



ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ РОССИИ

А.Н. Асаул
М.П. Войнаренко
С.Я. Князев
Т.Г. Рзеева

ПРОИЗВОДСТВЕННО-
ЭКОНОМИЧЕСКИЙ
ПОТЕНЦИАЛ И ДЕЛОВАЯ
АКТИВНОСТЬ СУБЪЕКТОВ
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ



Институт проблем экономического возрождения
Санкт-Петербургский государственный
архитектурно-строительный университет
Хмельницкий национальный университет

**А. Н. АСАУЛ, М. П. ВОЙНАРЕНКО,
С. Я. КНЯЗЕВ, Т. Г. РЗАЕВА**

ПРОИЗВОДСТВЕННО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ПОТЕНЦИАЛ И ДЕЛОВАЯ АКТИВНОСТЬ СУБЪЕКТОВ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

*Под редакцией заслуженного деятеля науки РФ,
д-ра экон. наук, профессора А. Н. Асаула*



**Санкт-Петербург
2011**

УДК 338.45
ББК 65.291.5
А90

Рецензенты:

Мних Е. В., д-р экон. наук, профессор
(Киевский национальный торгово-экономический университет);
Чепаченко Н. В., д-р экон. наук, профессор
(Санкт-Петербургский инженерно-экономический университет)

Асаул, А. Н.

Производственно-экономический потенциал и деловая активность субъектов предпринимательской деятельности / А. Н. Асаул, М. П. Войнаренко, С. Я. Князев, Т. Г. Рзаева; под ред. засл. деят. науки РФ, д-ра экон. наук, проф. А. Н. Асаула. – СПб.: АНО ИПЭВ, 2011. – 312 с.

ISBN 978-5-91460-026-3

Исследован феномен производственно-экономического потенциала; определены теоретические основы эффективного управления процессом использования потенциала коммерческих организаций и факторы, их ограничивающие; выявлены проблемные вопросы управления производственно-экономическим потенциалом; обоснованы направления повышения эффективности управления потенциалом. Разработаны методические рекомендации по повышению эффективности управления производственно-экономическим потенциалом.

Второй раздел посвящен построению механизма обеспечения результативной деятельности субъектов предпринимательства на основе формирования системы количественной оценки деловой активности. Исследованы уровни деловой активности и показаны пути и направления их оптимизации, проведено ранжирование субъектов предпринимательской деятельности по уровням деловой активности в условиях нестабильности, неопределенности и риска. Рассмотрены особенности анализа показателей отчетности деятельности субъектов предпринимательства в условиях инфляции.

Предназначена для научных работников, преподавателей и предпринимателей, может использоваться в учебном процессе вузов.

Табл. 36. Ил. 49.

Издание осуществляется при поддержке
Института проблем экономического возрождения России
и редакции журнала «Экономическое возрождение России»

Для контактов с авторами: asaul@yandex.ru, тел. (812) 336-25-78

Серия книг издается

при редакции журнала «Экономическое возрождение России»

Руководитель проекта главный редактор журнала,

заслуженный деятель науки РФ, д-р экон. наук, профессор А. Н. Асаул

ISBN 978-5-91460-026-3

© А. Н. Асаул, М. П. Войнаренко,
С. Я. Князев, Т. Г. Рзаева 2011
© АНО ИПЭВ, 2011

О Г Л А В Л Е Н И Е

В в е д е н и е	
Раздел I. ФОРМИРОВАНИЕ ЭФФЕКТИВНОЙ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННО-ЭКОНОМИЧЕСКИМ ПОТЕНЦИАЛОМ СУБЪЕКТОВ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ.	
Глава 1. Производственно-экономический потенциал и экономический расчет субъектов предпринимательской деятельности	
1.1. Проявление сущности потенциала как экономической категории в деятельности субъектов предпринимательства	
1.2. Теоретические основы эффективного управления процессом использования производственно-экономического потенциала	
1.3. Факторы, ограничивающие производственно-экономический потенциал развития субъектов предпринимательской деятельности	
1.4. Проблемные вопросы эффективного управления производственно-экономическим потенциалом субъектов предпринимательской деятельности	
1.5. Основные направления повышения эффективности управления потенциалом экономического роста и развития строительных организаций.	
Глава 2. Эффективное управление производственно-экономическим потенциалом субъектов предпринимательской деятельности	
2.1. Эффективность – узловая категория предпринимательской деятельности	
2.2. Проблемы измерения, оценивания и анализа организационной эффективности субъектов предпринимательской деятельности	
2.3. Методические предпосылки формирования эффективной системы управления производственно-экономическим потенциалом субъекта предпринимательской деятельности	
2.4. Система показателей управления производственно-экономическим потенциалом субъекта предпринимательской деятельности	
2.5. Методические рекомендации по повышению эффективности управления производственно-экономическим потенциалом субъектов предпринимательской деятельности	
ВЫВОДЫ ПО РАЗДЕЛУ I	
Раздел II. КОЛИЧЕСТВЕННАЯ ОЦЕНКА ДЕЛОВОЙ АКТИВНОСТИ СУБЪЕКТОВ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	
Глава 3. Уровни деловой активности их оценка и оптимизация	
3.1. Теоретические подходы к понятию деловой активности и её трансформации	
3.2. Анализ существующих подходов к оценке эффективности использования ресурсов субъектами предпринимательской деятельности	
3.3. Показатели оценки уровней деловой активности предпринимательских структур	
3.4. Оценка уровней деловой активности субъектов предпринимательской деятельности	
3.5. Пути и направления оптимизации уровней деловой активности в условиях нестабильности, неопределенности и риска в предпринимательской деятельности	

Глава 4. Повышение результативности экономической деятельности субъектов предпринимательства за счёт совершенствования количественной оценки их деловой активности	
4.1. Механизм обеспечения результативной деятельности субъектов предпринимательства	
4.2. Информационное обеспечение и компьютерная обработка информации в процессе оценки уровня деловой активности	
4.3. Анализ, управление и мониторинг деловой активности субъектов предпринимательской деятельности	
4.4. Особенности анализа показателей отчетности деятельности субъектов предпринимательства в условиях инфляции	
4.5. Ранжирование субъектов предпринимательской деятельности по уровням деловой активности	
ВЫВОДЫ ПО РАЗДЕЛУ II	

ВВЕДЕНИЕ

Развитие экономической науки и практики ставит новые проблемы и обуславливает необходимость обращения и концентрации внимания на разработке новых управленческих решений на основе формирования системы эффективного управления экономическим развитием субъектов предпринимательской деятельности, их экономическим ростом. Одним из таких направлений является развитие теории экономического потенциала субъектов предпринимательской деятельности и управления разными видами потенциала (управление стратегическим экономическим потенциалом, человеческим, ресурсным, финансовым, инвестиционным и др.). Настоящая работа посвящена проявлению сущности потенциала как экономической категории, трактуемой совокупностью средств, ресурсов, возможностей, способностей, скрытых и нереализованных резервов субъекта предпринимательской деятельности при достижении поставленных целей, что позволило развить понятийный аппарат и обосновать ограниченность концепции сугубо «ресурсного» подхода к трактовке потенциала.

