



ФИНАНСЫ ГОСУДАРСТВА И ПРЕДПРИЯТИЙ

УДК 338.2658.5.011

ОЦЕНКА УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

С.В. ТРУБИЦНОВ
Е.Б. БОРОДУЛЯ

*Пензенская
государственная технологическая
академия*

*e-mail:
sv_trubitskoi@mail.ru elenaborodulya@mail.ru*

Обеспечение устойчивого развития предприятия требует решения многих сложных задач, среди которых большое значение имеет определение показателей, наиболее полно его характеризующих. Объективная оценка устойчивого функционирования предприятия не может базироваться на произвольном наборе показателей. Их выбор обуславливается тем, что все показатели в комплексе определяют общую устойчивость и имеют разную значимость для предприятия, с точки зрения фактического состояния перспективных конечных результатов его деятельности. В статье рассматривается система показателей, достаточная для оценки устойчивого развития предприятия и учитывающая интересы как внутренних, так и внешних пользователей.

Ключевые слова: устойчивое развитие предприятия, финансовая устойчивость, маркетинговая устойчивость, производственная устойчивость, инновационная устойчивость, система показателей, интегральный показатель.

Обеспечение устойчивого развития предприятия требует решения многих сложных задач, среди которых большое значение имеет определение показателей, наиболее полно его характеризующих. Оценку устойчивого развития следует проводить с помощью комплексного сравнительного анализа динамики производственных и финансовых результатов деятельности предприятия. При этом используемые показатели должны:

- точно, полно и достоверно раскрывать содержание устойчивого развития;
- соизмеряться с системой показателей, принятой для оценки результатов производственно-хозяйственной деятельности предприятия;
- основываться на действующем порядке учета и отчетности;
- число показателей должно быть оптимальным, т.е. минимально необходимым и достаточным для целей анализа, определяющего в динамике устойчивость развития предприятия.

Источниками информации для анализа устойчивого развития предприятия являются бухгалтерский отчет и приложения к нему, статистическая и оперативная отчетности.

Показатели, характеризующие устойчивое развитие предприятия должны входить в стратегические и текущие планы и дополнять существующую систему отчетности. В этом смысле предлагаемая ниже система показателей должна стать действенным инструментом

управления экономикой предприятия, т.е. давать комплексное представление о финансовом состоянии предприятия, организационной эффективности, применении современного оборудования и технологий, использовании рыночной ситуации в достижении стратегических и тактических целей развития. Анализ показателей поможет определить исходную ситуацию на предприятии, обнаружить сильные стороны по сравнению с конкурентами и обосновать направления достижения поставленных стратегических целей.

Объективная оценка устойчивого функционирования предприятия не может базироваться на произвольном наборе показателей. Их выбор обуславливается тем, что все показатели в комплексе определяют общую устойчивость и имеют разную значимость для предприятия, с точки зрения фактического состояния перспективных конечных результатов его деятельности [1].

