой составляющей, а также сырьевого и кадрового обеспечения производственно-хозяйственной деятельности позволили выделить в составе производственно-организационного потенциала текстильного предприятия следующие частные потенциалы:

- производственный потенциал;
- сырьевой потенциал;
- кадровый потенциал;
- инновационно-инвестиционный потенциал;
- финансово-экономический потенциал.

Композиция производственно-организационного потенциала как системы частных потенциалов и формирующих их единичных показателей представлена в табл. 2.

Т а б л и ц а 2

Композиция производственно-организационного потенциала предприятия и единичных показателей его оценки
<b>1. Производственный потенциал</b>
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Стоимость основных производственных фондов, руб.</li> <li>2. Удельный вес активной части основных производственных фондов, %</li> <li>3. Коэффициент физического износа основных производственных фондов</li> <li>4. Коэффициент обновления основных производственных фондов</li> <li>5. Коэффициент выбытия основных производственных фондов</li> <li>6. Средний возраст производственного оборудования, лет</li> <li>7. Коэффициент использования производственной мощности</li> <li>8. Фондоотдача, руб./руб.</li> <li>9. Фондорентабельность, %</li> <li>10. Темпы роста объема производства в натуральном выражении, %</li> <li>11. Коэффициент ритмичности производства</li> <li>12. Длительность производственного цикла, дни</li> </ol>
<b>2. Сырьевой потенциал</b>
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Выход готовой продукции из исходного сырья и материалов, %</li> <li>2. Материалоемкость продукции, руб./руб.</li> <li>3. Удельный вес стоимости сырья и материалов в себестоимости продукции, %</li> <li>4. Удельный вес стоимости сырья и материалов в стоимости оборотных средств, %</li> <li>5. Удельный вес стоимости незавершенного производства в стоимости оборотных средств, %</li> </ol>
<b>3. Кадровый потенциал</b>
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Коэффициент текучести кадров</li> <li>2. Численность персонала, чел.</li> <li>3. Средний возраст работника, лет</li> <li>4. Производительность труда, руб./чел.</li> <li>5. Коэффициент соотношения между средним тарифным разрядом рабочего и средним тарифным разрядом работ</li> <li>6. Зарплатоемкость продукции, руб./руб.</li> <li>7. Удельный вес трудовых затрат в себестоимости продукции, %</li> </ol>

4. Инновационно-инвестиционный потенциал
1. Коэффициент обновления продукции
2. Удельный вес новых видов продукции, %
3. Темпы роста объема производства новых видов продукции, %
4. Стоимость нематериальных активов, руб.
5. Удельный вес чистой прибыли, инвестированной в инновации, %
5. Финансово-экономический потенциал
1. Затраты на 1 руб. реализованной продукции, руб.
2. Затраты на 1 руб. товарной продукции, руб.
3. Стоимость оборотных средств, руб.
4. Коэффициент оборачиваемости оборотных средств
5. Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами
6. Коэффициент текущей ликвидности
7. Коэффициент платежеспособности
8. Коэффициент соотношения дебиторской и кредиторской задолженности

Для исключения разномасштабности значений единичных показателей как факторов частных потенциалов проведена нормализация факторов с учетом повышающей или понижающей роли каждого из них в частном потенциале и совокупном потенциале предприятия (как коммерческом потенциале, так и производственно-организационном потенциале).

Если в частном потенциале  $Y$  фактор  $x_i$  (единичный показатель) играет повышающую роль и экономически оправданно, чтобы он стремился к максимуму, то нормализация проводится по формуле

$$x_i^{(H)} = \frac{x_i}{x_{\max}}. \quad (1)$$

Если фактор  $x_i$  играет понижающую роль в частном потенциале и экономически оправданно, чтобы он стремился к минимуму, то нормализация проводится по формуле

$$x_i^{(H)} = \frac{x_{\min}}{x_i}, \quad (2)$$

где  $i$  – порядковый номер фактора;  $x_i$  – значение  $i$ -го фактора;  $x_{\max}$ ,  $x_{\min}$  – максимальное и минимальное значения фактора соответственно.

Частный потенциал  $Y$  рассчитывается по формуле

$$Y^{(H)} = \prod_{i=1}^n (x_i^{(H)})^{\varphi_i}, \quad (3)$$

где  $\varphi_i$  – величина  $i$ -го фактора;  $\sum_{i=1}^n \varphi_i = 1$ ;  $n$  – число факторов.

Учитывая то, что композиция потенциалов и их модель включают  $\ell$  частных потенциалов, представляющих множество  $Y_1, Y_2, \dots, Y_\ell$ , интегральный показатель "потенциал предприятия"  $K$  определяется по формуле

$$K = \prod_{j=1}^{\ell} Y_j^{\beta_j}. \quad (4)$$

где  $\beta_j$  – весомость  $j$ -го частного потенциала;  $\sum_{j=1}^{\ell} \beta_j = 1$ ;  $\ell$  – число частных потенциалов.

Для получения достоверных результатов следует провести корреляционный анализ, который позволит выявить высококоррелируемые между собой единичные показатели и исключить их в дальнейших расчетах из исследуемой совокупности факторов.

Для определения весомости единичных показателей в системе частных потенциалов и частных потенциалов в интегральном показателе "потенциал предприятия" следует провести экспертный опрос специалистов с использованием метода ранжирования.

В соответствии с методикой оценки потенциала предприятия для характеристики его экономической динамики разработана

оценочная шкала для ранжирования уровня потенциала предприятия и его экономической интерпретации (табл. 3).

