

Лясников Н.В. ,

доктор экономических наук

Коновалов В.А.,

аспирант Российской Академии предпринимательства

Разработка показателей для комплексных диагностики проблем предпринимательских организаций

Аннотация: В статье рассмотрены вопросы формирования комплексных показателей эффективности деятельности предпринимательских организаций. При анализе и оценке деятельности предприятия необходимо учитывать его отраслевые особенности, в т.ч. уровень капиталоемкости, длительность производственного цикла, период обновления технологической и производственной базы и т.д.

Ключевые слова: Экономический потенциал, рентабельность, подсистема управления, показатели деятельности, эффективность.

Abstract: The paper deals with the formation of integrated performance indicators of business organizations. In the analysis and evaluation of a company should take into account its particular industry, including level of capital intensity, the duration of the production cycle, a period of renovation and technological industrial base, etc. Keywords: economic potential, profitability, management subsystem, the performance and effectiveness.

Прибыль, которую предприятие способно генерировать в будущем, отражает показатель стоимости предприятия. И возможность рассчитать его адекватно дает аппарат интегративного риск – менеджмента. Суть процесса расчета состоит в том, чтобы скорректировать планируемую к получению прибыль (по всем основным факторам, участвующим в процессе ее формирования: объем продаж, цены реализации, уровень издержек и т.д.) на величины возможных отклонений, порождаемых рисками, т.е. событиями, которые могут произойти и повлиять на

достижение запланированного результата. Безусловно, рассчитать значения рисков по всем основным направлениям деятельности не просто, но вооружившись здравым смыслом и профессиональным опытом, вполне реально дать этим рискам если не численные, то по крайней мере, экспертные оценки.

Рассмотрим ряд показателей, характеризующих деятельность экономической подсистемы предпринимательской организации:

Первый показатель - **экономический потенциал** предприятия, который характеризует возможности увеличения прибыли, снижения издержек, финансовые и иные возможности расширения присутствия предприятия на рынках сбыта, создания или развития торговых и сервисных сетей и т.п. **Измеряется** данный показатель при помощи шкальных оценок.

Вторым показателем может быть названа **рентабельность активов**, исчисляемая соотношением чистой прибыли к суммарным активам предприятия. **Измерителем** этого показателя является соответствующим образом рассчитанный коэффициент.

Третий показатель - **рентабельность основной деятельности**, рассчитываемая как соотношение чистой прибыли и выручки от реализации продукции. **Измеряется** данный показатель соответствующим коэффициентом.

Четвертый показатель - **рентабельность реализованной продукции**. Этот показатель рассчитывается как соотношение выручки от реализации продукции к затратам, использованным на ее производство. **Измеритель** этого показателя - коэффициент. Сопоставление данного показателя с показателем рентабельности по чистой прибыли дает возможность оценить «степень участия» доходов и расходов в сумме полученной прибыли. Рассматривать все показатели рентабельности желательно в динамике (за последние 5 – 10 лет).

Пятый показатель - **платежеспособность** предприятия, определяемая текущей ликвидностью (рассчитывается он как отношение суммы оборотных средств к сумме краткосрочных долговых обязательств) и величиной финансового рычага (соотношение собственных и заемных средств). Этот

показатель позволяет оценить финансовую устойчивость предприятия. **Измеритель** этого показателя – совокупность соответствующих коэффициентов.

Шестой показатель – **индекс деловой активности предприятия**, рассчитываемый как произведение рентабельности основной деятельности (отношение результата от реализации к выручке от реализации) и оборачиваемости функционирующего капитала (отношение выручки от реализации к средней за период величине функционирующего капитала). Думаем, что точнее было бы назвать этот показатель индексом экономической активности предприятия, однако не будем вторгаться в устоявшуюся терминологию. Данный показатель позволяет определить «роль» оборачиваемости в процессе формирования прибыли. **Измеряется** данный показатель при помощи коэффициента.

Седьмой и очень важный показатель - **действенность системы материального стимулирования**. Отметим в качестве примечания, что рассмотрение этого показателя в рамках именно экономической подсистемы связано с тем, что затраты на оплату труда работников являются составляющей частью расходов предприятия. **Измерителем** этого показателя может служить оценка по какой – либо шкале.