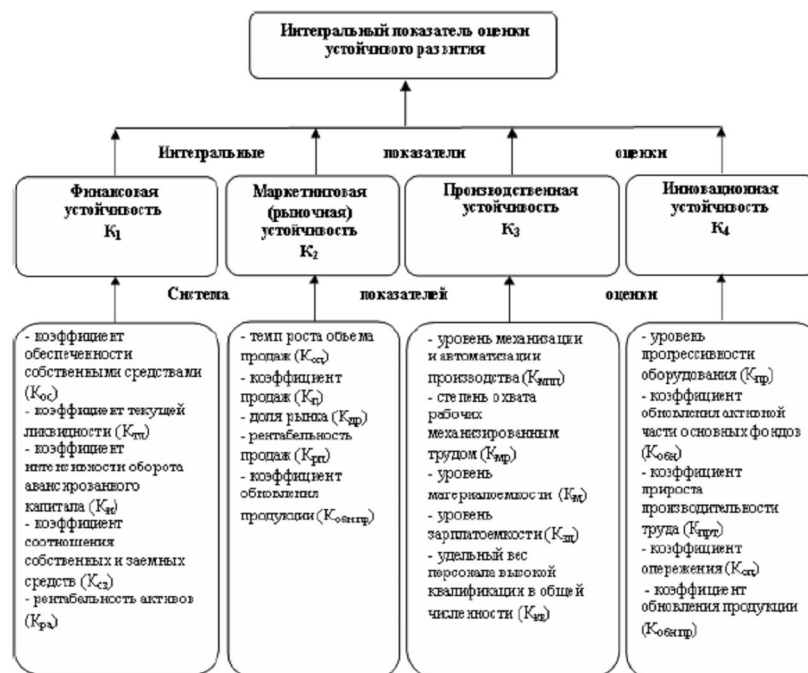


Рис. 1. Процесс формирования комплексной оценки устойчивого развития предприятия

Предлагается система показателей, достаточная для оценки устойчивого развития предприятия и учитывающая интересы как внутренних, так и внешних пользователей (рис.1). Она включает:

- набор локальных показателей оценки каждого из четырех видов устойчивости;
- интегрального показателя оценки каждого вида устойчивости;
- интегрального показателя оценки устойчивого развития предприятия в целом.

Финансовая устойчивость предприятия – это отражение стабильного превышения доходов над расходами предприятия, обеспечивающего свободный оборот его денежных потоков. Это такое состояние процесса формирования и использования финансовых ресурсов экономического субъекта, которое обеспечивает его развитие на основе увеличения прибыли и стоимости капитала при сохранении соответствующего уровня платежеспособности и кредитоспособности [2, с.187]. Недостаточная финансовая устойчивость может привести к неплатежеспособности предприятия и отсутствию средств для развития производства. Избыточная финансовая устойчивость будет препятствовать развитию, отягощая предприятие излишними запасами и резервами. Следовательно, финансовая устойчивость должна характеризоваться состоянием фи-



нансовых ресурсов, которое соответствует требованиям рынка и отвечает потребностям развития предприятия. Оценка финансовой устойчивости является весьма важной, поскольку устойчивое финансовое положение предприятия является результатом умелого, просчитанного управления всей совокупностью производственно-хозяйственных факторов, определяющих результаты деятельности предприятия. Теория анализа финансов предприятия рассматривает понятие «устойчивое финансовое положение» не только как качественную характеристику финансов, но и как количественно измеряемое явление [2, с.210].

Не существует единых критериев по отбору показателей, характеризующих финансовую устойчивость. Все зависит от целей и задач конкретного исследования.

Для оценки финансовой устойчивости промышленного предприятия предлагаются следующие показатели, отражающие самостоятельность хозяйствующего субъекта, т.е. способность финансировать текущую оперативную деятельность и погашать срочные обязательства: коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами, коэффициент текущей ликвидности, коэффициент интенсивности оборота авансированного капитала, коэффициент соотношения собственных и заемных средств, рентабельность продаж, рентабельность активов.

Интегральный показатель, определяемый по пяти показателям, будет выглядеть следующим образом:

$$K_1 = \sqrt[5]{K_{oc} \times K_{мл} \times K_{и} \times K_{сз} \times K_{ра}} \quad (1)$$

где K_1 – интегральный показатель, оценки финансовой устойчивости промышленного предприятия; K_{oc} – коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами, характеризует наличие у предприятия собственных оборотных средств, необходимых для его устойчивости; $K_{мл}$ – коэффициент текущей ликвидности, характеризует ожидаемую (прогнозируемую) платежеспособность предприятия; $K_{и}$ – интенсивность оборота авансированного капитала, характеризует объем продаж продукции, приходящейся на 1 руб. средств, вложенных в предприятие; $K_{сз}$ – коэффициент соотношения собственных и заемных средств, отражает рыночную устойчивость предприятия; $K_{ра}$ – рентабельность активов, характеризует объем прибыли, приходящийся на 1 руб. активов.

Необходимо подчеркнуть, что не существует каких-то единых нормативных критериев для показателей финансовой устойчивости. Они зависят от многих факторов: отраслевой принадлежности предприятия, принципов кредитования, сложившейся структуры источников средств и т.д. Поэтому приемлемость значений этих коэффициентов, оценка их динамики и направлений изменения могут быть установлены только в результате пространственно-временных сопоставлений по группам родственных предприятий. Но в любом случае владельцы предприятия (акционеры, инвесторы и т.п.) предпочитают разумный рост в динамике доли заемных средств, а кредиторы, напротив, отдадут предпочтение предприятиям с высокой долей собственного капитала, с большой финансовой автономностью [2, с.211].