В книге представлены:

а) классификация видов и форм экономического потенциала субъекта предпринимательской деятельности по основным признакам, отражающих преемственность основ теории управления в выявлении объекта и предмета управления потенциалом, цели использования потенциала, что позволяет развить теоретические основы управления экономическим потенциалом и обеспечить целенаправленную ориентацию менеджмента на выявление, анализ, оценку и максимально полное использование экономического потенциала субъектов предпринимательской деятельности в достижении его стратегических целей;

б) информационная модель структуризации проблемных вопросов эффективного управления использованием ресурсного потенциала субъекта предпринимательской деятельности, позволяющая осуществлять комплексное решение проблемных вопросов эффективного управления ресурсным потенциалом компании;

в) структура производственно-экономического потенциала субъекта предпринимательской деятельности в составе производственного, организационно-управленческого, финансового, социально-трудового и конкурентного потенциалов, что позволяет целенаправленно формировать показатели системы управления производственно-экономическим потенциалом коммерческой организации (предприятия).

В процессе исследования:

- выявлены и систематизированы причинно-следственные связи воздействия основных факторов внешней и внутренней среды, снижающих производственно-экономический потенциал субъектов предпринимательской деятельности, что позволяет разрабатывать упреждающие меры по снижению негативного воздействия факторов в соответствии с предложенной идентификацией методических предпосылок формирования системы эффективного управления потенциалом коммерческой организации (предприятия);

- основаны принципы формирования системы эффективного управления производственно-экономическим потенциалом субъектов предпринимательской деятельности, системного анализа, приоритетной реализации стратегического потенциала, эффективности управления и целевой направленности использования потенциала, следование которым обеспечивает эффективность управления потенциалом коммерческой организации (предприятия);

- разработана информационная модель проектируемой системы управления производственно-экономическим потенциалом субъекта предпринимательской деятельности, позволяющая уточнить подсистемы управления, выявить общий контур управления и связи между подсистемами управления;

- обоснована и предложена система показателей управления производственно-экономическим потенциалом субъекта предпринимательской деятельности, что позволяет целенаправленно выявлять, оценивать и использовать его потенциал предприятия по наращиванию выпуска продукции;

- разработана оптимизационная модель максимизации уровня использования производственно-экономического потенциала субъекта предпринимательской деятельности в достижении его стратегических целей и предложен метод критериальной оценки эффективности системы управления производственно-экономическим потенциалом субъектов предпринимательской деятельности, основанный на максимизации экономического эффекта от управления использованием потенциала в увеличении выпуска продукции по отношению к затратам на управление данным процессом.

Перестройка хозяйственного механизма повлекла за собой пересмотр традиционного понимания многих важных экономических категорий и наполнения их совсем другим содержанием и практической сущностью. К таким категориям можно отнести и термин «деловая активность», возникновение и развитие которого диалектически предопределено и практически оправдано, поскольку в целом отражает

суть изменений в экономике, проявившаяся в острой необходимости сопоставления размеров вложенных ресурсов с промежуточными и конечными результатами их использования, непосредственно влияющих на финансовое состояние субъектов предпринимательской деятельности.

Как известно, анализ и оценка деловой активности субъектов предпринимательской деятельности осуществляется на качественном и количественном уровнях. Анализ на качественном уровне предполагает оценку деятельности коммерческой организации (предприятия) по неформальным критериям: широта рынков сбыта (внутренних и внешних), деловая репутация, её конкурентоспособность, наличие постоянных поставщиков и покупателей, долгосрочных договоров купли-продажи, торговая марка, гудвилл и пр. Данные критерии целесообразно сопоставлять с аналогичными параметрами других субъектов предпринимательской деятельности, действующих в данной отрасли или сфере бизнеса. Количественные критерии деловой активности характеризуются системой абсолютных и относительных показателей. В настоящей монографии предлагается усовершенствованная концепция оценки деловой активности, основывающаяся на принципиально новом комплексном подходе к оценке эффективности использования финансово-производственных ресурсов субъектов хозяйствования. Оценка деловой активности представляет собой оценку результативной деятельности субъекта предпринимательской деятельности путем комплексной оценки эффективности использования финансово-производственных ресурсов, формирующей оптимальное соотношение и зависимость темпов роста основных показателей коммерческих организаций, и предопределяет промежуточные и конечные результаты их деятельности. Применение концепции в практике коммерческих организаций (предприятий) даст возможность регулировать и обеспечивать их результативную деятельность.

В первом разделе книги показано влияние количественных и качественных критериев деловой активности субъектов предпринимательской деятельности на уровень их экономического потенциала.

Во втором – исследуются проблемы оценки и анализа определения уровней деловой активности субъектов предпринимательской деятельности. На основе комплексной оценки использования ресурсов разработан механизм обеспечения результативной деятельности субъектов предпринимательства. Следует отметить следующие новации:

- сформирован принципиально новый подход к комплексной оценке эффективности использования ресурсов субъекта предпринимательской деятельности;
- проведено ранжирование субъектов предпринимательской деятельности по уровням деловой активности;
- разработана система мониторинга деловой активности субъекта предпринимательской деятельности, являющаяся составной частью общей системы контроля и представляющая собой постоянно действующий механизм наблюдения и контроля над процессами использования финансово-производственных ресурсов в компании.

Для специалистов представляет интерес компьютерный анализ уровней деловой активности и перерасчет показателей в условиях инфляции деятельности по уровням деловой активности и прогнозирование основных тенденций их изменений.

Настоящее издание является результатом сотрудничества кафедры финансов, анализа и учета Санкт-Петербургского государственного архитектурно-строительного университета (Российская Федерация) и кафедры учета и аудита Хмельницкого национального университета (Украина) в соответствии с договором о сотрудничестве высших учебных заведений.

РАЗДЕЛ I

ФОРМИРОВАНИЕ ЭФФЕКТИВНОЙ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННО-ЭКОНОМИЧЕСКИМ ПОТЕНЦИАЛОМ СУБЪЕКТОВ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Цель: Совершенствование методических основ формирования эффективной системы управления процессом выявления, оценки и использования производственно-экономического потенциала субъектов предпринимательской деятельности на основе разработанной структуры производственного потенциала субъекта предпринимательской деятельности, включающей составляющие производственно-технического, производственно-технологического, кадрового и производственно-управленческого потенциалов.