Т а б л и ц а 3

Интервал	Интерпретация уровня потенциала предприятия
0...0,35	недопустимо низкий уровень
0,36...0,53	низкий уровень
0,54...0,71	средний уровень
0,72...0,89	уровень выше среднего
0,90...0,99	высокий уровень
1,0	предельно высокий уровень

При определении шкалы ранжирования в качестве недопустимо низкого уровня потенциала предприятия была задана граница интервала (0...0,35). При установлении последующих границ интервалов шкалы в качестве цены деления была взята половина первого интервала ( $0,17 = 0,35/2$ ), определившего предельно низкий уровень экономического потенциала. С учетом этого были определены границы второго, третьего и четвертого интервалов шкалы. При установлении границы пятого интервала (0,90...0,99) принята цена деления, равная половине предыдущего интервала ( $0,09 = 0,17/2$ ). Такое решение объясняется ожидаемой "плотностью" попадания оцениваемых значений уровня потенциала предприятия в интервал 0,90 и выше. Для позиционирования полученных результатов необходима их уточненная оценка на указанном интервале, что было учтено границами пятого интервала.

Шкала ранжирования предусматривает возможность достижения уровня потенциала предприятия максимальной величины, равной единице, и следующую экономическую интерпретацию этой экономической ситуации. Если в аналитическом периоде величина частного потенциала предприятия достигла своей максимальной величины, равной единице, то это означает, что в исследуемой совокупности факторов анализируемый показатель достиг своего максимального значения, а также что имеющиеся ресурсы и возможности предприятия в этом периоде полностью использованы.

Может возникнуть вопрос: если максимальное значение совокупного потенциала

предприятия, равное единице, повторится в следующем периоде времени, то будет ли это означать, что развитие предприятия достигло своего предела? В соответствии с методикой достижение максимального уровня совокупного потенциала за ряд периодов будет характеризовать повышающий вектор экономической динамики предприятия, а не остановку в его развитии, и не регресс.

Это объясняется тем, что если максимально возможное значение потенциала предприятия получено и в следующем аналитическом периоде, то этому будет соответствовать совершенно иной набор единичных показателей оценки, поскольку будет расширена совокупность этих показателей за счет добавления еще одного аналитического периода; по результатам их нормализации из расширенной совокупности факторов опять будет определено максимальное значение каждого единичного показателя, но качественная характеристика этого максимума будет иная, поскольку изменили свое натуральное значение сами единичные показатели, и достижение нового их максимума из расширенной совокупности факторов означает общее улучшение экономической ситуации на предприятии, то есть положительное развитие.

Аналогично для частных потенциалов: повторение максимального значения, равного 1, в следующем аналитическом периоде возможно, но качественная характеристика этого уровня оценки другая, нежели в предыдущем периоде, что соответствует положительному вектору экономиче-

ской динамики предприятия и его развитию.

Различия в уровне достигнутого коммерческого потенциала и производственно-организационного потенциала предприятия методикой трактуется как наличие противоречия, разрешение которого является толчком, импульсом изменения вектора экономической динамики предприятия, и интерпретируется следующим образом.

Если уровень коммерческого потенциала предприятия выше его производственно-организационного потенциала, то это свидетельствует о противоречии между неудовлетворенным спросом на продукцию предприятия в стратегической зоне хозяйствования, как части бизнес-среды, в которой предприятие ведет хозяйственную деятельность и получает прибыль, с одной стороны, и реализованными внутрипроизводственными возможностями предприятия – с другой стороны.

Для разрешения этого противоречия предприятие привлекает ранее не задействованные дополнительные материально-технические, трудовые, финансовые ресурсы, прикладывает инновационно-инвестиционные усилия, обеспечивая их взаимодействие организационно-управленческим комплексом, что повышает уровень производственно-организационного потенциала и инициирует положительное направление вектора экономической динамики.

В другой ситуации, когда уровень достигнутого производственно-организационного потенциала предприятия выше уровня его коммерческого потенциала, это соответствует тому, что предприятие выпускает продукции больше, чем ее поглощает стратегическая зона хозяйствования. Причинами этого являются слабый маркетинг-менеджмент, негибкая ценовая политика,

недостаточная активность предприятия на региональных рынках. При этом возникают экономические, социальные и технические противоречия. Замедление реализации продукции приводит к замораживанию денежных потоков, к свертыванию производственной и инновационной деятельности, снижению оплаты труда, сокращению численности работающих, то есть к снижению уровня производственно-организационного потенциала, и это влияние будет иметь тормозящий, понижающий характер на экономическую динамику предприятия.

Таким образом, методика позволяет определить, за счет каких потенциалов и единичных показателей их оценки происходит изменение вектора экономической динамики предприятия, оценить эффективность внутрипроизводственных взаимодействий предприятия, синергию его частных потенциалов и единичных показателей их оценки, выявить неиспользованные возможности частных потенциалов предприятия, предложить управленческие решения по повышению эффективности использования потенциала предприятия.

Практическое использование методики позволяет управлять факторами, формирующими потенциал и инициирующими положительную экономическую динамику текстильного предприятия.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Темнова Н.К. // Изв. вузов. Технология текстильной промышленности. – 2005, № 6. С.3...8.
2. Темнова Н.К. // Изв. вузов. Технология текстильной промышленности. – 2006, № 1. С.9...14.
3. Темнова Н.К. // Изв. вузов. Технология текстильной промышленности. – 2006, № 4С. С.19...22.

Рекомендована кафедрой менеджмента. Поступила 05.10.07.