Одним из условий устойчивого развития промышленного предприятия является его маркетинговая (рыночная) устойчивость, которая отражает потребности рынка по ассортименту выпускаемых изделий с позиций количества, цены, качества, потребности рынка в новых изделиях, которые с позиций техники и технологии соответствуют профилю предприятия, а также возможности завоевания новых рынков сбыта. Известно, что обновление ассортимента – это не только новые изделия улучшенного качества, но и модернизированные изделия, уровень качества которых позволяет им быть конкурентоспособными. Известно также, что для стабильного функционирования предприятия необходимо постоянно обновлять выпускаемую на рынок продукцию в пределах 10-20% ежегодно (при сроках эксплуатации, соответственно, 10-5 лет).

Отсюда, анализ и диагностика уровня прогрессивности выпускаемой продукции, ее обновления, востребованности не только на внутреннем, но и на внешних рынках позволит определить, насколько эффективно решаются на предприятии вопросы качества изделий с позиции повышения его экономической устойчивости и роста конкурентоспособности. Разработка стратегии новых продуктов требует оценки действия предприятия



в этом направлении, чтобы избежать нежелательного явления. При анализе обновления продукции необходимо обратить внимание на причины, связанные с модификацией продукции. В результате анализа можно установить, является ли модификация устаревшей продукции результатом требований рынка, науки, конкуренции.

В условиях резкого падения объема производства возникают большие финансовые сложности по поводу внедрения новых идей и продвижения продукции на рынок. Сложность заключается в создании новых производственных мощностей основного и вспомогательного производства с целью производства новой продукции [2, с.41].

Оценка нового бизнеса зависит от результатов продажи нового изделия, имеющего лучшие качественные показатели. Отсюда, для расширения бизнеса необходимо постоянно обновлять продукцию.

В процессе диагностики обновления продукции решаются следующие вопросы:

- определение количества и удельного веса новых видов продукции;
- расчет удельного веса модифицированной продукции в общем объеме производства;
- определение количества и удельного веса продукции, снятой с производства;
- определение обновляемости продукции с небольшим жизненным циклом;
- ритмичность поставок новой продукции;
- вероятность дублирования конкурентом;
- затраты на новые виды продукции и сравнение их со стандартной продукцией;
- затраты на рекламу при производстве новой продукции;
- конкурентоспособность продукции.

Некоторые предприятия предпочитают производить только новую продукцию и не занимаются обновлением старой, что можно рассматривать как признание своего поражения. Вместе с тем новые товары могут не понравиться покупателю.

Анализ бизнеса, связанного с изготовлением новой продукции или обновлением старой, предполагает исследование многих аспектов. Одним из них является то, что производственники должны рассматривать усовершенствованные методы изготовления изделия в больших и малых количествах с точки зрения повышения использования производственных мощностей.

Обновление продукции тесно связано с повышением качества. Качество продукции – это совокупность свойств, удовлетворяющих потребности в соответствии с ее назначением. Качество продукции можно оценить системой показателей. Различают единичные показатели качества, которые характеризуют одно из ее свойств, комплексные – несколько свойств, обобщающие – совокупность свойств.

Для оценки маркетинговой (рыночной) устойчивости предприятия, которая приводит к устойчивому развитию, необходимо провести диагностику обновления продукции, ее прогрессивности и качества.

Анализ показателей качества продукции позволяет решить следующие задачи:

- определение технического уровня продукции;
- установление причин, влияющих на изменение технического уровня по сравнению с базой или уровнем конкурента;
- диагностика структуры выпускаемой продукции по параметрам;
- выявление факторов, сдерживающих рост технического уровня продукции;
- обоснование возможности повышения качества продукции, сокращение брака и потерь;
- определение удельного веса сертифицированной продукции, экспортной продукции в общем объеме продаж, количества полученных рекламаций и удельного веса забракованной продукции, дефектной продукции.

Для комплексной оценки маркетинговой (рыночной) устойчивости промышленного предприятия предлагается следующий интегральный показатель:

$$K_2 = \sqrt[3]{K_{он} \times K_n \times K_{др} \times K_{обн} \times K_{пр}}, \quad (2)$$

где K_2 – интегральный показатель оценки маркетинговой (рыночной) устойчивости промышленного предприятия; $K_{он}$ – темп роста объема продаж, характеризует эффек-



тивность использования оборотных средств; $K_{п}$ – коэффициент продаж, характеризует выпуск продукции, а фактически – рыночную активность предприятия; $K_{др}$ – доля рынка, позиционирование на рынке; $K_{обн}$ – коэффициент обновления продукции, отражает уровень диверсификации производства; $K_{рп}$ – рентабельность продаж (отражает эффективность управления предприятием), характеризуется отношением величины прибыли от продаж и объема продаж продукции.