Глава 1

ПРОИЗВОДСТВЕННО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ПОТЕНЦИАЛ И ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РАСЧЕТ СУБЪЕКТОВ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

1.1. Проявление сущности потенциала как экономической категории в деятельности субъектов предпринимательства

Исследование вопросов теории и практики управления развитием производственно-экономического потенциала (ПЭП) в деятельности субъектов предпринимательства предполагает необходимость обращения к теоретическим основам исследуемого явления.

Раскрытие теоретических аспектов в области этого явления применительно к условиям деятельности хозяйствующих субъектов экономики (коммерческих организаций, предприятий, народнохозяйственных комплексов, регионов, национальной экономики) предполагает изначально уточнение понятийного аппарата, что обуславливает необходимость:

- исследования вопроса о проявлении сущности потенциала как экономической категории применительно к условиям деятельности хозяйствующих субъектов экономики;
- уточнения понятия экономического потенциала применительно к экономическим системам хозяйствующих субъектов экономики;
- выделения отличительных особенностей проявления экономического потенциала от других экономических категорий, но достаточно близких по своему содержанию;
- систематизации и классификации видов экономического потенциала хозяйствующих субъектов экономики.

Следовательно, необходим целенаправленный поиск позитивных ответов на возникающие вопросы:

Что следует понимать под потенциалом, в том числе, применительно к экономическим явлениям и системам?

Что подразумевается под экономическим потенциалом хозяйствующих субъектов экономики, в том числе применительно к объекту исследования – деятельности субъектов предпринимательства?

Какой вид классификации свойственен экономическому потенциалу хозяйствующих субъектов экономики?

В чем проявляется отличие понятия экономического потенциала от других тождественных понятий, например, резерва или ресурсного потенциала?

Что представляет собой понятие «производственно-экономический потенциал» примени-

тельно к деятельности хозяйствующих субъектов экономики?

Таков изначальный круг вопросов, побуждающих к целенаправленному поиску приемлемых объектов для осуществления исследования и успешного решения проблемных вопросов по данной теме настоящего исследования. Но теоретические аспекты исследуемого явления не ограничиваются рамками экономической потенциометрии (теории экономического потенциала), так как находятся на стыке смежных наук, в частности, теории управления экономическими системами (теории управления экономики) и теории развития экономических систем.

Поэтому направления и ход дальнейшего исследования вопросов управления развитием ПЭП субъектов предпринимательской деятельности представлен в виде исходной логической схемы исследования (рис. 1.1).



Рис. 1.1. Исходная логическая схема исследования вопросов управления развитием ПЭП субъектов предпринимательской деятельности

Теоретические основы любого экономического исследования, следуя постулатам экономической теории, имеют свое начало из определенных понятий или экономических категорий, представляющих «... абстрактные теоретические понятия, обозначающие определенные эле-

менты экономической реальности: например, «компания», «капитал» и другие элементы. Вместе с тем, содержание экономических категорий зависит от теоретического контекста, а именно, категории, выражаемые одинаковыми терминами, но исследуемые разными школами, часто имеют и разное содержание».

Поэтому исследование проявления сущности понятий «потенциал» и «экономический потенциал» обуславливает необходимость соблюдения определенных требований к предмету проводимого исследования:

- использование в ходе исследования устоявшейся терминологии, что предполагает обращение к справочно-энциклопедической современной литературе;
- критический анализ нового понятийного аппарата, предлагаемый разными исследователями;
- исключение подмены понятий;
- использование нового понятийного аппарата при условии выявления недостаточного раскрытия содержания в устоявшейся терминологии или в случае выявления определённых терминологических проблем, что предполагает оправданное изложение позиции научной школы «Методологические проблемы эффективности региональных инвестиционно-строительных комплексов как самоорганизующихся и саморегулирующихся систем»¹.

Принимая во внимание, что предметом данного этапа исследования является теоретическое знание о проявлении сущностной характеристики понятия «экономический потенциал» хозяйствующего субъекта экономики, а инструментом исследования – свойства и способ проявления данного потенциала, важна логическая взаимосвязь понятий «потенциал» – «экономический потенциал» – «производственно-экономический потенциал».

Для раскрытия экономической категории «потенциал» следует обратиться к современной справочной и энциклопедической экономической литературе, изучив содержание этой категории с позиции разных исследований, отражаемых в экономической литературе.

Обращение к раскрытию понятия «потенциал» (от лат. *potentia* – сила, мощь) выявило, что даже в современной справочно-энциклопедической экономической литературе данное понятие трактуется не всегда однозначно и рассматривается (рис. 1.2):



Рис. 1.2. Разновидности трактовок понятия «потенциал», приводимые в справочной экономической литературе, отражающие различные концепции потенциальных возможностей хозяйствующих субъектов экономики

¹ Научная школа «Методологические проблемы эффективности региональных инвестиционно-строительных комплексов как самоорганизующихся и саморегулирующихся систем» при Санкт-Петербургском государственном архитектурно-строительном университете, руководитель Заслуженный деятель науки РФ, д.э.н., профессор А.Н. Асаул.

- как совокупность имеющихся средств, возможностей в какой-либо области (например, военный потенциал какой-либо страны – совокупность её экономических, морально-политических и военных ресурсов для ведения войны);
- совокупность различных видов ресурсов в экономике, включая материальные, финансовые, интеллектуальные, научно-технические и иные, с помощью которых можно получить определённые результаты;
- источники, возможности, средства, запасы, которые могут быть использованы для решения какой-либо задачи, достижения определённой цели;
- энергетическая характеристика параметра¹.

В ходе исследования было выявлено, что в справочной экономической литературе², а также в научных публикациях, посвящённых результатам исследования различных аспектов использования потенциала, включая методологический аспект исследования³ нам не удалось выявить концепции проявления сущности понятия «потенциал» как экономической категории.

В этой связи мы представим результаты наших исследований содержания устоявшихся понятий «потенциала», раскрываемых с позиции различных концепций (табл. 1.1).

Содержание различных рассматриваемых концепций (ресурсной, комплексной, комбинированной, динамической и управленческой) можно рассматривать как разновидности общей концепции – концепции потенциальных возможностей хозяйствующих субъектов экономики. Однако потенциальные возможности трактуются в справочной экономической литературе⁴ как резервы, т. е. предвидимые возможности субъекта предпринимательской деятельности осуществлять в будущем производство товаров (работ и услуг), получать доходы и прибыль. Это существенно новый аспект проводимого исследования, так как акцентирует внимание на необходимость разграничения проявляемой сущности понятий «потенциал», «ресурсный потенциал» и «резервы», рассматриваемых с позиции экономической категории применительно к деятельности хозяйствующих субъектов экономики.

