

УДК 338:658.012
ОЦЕНКА УРОВНЯ РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

С.А. АЛЕКСАНДРОВА, А.В. АЛЕКСАНДРОВ

Государственное учреждение высшего профессионального образования
«БЕЛОРУССКО-РОССИЙСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»
Могилев, Беларусь

Анализ и оценка экономического состояния промышленно предприятия являются необходимыми для повышения эффективности его текущей деятельности и совершенствования развития. Дав оценку существующему периоду развития предприятия, создается база для определения целей и задач, разработки стратегий и планов его будущего развития.

Глубоко владеть методами анализа и диагностики экономического состояния предприятия обязаны, в первую очередь, работники управления высшей квалификации – организаторы аналитической работы во всех звеньях управления предприятием.

Оценка развития предприятия включает расчет и анализ показателей, объединенных в три группы и характеризующих:

- имеющуюся базу (потенциал, ресурсы) для развития;
- активность и интенсивность работы предприятия по переходу на новый, более высокий уровень развития;
- результативность развития предприятия.

Для оценки потенциала развития предприятия требуется выявить характеризующие их показатели. Приняты следующие условия их отбора:

- значимость для оценки;
- возможность количественной интерпретации;
- возможность расчета, исходя из ограниченного количества информации.

Потенциал предприятия может быть охарактеризован с помощью следующих показателей:

а) научно-технический потенциал: численность работников, занятых НИР и ОКР, и их удельный вес в общей численности персонала предприятия и численности ИТР; из них – доля работников, имеющих ученую степень, и другие подтверждения их высокого уровня квалификации; доля оборудования и других производственных ресурсов, занятых в научно-технической сфере; доля нематериальных активов, в частности, патентов на изобретения, промышленных образцов, свидетельств на полезные модели, компьютерных программ в общей их сумме и др.;

б) производственный потенциал: удельный вес оборудования в общей стоимости основных производственных фондов; доля прогрессивного оборудования в общем его количестве; удельный вес оборудования со средним возрастом до 3, 5 и 10 лет; коэффициент годности основных производственных фондов; удельный вес продукции, выпускаемой на основе современных технологий и технических процессов;

в) маркетинговый и сбытовой потенциал: количество и удельный вес

персонала, занятого маркетинговыми исследованиями рынка с целью «поиска» нового товара; количество и стоимость имеющихся разработок, методик и программного обеспечения в области разработки новых товаров; наличие, размеры, сложность товаропроводящей сети и др.;

г) финансово-экономический потенциал: сумма капитала предприятия; доля собственного капитала в общей его сумме; доля постоянного капитала в общей его сумме; коэффициент обеспеченности собственным оборотным капиталом; рентабельность капитала; оборачиваемость капитала.

Наличие достаточного потенциала для развития не гарантирует его успешность. Так, недостаточная активность предприятия по совершенствованию выпускаемой продукции, производственной базы, освоению рынков сбыта, повышению эффективности хозяйствования, укреплению финансового состояния предприятия приводит к деградации предприятия.

Активность предприятия в области его развития можно оценить на основании следующих показателей: количество внедрений, патентов, собственных научно-технических разработок; расходы на собственные НИОКР; расходы на приобретение готовых технологий; коэффициент обновления основных производственных фондов и их активной части; среднее время на разработку новой продукции; среднее количество новых изделий, осваиваемых за год; среднее количество усовершенствованных изделий, осваиваемых за год; доля новой продукции в общем ее выпуске; доля продукции, сертифицированной согласно международным системам качества; мероприятия по повышению квалификации персонала: количество и расходы; общий объем инновационных расходов и др.

Любое предприятие, существующее в условиях рыночной экономики, работает в условиях неопределенности. Это означает, что предприятие, имеющее достаточный потенциал, активно его использующее, может оказаться в ситуации, когда это не только не помогает ему перейти на более высокий уровень развития, но и показать обратную динамику и даже оказаться в кризисном состоянии.

Результативность развития предприятия можно оценить по следующим параметрам (в абсолютной величине и динамике): объем производства и реализации продукции; прибыль; рентабельность продаж, капитала; доля рынка; конкурентоспособность предприятия.

Последним этапом оценки является определение уровня развития. Можно определить его относительное значение как отношение ключевых показателей по двум анализируемым предприятиям, либо абсолютное – путем сравнения со среднеотраслевыми показателями.