Для экономики предприятия техническая сторона производства, уровень развития техники и технологий имеют первостепенное значение. Оценку устойчивого развития с точки зрения производственной устойчивости необходимо проводить, исследуя технико-экономический уровень. Непрерывный рост и совершенствование производства на базе современной техники и прогрессивной технологии служат мощным средством улучшения технико-экономических показателей работы любого промышленного предприятия, роста его производственной устойчивости и, в конечном счете, его экономической устойчивости. Поэтому диагностику эффективности функционирования предприятия следует начинать с оценки его технического уровня как основной базы для роста экономических показателей.

Для оценки технического уровня производства используют ряд показателей, которые позволяют установить степень прогрессивности и технической новизны выпускаемой продукции, определить достижения от внедрения новых технологических процессов, их механизации и автоматизации. Такими показателями принято считать: удельный вес новых видов продукции в общем ее выпуске; показатели, характеризующие конструкцию новых изделий, технический уровень оборудования, степень автоматизации и механизации производства, а также технологию и организацию производства.

Для обобщающей оценки производственной устойчивости следует использовать интегральный коэффициент, характеризующий в целом техническую оснащенность предприятия. Расчет его величины выполняется с вовлечением коэффициентов: уровень механизации и автоматизации производства ($K_{мпп}$), степень охвата рабочих механизированным трудом ($K_{мр}$) (на машиностроительных предприятиях высокая доля ручного труда), уровень материалоемкости ($K_{м}$), уровень зарплатоемкости ($K_{зп}$), удельный вес персонала высокой квалификации в общей численности ($K_{кв}$).

Интегральный показатель оценки производственной устойчивости предприятия может быть определен следующим образом:

$$K_3 = \sqrt[5]{K_{мр} \times K_{мпп} \times K_{м} \times K_{зп} \times K_{кв}}, \quad (3)$$

где K_3 – интегральный показатель производственной устойчивости предприятия; $K_{мр}$ – степень охвата рабочих механизированным трудом; $K_{мпп}$ – уровень механизации и автоматизации производства; $K_{м}$ – уровень материалоемкости; $K_{зп}$ – уровень зарплатоемкости; ($K_{кв}$) – удельный вес персонала высокой квалификации в общей численности.

Непрерывный рост и совершенствование производства на базе высшей техники и прогрессивной технологии служат мощным средством повышения эффективности производства. Поэтому анализу и диагностике планов технического развития предприятия и, в частности, экономической эффективности новых технических решений следует уделять особое внимание. Повышение эффективности производства зависит от многих обстоятельств. Среди них важное значение имеет выбор рациональных способов и средств на основе правильной, объективной оценки сравнительной значимости разрабатываемых и сопоставляемых плановых и проектных вариантов производства и, прежде всего, его техники. Многообразие потенциально пригодных средств и способов производства объективно предопределяет необходимость активного вмешательства людей в процесс развития техники, практического анализа средств и способов изготовления одной и той же продукции, выявления их относительных достоинств и недостатков, выбора из них самых рациональных.

Задача выбора наиболее рациональных способов и средств приобретает особую важность в условиях рыночной экономики.

Чтобы успешно осуществлять руководство развитием техники, надо уметь правильно его увязывать с развитием производства, анализировать достоинства и недостатки существующих и новых способов и средств труда. Надо выбирать такие



направления технического прогресса, осуществлять такие мероприятия, внедрять такие способы и средства, применение которых более всего способствовало бы повышению конкурентоспособности продукции и росту эффективности производства.