В специальной и учебной литературе понятие «хозяйственные резервы» рассматривается как потенциальные возможности коммерческих организаций и предприятий для повышения

¹ Борисов А.Н. Управление инвестиционной деятельностью предприятий территориально-строительных комплексов / А.Н. Борисов. – М.: ИТД «КноРус», 2006. – 176 с.

² Асаул А.Н., Батрак А.В. Корпоративные структуры в региональном инвестиционно-строительном комплексе. – М.: Изд-во АСВ; СПб.: СПбГАСУ, 2001. – 168 с.; Асаул А.Н., Павлов В.И., Бескиерь Ф.И., Мышко О.А. Менеджмент корпорации и корпоративное управление. – СПб.: «Гуманистика», 2006. – 328 с.; Драгомирецкая Е.А. Экономический рост и вектор развития современной России / Под ред. К.А. Хубиева. – М.: Экономический факультет МГУ, ТЭИС, 2004. – 726 с.; Самарская Н.А. Оценка уровня интегрального потенциала строительной организации в условиях неблагоприятного функционирования // Экономический анализ: теория и практика. – 2006. - №4. – С. 35-41.; Татаркин А.И., Романова О.А., Макаров А.В., Шалимов Л.Н., Чененова Р.И., Макарова И.В. Научно-технологический комплекс крупнейшего города: возможности развития. – Екатеринбург: Институт экономики УрО РАН, 2006. – 192 с.; Филипенко А.С. Экономическое развитие: цивилизационный подход / А.С. Филипенко. – М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2002. – 260 с.; Экономический словарь терминов по инвестиционно-строительной деятельности / Под общ. ред. д.э.н. Горбунова А.А. – СПб., ИСЭП РАН АИ-НЭС, 1996. – 207 с.; Экономический словарь / Сост., предисл., прилож. А.Ф. Никитина. – М.: ОЛМА-ПРЕСС Образование, 2006. – 672 с.

³ Борисов А.Н. Управление инвестиционной деятельностью предприятий территориально-строительных комплексов / А.Н. Борисов. – М.: ИТД «КноРус», 2006. – 176 с.; Коробейников И.О. Резервы развития предприятий. – Нижний Новгород: НГАСУ, 2000. – 352 с.; Львов Д.С. Россия: рамки реальности и контуры будущего / Д.С. Львов. – М.: Институт экономических стратегий, 2007. – 120 с.; Методика профессиональной сертификации в «Союзпетрострое» / Ценообразование и сметное нормирование. – 2006. - № 12. – С. 102-104.

⁴ Филипенко А.С. Экономическое развитие: цивилизационный подход / А.С. Филипенко. – М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2002. – 260 с.

эффективности производства и качества работы трудовых коллективов. В экономической литературе и хозяйственной практике термин «резервы» употребляется в следующих значениях:

- как возможность увеличения производства продукции, повышения её качества, снижения себестоимости, более полного и рационального исследования всех видов ресурсов – трудовых, материальных, финансовых;
- в значении запасов материальных ценностей (материалов, топлива, запасных частей и т. д.) как условия обеспечения потребностей производства.

Таблица 1.1

Результаты исследования содержательности раскрываемых понятий «потенциал» с позиции разных концепций потенциальных возможностей хозяйствующих субъектов экономики

Сущностные характеристики понятия "потенциал", приводимые в справочно-экономической литературе	Трактовка реализуемой концепции потенциальных возможностей принятая в научной школе
1	2
1. Совокупность различных видов ресурсов, включая материальные, финансовые, интеллектуальные, научно – технические, и иные, с помощью которых можно получить определённые результаты	Ресурсная концепция
2. Совокупность имеющихся средств, возможностей в какой либо области	Комплексная концепция (ресурсная концепция дополнена стратегической концепцией)
3. Источники, возможности, запасы, которые могут быть истолкованы для решения какой – либо задачи, достижения какой – либо цели	Комбинированная концепция
4. Совокупность изменяемых количественных и качественных свойств ресурсов, средств, источников, возможностей	Динамическая концепция потенциала развития
5. Совокупность располагаемых стратегий, форм и методов управления, которые могут быть использованы для решения какой-либо задачи, достижения определенной цели	Управленческая концепция (разновидность ресурсной)

Наиболее часто понятие «резервы» сводится к снижению потерь в использовании ресурсов. При этом в экономической учебной литературе указывается, что правильнее под резервами понимать неисследованные возможности снижения текущих и авансируемых затрат материальных, трудовых и финансовых ресурсов при данном уровне развития производственных сил и производственных отношений. Поэтому экономическую сущность понятия «резервы» как неисследованных возможностей повышения эффективности производства правомерно рассматривать с позиции наиболее полного и рационального использования располагаемого потенциала субъекта предпринимательской деятельности для повышения эффективности производства при снижении затрат живого и овеществленного труда на единицу продукции.

Следовательно, под потенциалом правомерно понимать совокупность имеющихся средств, возможностей, способностей, включая скрытые нереализованные резервы в деятельности хозяйствующих субъектов экономики, которые при изменении определённых условий могут перейти из потенциальной возможности в действительность. Потенциал – это собственно требуемые резервы и возможности для достижения определённого конечного результата. Но в экономической литературе¹ правильно отражается необходимость разграничения понятий «потенциала» и «ресурсы».

¹ Львов Д.С. Развитие экономики России и задачи экономической науки / Отд-ние экон. РАН. – М.: ОАО «Изд-во «Экономика», 1999. – 79 с.

Ресурсы хозяйствующего субъекта экономики представляют собой уже имеющиеся и фактически используемые его возможности в достижении поставленной цели деятельности. Понятие «ресурсы» востребовано в теории и практике в двух случаях:

- во-первых, для характеристики понятия «ресурсный потенциал» (располагаемые и исследуемые ресурсы являются составной частью потенциала, но преобразованная часть ресурсов в процессе производства, как и выбывшая из состава имущества, уже не может быть по определению составной частью потенциала);

- во-вторых, для характеристики понятия и оценки эффективности использования ресурсов согласно применяемым критериям – ресурсоотдачи, фондоотдачи, иным критериям.

Схема взаимосвязи проявления таких экономических категорий как потенциал, резервы и ресурсы в общей системе менеджмента субъекта предпринимательской деятельности (рис. 1.3), разработанная в ходе настоящего исследования, позволяет структурировать управляемую подсистему в составе системы управления процессом:

- выявления и использования потенциала субъекта предпринимательской деятельности;
- формирования, использования и перераспределения ресурсов субъекта предпринимательской деятельности;
- производства и реализации строительной продукции, работ услуг коммерческой организации.