Подводя итог вышесказанному о показателях экономической подсистемы, следует упомянуть также о том, что при анализе и оценке деятельности предприятия необходимо учитывать его отраслевые особенности, в т.ч. уровень капиталоемкости, длительность производственного цикла, период обновления технологической и производственной базы и т.д.

Перейдем к формированию системы показателей, описывающих состояние элементов **социальной подсистемы**. Эти показатели могут быть представлены следующим образом.

Первым показателем данной системы является ее **потенциал**, который характеризует степень развития личностных и профессиональных устремлений сотрудников, а также возможность их использования для повышения эффективности работы предприятия. Проявления социального потенциала

многообразны - от организации известных кружков качества до действий сотрудников в процессе защиты предприятия от, например, недружественного захвата. **Измеритель** социального потенциала – оценка шкального типа.

Второй показатель - **эффективность управленческой команды** (на что особое внимание обращает гуру современного менеджмента И.Адизес¹). Этот показатель может быть отнесен и к управленческой подсистеме, поскольку такие команды создаются для эффективного решения определенных управленческих задач. Однако, состав команд не повторяет формальную структуру, а создается на принципах творческой и психологической совместимости, и поэтому имеет достаточно сильно выраженную социально - психологическую окраску. Именно поэтому он отнесен нами к социальной подсистеме. Этот показатель **измеряется** при помощи шкальных оценок.

Третий показатель - **уровень партисипативности**, т.е. внутренней согласованности целей всех социальных групп предприятия. **Измеритель** этого показателя - величина, фиксируемая в рамках определенной шкалы .

Четвертый показатель - **эффективность системы социальных мотиваций**. Для его **измерения** также следует использовать оценки шкального типа.

Приведем показатели **экологической** подсистемы предприятия.

Первый показатель этой подсистемы - ее **потенциал**, оцениваемый как возможность улучшения физических условий труда и уменьшения негативного воздействия на окружающую среду. **Измеряется** данный показатель при помощи шкальных оценок.

Второй показатель - **характер воздействия** на элементы природной среды. **Измерителем** этого показателя может служить либо объем штрафных санкций, выплачиваемых предприятием за негативное воздействие на элементы окружающей среды, либо объем средств, необходимый для ее реабилитации.

Третий показатель характеризует **экологическую ситуацию на предприятии**, т.е. условия жизнедеятельности его работников. Этот показатель

¹ См.: Денисова Д. «Займитесь менеджментом с другим» (интервью с И.Адизесом). «Эксперт», 2006, №43

можно **измерить** суммой денежных средств, необходимых для приведения экологической сферы предприятия в норму.

Теперь рассмотрим показатели деятельности подсистемы **управления**.

Подчеркнем тот факт, что подсистема управления играет двоякую роль: с одной стороны, в рамках данной подсистемы формируются цели и стратегии развития предприятия и его функциональных подсистем, а с другой стороны, ее функционирование должно обеспечивать реализацию стратегий и достижение целей. Поэтому и показатели деятельности системы управления следует, по нашему мнению, подразделить на две части: внешние (характеризующие место предприятия во внешней среде) и внутренние. Однако, подобное разделение является достаточно уловным, ибо - что будет ясно из дальнейшего изложения материала - эти показатели могут «мигрировать». И, конечно, некоторые показатели управленческой подсистемы могут частично «пересекаться» с показателями других подсистем предприятия.

Сначала представим показатели подсистемы управления предприятием, характеризующие его роль в процессе функционирования и развития внешней среды. Далее мы будем называть их **внешними показателями подсистемы управления**. Следует отметить, что эти показатели важны также и для внутренней оценки деятельности предприятия. Более того, чаще всего именно они являются основанием для перемен внутреннего характера. Но в первую очередь их роль сводится все же к тому, чтобы отражать степень значимости предприятия в политической, экономической и социальной среде региона и/или страны.

Первым важнейшим внешним показателем, в наибольшей степени определяющим рейтинг предприятия, является **конкурентоспособность** его продукции, интегрирующая как техническую, так и экономическую конкурентоспособность. **Измеритель** этого показателя может быть выражен рейтинговой оценкой конкурентоспособности в соответствующей отрасли отечественной и/или мировой экономики.