Известно, что средства механизации и автоматизации производственных процессов предназначены для увеличения выпуска продукции в единицу времени на конкретном рабочем месте, технологической операции, производственном участке. Следовательно, от конкретно проектируемых машин в определенной мере зависит, будут ли созданы условия для роста производительности общественного труда, обеспечивающего конкурентоспособность изделий. Технико-экономическое обоснование проектируемой машины должно решать главный вопрос – соответствуют ли технико-экономические показатели этой машины определенным темпам роста производительности общественного труда, которые являются основой конкурентоспособности изделий. Необходимо, чтобы заданные темпы роста производительности общественного труда были тем экономическим критерием, удовлетворению которого должна соответствовать проектируемая новая техника. При этом задача состоит в том, чтобы методика расчета экономической эффективности новой техники предусматривала определение влияния этой техники на производительность общественного труда через конкретные технико-экономические показатели проектируемой машины.

Требования, предъявляемые к качеству готовой продукции, должны быть тщательно проанализированы и взяты за основу при выборе материальных ресурсов. Цены, по которым приобретаются материалы – это определяющий фактор жизнеспособности предприятия. Источники и постоянное наличие материалов также влияют на техническую и экономическую жизнедеятельность предприятия.

Эффективность использования материальных ресурсов определяется системой показателей, характеризующих как суммарные затраты всех материальных ресурсов, так и эффективность использования отдельного ресурса. Наибольшее распространение получили показатели, в расчете которых используется сумма материальных затрат, а не материальных ресурсов. Это обусловлено тем, что в процессе потребления материальных ресурсов происходит их трансформация в материальные затраты. Для анализа и диагностики расходов материалов используется показатель K_m – материалоемкость.

В условиях интенсификации производства, его автоматизации, использования более совершенного и производительного оборудования, необходимости быстро принимать технические и другие решения возрастает роль специалистов при уменьшении потребности в рабочих низкой квалификации. Увеличение доли специалистов в общей численности при сокращении числа рабочих эффективно, когда это приводит к увеличению объема производства.

Для оценки инновационной устойчивости предприятия предлагается использовать следующую систему показателей: уровень прогрессивности оборудования, коэффициент обновления активной части основных фондов, коэффициент прироста производительности труда, коэффициент опережения прироста заработной платы, коэффициент обновления продукции.

Коэффициент обновления, равный или более 0,2 ($K_{обн}=0,2$), будет считаться удовлетворительным для нормального обновления ОПФ. При таком состоянии ежегодно обновляется 20% ОПФ, и все фонды будут обновлены за 5 лет. При сложившихся в настоящий момент производственных условиях определился средний срок службы до морального износа, равный, примерно, 10 годам. В то же время в условиях рыночной экономики, как показывает опыт западных стран, обновление активной части основных фондов должно осуществляться в более сжатые сроки (примерно 5 и менее лет) [2, с.48].

Из общеизвестных показателей хочется остановиться на таком, как производительность труда. Этот показатель относится к одним из важнейших для оценки эффективности использования трудовых ресурсов. Однако в мировой практике считается, что об эффективности деятельности той или иной фирмы нельзя судить, основываясь исключительно на оценке производительности труда, так как этот показатель требует в каждом конкретном случае всестороннего изучения. Оценка производительности труда на основе численности занятых и объема продаж весьма субъективна, так как



методика такого расчета меняется даже у какой-либо конкретной компании. Одни учитывают численность занятых по состоянию на конец года, другие – среднюю численность, занятую в течение года. У быстро растущих фирм расчет по второму варианту ведет к искусственному повышению показателя. Значительное влияние на объективность расчета уровня производительности труда оказывает и методика расчета годового объема продаж. Сама методика сравнения фирм, исходя из показателей производительности труда, может ввести в заблуждение даже при оценке положения компаний, ориентирующихся на какой либо общий сектор рынка, так как в рамках этого сектора одни фирмы специализируются на трудоемких видах деятельности, а другие – нет. С учетом вышеназванных недостатков показателя объема продаж, приходящегося на одного занятого, данный показатель целесообразно использовать для внутрифирменной оценки деятельности.

Соотношение темпов роста производительности труда и заработной платы показывает коэффициент опережения. Если фактический коэффициент опережения равен или превышает плановый ($K_{опф} > K_{опп}$), то это свидетельствует о том, что предусмотренное планом соотношение между темпами роста производительности труда и средней заработной платы выполняется. При прочих равных условиях это может обеспечить финансовую устойчивость. И, наоборот, отставание фактического коэффициента опережения от планового свидетельствует о невыполнении установленного планом соотношения между темпами роста производительности труда и средней заработной платы, что может быть предпосылкой неустойчивости финансового состояния предприятия.