Разработанная в ходе исследования схема взаимосвязи системы управления потенциалом и ресурсами в общей системе менеджмента коммерческой организации (см. рис. 1.3) позволяет:

- разграничить процессы управления в цепочке: потенциал – ресурсы – резервы – конечный результат, что позволяет не смешивать понятия «потенциал», «ресурсы» и «резервы»;

- отразить взаимосвязь экономических категорий, таких как «потенциал», «ресурсы», «резервы» и «продукция»;

- выявить, каким образом управляющая подсистема, в качестве которой выступают различные отделы и службы, чьи сотрудники принимают управленческие решения, на основе располагаемого потенциала воздействует на ресурсы коммерческой организации по преобразованию их в производство продукции, работ, услуг;

- отслеживать преобразование исследуемых ресурсов, являющихся своевременно составной частью потенциала и резервов, в конечный результат.

Рыночные отношения в экономике обусловили необходимость реализации функций маркетинга по учёту, оценке и прогнозированию спроса на выпускаемую субъектом предпринимательской деятельности продукцию. Это оказало существенное влияние на необходимость выявления величины, структуры потенциала и уровня его использования в деятельности коммерческих организаций для роста производства продукции с учётом рыночного спроса.

Появилась необходимость в научных разработках выявления, анализа и оценки количественных и качественных зависимостей между экономическим механизмом управления деятельностью организаций и величиной их потенциала.

Необоснованное игнорирование особенностей управления потенциалом в деятельности организаций, необходимости увеличения размеров потенциала и повышения уровня эффективности его использования, не способствует развитию их системы управления, как и развитию самих организаций, их конкурентоспособности.

Перестройка сложившейся системы управления деятельностью субъектов предпринимательской деятельности как с позиции теории, так и современной практики должна базироваться:

- на концепциях, отражающих теоретические и методологические основы управления потенциалом, в том числе ресурсным;

- концепции взаимосвязи теоретических и методических основ совершенствования общей системы менеджмента и управления процессом развития ресурсного потенциала организаций;

- выявлении и учёте качественных и количественных зависимостей между экономическим механизмом управления и величиной потенциала, уровнем его эффективного использования.

В экономической теории используется понятие «потенциал», замещающее философское понятие «возможность», ибо под потенциалом обычно понимаются возможности, способности, скрытые и нереализованные резервы, которые при определённых условиях могут перейти из возможности в действительность.

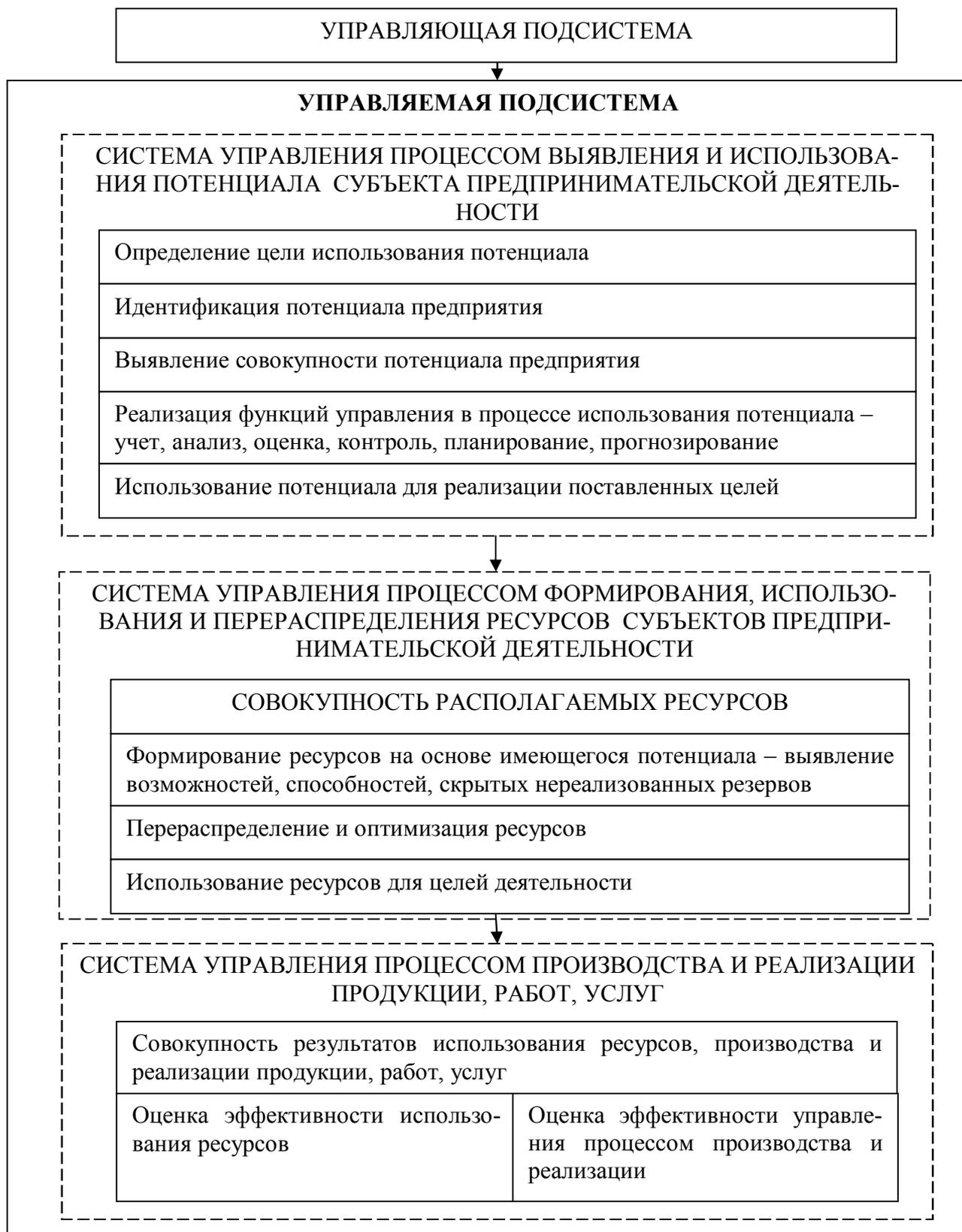


Рис. 1.3. Схема взаимосвязи системы управления потенциалом и ресурсами в общей системе менеджмента субъектов предпринимательской деятельности

В экономической теории понятие потенциала как экономической категории связано:

- с разграничением при анализе выпуска продукции и занятости понятий фактический и

потенциальный выпуск продукции;

□ понятием потенциального выпуска продукции, достигнутого при полном выявлении всех ресурсов;

□ понятием потенциального уровня выпуска продукции в условиях полной занятости и соответствующего точкам на границе производственных возможностей, отражающей максимально возможный объём производства некоторого товара при заданных ресурсах и знаниях, располагаемых конкретной экономикой и заданных объёмах производства других товаров и услуг; при полной занятости объём производства равен потенциальной его величине, а когда реальный объём производства превосходит его потенциальный уровень, наблюдается сверхзанятость¹.