Вторым внешним показателем является **доля рынка**, занимаемая продукцией предприятия в своей нише. **Измерять** этот показатель следует в процентах.

Третий внешний показатель - **стоимость** предприятия, расчет которой, с нашей точки зрения, целесообразно проводить при помощи метода дисконтированных денежных потоков. Измеряется данный показатель в денежных единицах (тыс., млн. руб., долл. США и т.д.)

Четвертый внешний показатель – **стратегическая направленность** деятельности предприятия, т.е. его активность в своей и иных рыночных нишах (приобретение других предприятий, уровень экспансии на рынках сбыта, степень вертикальной или горизонтальной интеграции, и пр.), а также участие в политической и социальной жизни региона/страны (членство в различных ассоциациях, фондах, участие в реализации программ национального, федерального, регионального значения и пр.). Этот показатель измеряется оценкой шкального типа.

Пятым внешним показателем является **инновационность** предприятия, характеризующая объем внедренных и разработанных технических, экономических, социальных, экологических новшеств, способствующих обеспечению приростного эффекта. **Измерять** этот показатель можно различными способами: с использованием шкальных оценок, путем определения степени значимости каждого нововведения с последующей их интеграцией и т.д.

Шестым внешним показателем является **потенциал** предприятия, интегрирующий технологический, экономический, социальный и управленческий (об этом - далее) потенциалы и в значительной степени определяющий вектор возможностей развития предприятия. **Измеритель** данного **показателя** имеет шкальную природу.

Седьмой внешний показатель - **инвестиционная привлекательность предприятия**. Содержательно он агрегирует многие показатели, предложенные для оценки функционирования всех подсистем предприятия. **Измеритель** этого показателя – шкальная оценка.

Восьмым внешним показателем мы предлагаем считать **имидж предприятия**. Под имиджем мы подразумеваем не только представление потребителей его продукции о ее качестве или ценовых параметрах, но и степень его влияния в регионе, стране и мире. Понятно, что данный показатель имеет сложную, несколько размытую структуру, в связи с чем **измерять** его можно лишь при помощи какой - либо качественной или количественной шкалы.

Девятым внешним показателем характеризует **полезность предприятия** для общества. Эту полезность можно оценить различным образом: числом созданных рабочих мест; суммой налоговых отчислений, вносимых в бюджеты разного уровня; участием предприятия в благотворительных программах, ит.д. По нашему мнению, наиболее целесообразным является отражение полезности предприятия для общества в целом в виде суммы налоговых платежей и благотворительных взносов. **Измеряется** данный показатель в денежных единицах.

И, наконец, **десятым** внешним показателем - это **стадия жизненного цикла**, на которой находится предприятие: рост, замедление роста, стабильность, спад, реструктуризация (такие этапы как бизнес - план и запуск проекта создания предприятия здесь не следует принимать во внимание). Учет этой характеристики имеет чрезвычайно важное значение как для диагностики проблем предприятия, так и для выбора решений. Действительно, например, при росте предприятия проблемы его финансовой устойчивости могут быть достаточно легко решены путем внешних заимствований, а при реструктуризации эта же проблема решается существенно сложнее. Значение данного показателя определяется формулировкой той стадии, на которой находится предприятие.

Такова совокупность предлагаемых нами внешних показателей подсистемы управления. Мы не утверждаем, что она является исчерпывающей и единственно возможной. Но тот факт, что, данные показатели способствуют формированию у любого стороннего наблюдателя достаточно полного представления о роли и месте предприятия в экономической, политической и социальной жизни страны/региона, не вызывает сомнений.

Использованная литература

1. В.П. Буянов, К.А. Кирсанов, Л.М. Михайлов. Рискология. Управление рисками. М.: Экзамен, 2003
2. Денисова Д. «Займитесь менеджментом с другим» (интервью с И.Адизесом). «Эксперт», 2006, №43
3. В.Н.Вяткин, И.В.Вяткин, В.А.Гамза, Ю.Ю.Екатеринославский, Дж.Дж.Хэмптон. Риск-менеджмент. М.: Дашков и К°, 2003