При анализе коэффициента прироста заработной платы изучается нормативное соотношение, по которому на 1% прироста производительности труда средняя заработная плата должна расти в пределах действующих нормативов, отражающих темпы изменения конъюнктуры рынка и возможностей производства. Нормативный коэффициент ($K_{прн}$) прироста может быть различным. Для предприятий машиностроения он может колебаться в пределах $K_{прн} = 0,5 - 0,3$.

Если плановый коэффициент прироста ($K_{прп}$) соответствует нормативному ($K_{прн}$), то плановое задание составлено правильно. Если фактический коэффициент прироста равен плановому ($K_{прф} = K_{прп}$), то считается, что при выполнении производственной программы не было нарушений. Если фактический коэффициент прироста выше планового ($K_{прф} > K_{прп}$), то считается, что отклонения в оплате вызваны нарушениями, которые ущемляют интересы предприятия и, в конечном итоге, могут привести к банкротству. В случаях, когда фактический коэффициент прироста ниже плановой величины, следует считать, что это отклонение ущемляет интересы работающих [2, с.108].

При прочих равных условиях, если $K_{прф} < K_{прп}$, ожидается экономия в расходовании фонда оплаты труда, а если $K_{прф} > K_{прп}$ – перерасход.

Для комплексной оценки инновационной устойчивости предлагается следующий интегральный показатель:

$$K_4 = \sqrt[5]{K_{пр} \times K_{обн} \times K_{прт} \times K_{оп} \times K_{обн.пр}}, \quad (4)$$

где K_4 – интегральный показатель оценки инновационной устойчивости промышленного предприятия; $K_{пр}$ – уровень прогрессивности оборудования, характеризует техническую оснащенность производства; $K_{обн}$ – коэффициент обновления активной части основных фондов; $K_{прт}$ – коэффициент прироста производительности труда, характеризует эффективность производства, стабильность финансового состояния и экономическую устойчивость предприятия; $K_{оп}$ – коэффициент опережения, характеризует процесс воспроизводства и экономическую устойчивость предприятия; $K_{обн.пр}$ – коэффициент обновления продукции.

Показатели устойчивого развития отражают эффективность функционирования предприятия и служат базой для внесения при необходимости корректив в развитие предприятия. Они достаточны для анализа результатов деятельности предприятия, просматривается взаимосвязь каждого показателя с факторами внешней и внутренней среды для определения «узкого» места и выработки соответствующих решений, устраняющих неблагоприятное воздействие какого-либо фактора на устойчивое развитие предприятия.



Литература

1. Бородуля Е.Б, Трубицков С.В. Прогноз значений показателей финансовой отчетности // Формирование и функционирование информационного пространства в условиях рынка: Сборник матер. I междунар. науч.- практич. конф., 20 декабря 2000г. – Пенза, 2000. – С. 156-160.
2. Герасимова В.Д. Курс анализа и диагностики финансово-хозяйственной деятельности промышленного предприятия: учеб. пособие. – Самара: Изд-во Самар. гос. экон. ун-та, 2006. – 320 с.
3. Чурюкин В.А., Чернов В.Б. Прогнозирование экономической устойчивости предприятия // Вестник УГТУ. – 2007. № 3. – С. 92-96.
4. Шкардун В. Интегральная оценка конкурентоспособности предприятия // Маркетинг. – 2005. – №1. – С. 38-51.

ESTIMATION OF STEADY DEVELOPMENT OF THE INDUSTRIAL ENTERPRISE IS IN THE MODERN TERMS

S.V. TRUBITSKOV
E.B. BORODULYA

Penza State Technological Academy

e-mail:
sv_trubitskoi@mail.ru elenaboro-
dulya@mail.ru

Ensuring sustainable development of the enterprise requires the solution of many problems, among which are of great importance is the determination of indicators that most full characterize it.

The objective assessment it sustainability of the enterprise can not be based on an arbitrary set of indicators. Their choice is stipulated that all indicators on the complex determine general stability, and have different significance for the enterprise in terms of the actual status of prospective outcomes of the activities.

In this article we consider the system of indicators is sufficient to evaluate the sustainable development of the enterprise and takes into account the interests of both internal and external users.

Key words: steady development of enterprise; financial stability; innovative stability; marketing stability; production stability; innovative stability; system of indexes; integral index.