В настоящем исследовании исходят из того, что только «ресурсное» толкование ещё не характеризует раскрытие его глубокой сущности как экономической категории и роли в экономическом росте и развитии экономических процессов субъектов предпринимательской деятельности, так и в развитии их систем управления и управлении развитием самих организаций. Наша позиция основана на необходимости комплексного учёта таких важнейших составляющих экономических категорий потенциала хозяйствующих субъектов экономики, в том числе коммерческих организаций, как средства, ресурсы, нереализованные резервы, способности и возможности. В этой связи под потенциалом хозяйствующего субъекта экономики понимаются экономическая категория, отражающая средства, ресурсы, скрытые и нереализованные резервы, возможности и способности хозяйствующего субъекта в реализации целей экономического роста и развития, включая повышение конкурентоспособности и возможности резерва своей системы управления. Это позволяет структурировать научно обоснованные цели управления потенциалом хозяйствующих субъектов экономики: для экономического роста, социально-экономического развития, повышения конкурентоспособности, совершенствования и развития своей системы управления.

Исследователи отмечают, что до 70-х годов прошлого столетия понятие потенциала в отечественной научной литературе использовалось в основном для характеристики экономической мощи страны и считалось, что в состав потенциала входят элементы общественного производства прошлого и текущего периодов². Однако с развитием экономической науки и потребностей практики возросла актуальность решения проблем количественного и качественного измерений потенциала и эффективности его использования в достижении поставленных целей. В процессе исследования этой проблемы появилась необходимость:

□ уточнения раскрытия сущности и смысла экономической категории «потенциала»;

□ применения приемлемого вида классификации потенциала хозяйствующих субъектов экономики, так как появились категории «производственный потенциал» и «экономический потенциал» и разное раскрытие этих категорий со стороны различных исследователей.

Изначально термин «потенциал» получил толкование от лат. слова *potential* – скрытые возможности, мощности, силы. И в специальной отечественной литературе этот термин использовался для характеристики имеющихся в распоряжении отдельного товаропроизводителя, предприятия, корпорации, государства средств, ресурсов, которые могли быть использованы для достижения определённой цели, решения конкретной задачи³. Наряду с общепринятой характеристикой потенциала, выражаемой с позиции располагаемых средств и ресурсов, ведущими учёными отстаивался ресурсный подход к измерению потенциала, считавшими, что в понятие производственного (экономического) потенциала входят все ресурсы, которые будучи вовлечёнными в процесс производства, становятся его факторами⁴.

¹ Мескон М.Х., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента / Общ. ред. и вступ. ст. Л.И. Евенко: Пер. с англ. – М.: «Дело», 2002. – 701 с.

² Еремкин А. А., Хрусталева Б. Б., Артамонова Ю. С. Основные направления развития предприятий инвестиционно-строительного комплекса Пензенской области. Пенза: ПГУАС, 2006. 234 с.

³ Хайниши С. В., Гиттик Ю. Л., Заяшников Е. Н. Механизм активного развития предприятия. М.: МНИИПУ, 1990. 71 с.

⁴ Экономическая энциклопедия / Науч. – ред. совет изд-ва «Экономика»; Ин-т экон. РАН; Гл. ред. Л.И. Абалкин. – М.: ОАО «Издательство «Экономика», 1999. – 1055 с.

Исследователи¹ отмечают, что в экономической литературе последних лет приводятся более тридцати определений потенциала, среди которых наиболее часто встречаются наряду с ресурсным и стратегическим, научно-технический, финансово-экономический, управленческий, организационно-структурный, информационный и другие. Всё это свидетельствует, что:

□ во-первых, до последнего времени отсутствует научно обоснованный терминологический и понятийный аппарат, как и обоснованные признаки классификации различных видов потенциала;

□ во-вторых, только «ресурсное» толкование потенциала ещё не в полной мере отражает проявление экономической сущности потенциала в деятельности хозяйствующих субъектов экономики, в том числе коммерческих организаций.

Поэтому авторами книги разделяется точка зрения исследователей, характеризующих потенциал организации с позиции персонала, средств производства и их комбинации, что позволяет превратить ресурсы, поступающие на вход производственной системы, в готовые продукты и услуги на выходе.

Обобщения и выводы:

1) обращение к теоретическим основам исследования проблем потенциала предполагает уточнение проявления сущности потенциала как экономической категории применительно к условиям функционирования и управления процессом экономического роста и развития хозяйствующих субъектов экономики, в том числе субъектов предпринимательской деятельности;

2) для экономической теории характерно понятие «потенциал», замещающее философское «возможность»:

□ какой возможной формой общественного производства (по уровню специализации, концентрации, кооперирования, комбинирования и диверсификации), а следовательно, какой возможной деятельностью субъект предпринимательства сможет успешно заниматься, а от какого вида деятельности нужно отказаться;

□ при каком возможном уровне потенциала (по количеству) и возможно эффективном уровне его исследования (по качеству) субъект предпринимательской деятельности может достигать поставленных целей наиболее рациональным способом.

3) в общем понятие «потенциал» рассматривается как источники, способности, возможности, средства, нереализованные резервы, которые могут быть приведены в действие и использованы для достижения поставленной цели в деятельности хозяйственного субъекта экономики. Вместе с тем, в экономической литературе существуют значительные различия в определении самого понятия потенциала, проявления его сущности и соотношения с другими категориями, что свидетельствует о необходимости дальнейшего развития теории экономического потенциала;

4) с позиции экономической теории понятие «потенциал» при выпуске продукции отождествляется с понятием «потенциальный уровень» выпуска продукции, который был бы достигнут при полном вовлечении всех ресурсов; в условиях полной занятости и уровня выпуска продукции, соответствующего производственным возможностям и заданным объёмам производства других товаров, услуг;

5) до последнего времени в недостаточной мере решены теоретические и методологические проблемы управления потенциалом, в том числе ресурсным потенциалом хозяйствующих субъектов экономики, о чем свидетельствуют:

□ отсутствие общепринятой трактовки потенциала как экономической категории;

□ разночтение исследователей при определении смысла в этой категории (в экономической литературе насчитывается более тридцати определений понятия «потенциал»);

□ дискуссионный характер исследуемого явления, отражающий необходимость научно обоснованного определения экономической сущности потенциала как обязательного условия объективной его оценки и основы научного управления его рациональным использованием;

б) авторами исследования выражена несогласная точка зрения относительно разделения су-

¹ Еремкин А.А. Основные направления развития предприятий инвестиционно-строительного комплекса Пензенской области / А.А. Еремкин, Б.Б. Хрусталева, Ю.С. Артамонова. – Пенза: ПГУАС, 2006. – 234 с.

губо «ресурсного» толкования потенциала, так как подобная концепция не в полной мере способствует раскрытию понимания его глубокой экономической сущности как экономической категории. Поэтому в ходе исследования:

- обоснована необходимость расширения «ресурсного» подхода и учёта, наряду с ресурсами также средств, нереализованных резервов, возможностей и способностей хозяйствующего субъекта экономики;

- предложена уточнённая трактовка понятия «потенциала» применительно к условиям функционирования и развития хозяйствующих субъектов экономики;

7) под потенциалом как экономической категорией, применительно к деятельности хозяйствующих субъектов экономики (коммерческих организаций) понимаются средство, ресурсы, скрытые и нереализованные резервы, возможности и способности хозяйствующего субъекта обеспечивать цели экономического роста и социально-экономического развития, включая возможности повышения уровня конкурентоспособности и развития самой системы управления. Это позволяет обосновать ограниченность концепции «ресурсного» подхода к трактовке потенциала;

8) уточнение понятийного аппарата с этой позиции способствует осмыслению того, что сам по себе потенциал, без определения цели его использования и наращивания, не может существовать, ибо нет смысла его выявлять, оценивать и использовать. Целевая ориентация является обязательным элементом в теории и практике управления и в нашем исследовании позволяет структурировать и научно обосновывать цели управления потенциалом хозяйствующих субъектов экономики (коммерческих организаций) в обеспечении:

- экономического роста, социально-экономического развития и повышения конкурентоспособности субъекта предпринимательской деятельности, его продукции, товаров, работ, услуг;

- повышения эффективности и развития системы общего менеджмента субъекта предпринимательской деятельности;

- повышения эффективности использования и наращивания потенциала коммерческой организации;

9) критерием полноты раскрытия экономической категории «потенциал» целесообразно рассматривать такие его элементы, которые могут быть исчислены и оценены количественно и качественно. В этой связи возрастает роль научного обоснования системы управления процессом выявления, оценки и эффективного использования производственно-экономического потенциала коммерческих организаций, что предполагает необходимость:

- систематизации и классификации видов экономического потенциала;

- обоснования показателей экономического потенциала и методов его оценки;

- обоснования и разработки методики определения величины и степени эффективного использования экономического потенциала в деятельности коммерческих организаций.

Указанные направления исследования являются предметом дальнейшего исследования.

1.2. Теоретические основы эффективного управления процессом использования производственно-экономического потенциала

Вопросам развития теоретических основ повышения эффективности использования потенциала хозяйствующих субъектов экономики уделяется в последнее время принципиальное внимание со стороны разных исследователей¹. Ознакомление с содержанием этих исследований

¹ Асаул А.Н. Интегративное управление в инвестиционно-строительной сфере / А.Н. Асаул, В.П. Грахов, под ред. д.э.н., проф. Заслуженного строителя РФ А.Н. Асаула. - СПб.: Гуманистики. -2007. -248с.; Борисов А.Н. Управление инвестиционной деятельностью предприятий территориально-строительных комплексов / А.Н. Борисов. – М.: ИТД «КноРус», 2006. – 176 с.; Друкер Питер Ф. Задачи менеджмента в XXI веке: Пер. с англ.:– М.: Издательский дом «Вильямс»,

позволяет разграничить их по следующим направлениям:

- исследование вопросов теории и методологии экономического роста во взаимосвязи с исследованием экономического потенциала на уровне национальной экономики¹;
- отражение взаимосвязи теории долгосрочного технико-экономического развития хозяйствующих субъектов экономики и использования их потенциала²;
- исследование вопроса развития потенциала³ хозяйствующих субъектов экономики⁴;
- отражение результатов исследования методических основ формирования и оценки разных видов потенциала в деятельности хозяйствующих субъектов экономики.

Последнее направление отражает результаты исследования актуальных направлений совершенствования методических основ формирования, оценки и использования разных видов потенциала в деятельности разных хозяйствующих субъектов экономики, посвященных:

- актуальным проблемам формирования, использования и оценки экономического потенциала⁵;
- совершенствованию методических основ формирования и оценки ресурсного потенциала⁶;

2000. – 272 с.; Львов Д.С. Россия: рамки реальности и контуры будущего / Д.С. Львов. – М.: Институт экономических стратегий, 2007. – 120 с.; Спирин В.С. Анализ экономического потенциала предприятия. – М.: Финансы и статистика, 1986. – 110 с.; Фишер С., Дорнбуш Р., Шмалензи Р. Экономика: Пер. с англ. со 2-го изд. – М.: «Дело ЛТД», 1993. – 864 с.; Яншин С.Н., Яншина Н.И. Некоторые аспекты анализа бюджетного потенциала муниципальных образований // Финансы и кредит. – 2003. - №5. – С. 35-41.

¹ Абыкаев Н.А. Инвестиционный потенциал и экономический рост (методологический аспект) // Экономист. – 2000. - №6. – с. 58-66.; Берсенев Н. Дорогостоящий парадокс // Строительная газета. – 2003. - №6. – С. 1,3.; Зыков А.А. Экономика и управление развитием материальной базы строительства на современном этапе: монография / А.А. Зыков; Владим. гос. ун-т. – Владимир: Изд-во Владим. гос. ун-та, 2006. – 257 с.

² Басалаева Е.В. К вопросу о развитии теории экономического потенциала // Экономический анализ: теория и практика. – 2007. - №5. – С. 45-50.; Бендиктов М.А., Фролов И.Э. Высокотехнологичный сектор промышленности России: состояние, тенденции, механизмы инновационного развития / М.А. Бендиктов, И.Э. Фролов; Центр. Экон. – мат. ин-т РАН. – М.: Наука, 2007. – 583 с.; Киршин И.А. Становление современной теории экономического роста / И.А. Киршин. – Казань: Казанский государственный университет им. В.И. Ульянова-Ленина, 2006. – 194 с.; Масленникова Н.П. Управление развитием организации. – М.: Центр экономики и маркетинга, 2002. – 304 с.; Миско К.М. Ресурсный потенциал региона: теоретические и методологические аспекты исследования. – М.: Наука, 1991. – 92 с.; Резник С.Д. Управление человеческим потенциалом современной организации. – Пенза: ПГУАС, 2004. – 102 с.; Татаркин А.И. [и др.] Научно-технологический комплекс крупнейшего города: возможности развития. – Екатеринбург: ИЭ УрО РАН, 2006. – 192 с.; Шлычков В.В. Теоретико – методологические аспекты управления ресурсным потенциалом региона: монография / В.В. Шлычков, А.Д. Арзамасцев. Е.П. Фадеева. – Йошкар-Ола: Марийский государственный технический университет, 2007. – 390 с.

³ Друкер Питер Ф. Задачи менеджмента в XXI веке: Пер. с англ.: Учеб. пособие. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2000. – 272 с.

⁴ Масленникова Н.П. Управление развитием организации. – М.: Центр экономики и маркетинга, 2002. – 304 с.; Портер М. Конкуренция: [Пер. с англ.]. – М., Киев: Изд. дом «Вильямс», 2005. – 608 с.; Спирин В.С. Анализ экономического потенциала предприятия. – М.: Финансы и статистика, 1986. – 110 с.

⁵ Воронин Ю.М., Селезнев А.З., Чередниченко Л.Г. Россия: экономический рост. – М.: Издательский дом «Финансовый контроль», 2004. – 312 с.; Грицык В.И., Космин В.В. Термины и понятия. Транспорт, строительство. Экономика, менеджмент, маркетинг. Системотехника, информатика, геоинформатика: Словарь / Под ред. В.И. Грицыка. – М.: Маршрут, 2005. – 512 с.

⁶ Спирин В.С. Анализ экономического потенциала предприятия. – М.: Финансы и статистика, 1986. – 110 с.

- исследованию методов оценки финансового потенциала¹;
- конкурентного потенциала²;
- управленческого потенциала³;
- выявлению и использованию внутри производственного производственно-экономического потенциала, резервов использования трудовых, материальных, технических и финансовых ресурсов⁴;
- совершенствованию методов анализа бюджетного потенциала⁵;
- методологии оценки конкурентоспособного потенциала⁶;
- обоснованию оценки уровня интегрального потенциала коммерческой организации⁷.

В ходе исследования направлений совершенствования теоретических и методических основ формирования, использования и оценки потенциала в деятельности хозяйствующих субъектов экономики выявлены актуальные направления исследования для разных видов потенциала – экономического, ресурсного, производственного, финансового, конкурентного и др. При этом отличительные характеристики разных видов потенциала ограничиваются обычно их наименованием, а система управления соответствующим видом потенциала не раскрывается.

Принимая во внимание, что предметом настоящего исследования является совершенствование теоретических и методических основ управления ПЭП субъектов предпринимательской деятельности, это обуславливает необходимость:

- выявления отличительных характеристик разных видов потенциалов;
- уточнения проявления сущности понятий производственного и экономического потенциалов применительно к условиям деятельности хозяйствующих субъектов экономики и раскрытия понятия «производственно-экономический потенциал»;
- выявления места и роли ПЭП среди других видов потенциала, что предполагает необходимость в классификации соответствующих видов потенциала;
- обоснования теоретических основ управления процессом формирования, эффективного использования и наращивания ПЭП субъектов предпринимательской деятельности, роста их конкурентоспособности, в достижении иных целей менеджмента;
- обоснования направлений развития теоретических основ формирования рациональной системы, управления развития производственно-экономического потенциала в области применения рациональных методов учёта, анализа, оценки, контроля, планирования и прогнозирования уровня использования производственно-экономического потенциала.

Успешное решение указанных направлений предполагает прежде всего необходимость выявления отличительных характеристик разных видов потенциала.

В справочной экономической термин «потенциал» используют обычно в сочетании с разными терминами, имеющими непосредственное отношение к деятельности разнообразных хозяйствующих субъектов экономики страны, региона, отрасли, коммерческой организации (табл. 1.2): потенциал экономический (экономический потенциал); потенциал трудовой (трудовой потенциал); потенциал производственный (производственный потенциал); потенциал научно-технический; потенциал природно-ресурсный.

¹ Бухонова С.М., Дорошенко Ю.А. Оценка эффективности и моделирование интеграционных подходов к активизации инновационной деятельности предприятия // Экономический анализ: теория и практика. – 2007. - № 9. – С. 8-19.

² Грицык В.И., Космин В.В. Термины и понятия. Транспорт, строительство. Экономика, менеджмент, маркетинг. Системотехника, информатика, геоинформатика: Словарь / Под ред. В.И. Грицыка. – М.: Маршрут, 2005. – 512 с.

³ Иноземцев В.Л. Пределы «догоняющего» развития. – М.: Экономика, 2000. – 294 с.

⁴ Глазьев С.Ю. Экономическая теория технического развития. – М.: Наука, 1990. – 232 с.

⁵ Харрод Р.Ф. К теории экономической динамики. – М., 1959. – 126 с.

⁶ Гончарова С.Н. Оценка ресурсного потенциала предприятий и интенсивность производства АПК: Монография / ООО «Азов-Печать». – Азов, 2005. – 108 с.

⁷ Лопатников Л.И. Экономико-математический словарь / Отв. ред. акад. Н.П. Федоренко. – М.: «Наука», 1987. – 509 с.

Таблица 1.2

Сравнительные характеристики общепринятых трактовок разновидностей потенциала хозяйствующих субъектов экономики

Характеристика понятия	Первоисточник
1	2
<p><i>Экономический потенциал</i> – совокупная способность экономики страны выпускать продукцию, удовлетворять запросы населения, общественные потребности, обеспечивать развитие производства и потребления.</p> <p>Экономический потенциал страны определяется ее природными ресурсами, средствами производства, трудовым и научно-техническим потенциалом, накопленным национальным богатством</p>	<p>Строительство в России. 2004: Стат. сб. / Росстат. – М., 2004. –с. 658-659;</p> <p>Экономика строительства: Учеб. пособие для студ. высш. учеб. заведений / [В.В. Бузырев и др.]; под общ. ред. В.В. Бузырева. – М.: Издательский центр «Академия», 2006. – с. 466</p>
<p><i>Потенциал, экономический</i> – совокупная способность экономики страны, ее отраслей, предприятий, хозяйств осуществлять производственно-экономическую деятельность, выпускать продукцию, товары, услуги, удовлетворять запросы населения, общественные потребности, обеспечивать развитие производства и потребления</p>	<p>Асаул А.Н., Павлов В.И., Бескиерь Ф.И., Мышко О.А. Менеджмент корпорации и корпоративное управление. – СПб.: «Гуманистика», 2006. – с. 652;</p> <p>Российский статистический ежегодник. 2005: Стат. сб. / Росстат. – 2006. –с. 613-614;</p> <p>Драгомирецкая Е.А. Экономический рост и вектор развития современной России / Под ред. К.А. Хубиева. – М.: Экономический факультет МГУ, ТЭИС, 2004. – с. 611</p>
<p><i>Экономический потенциал</i> [economic potential] – обобщенная способность экономической системы производить продукцию, решать другие задачи экономического и социального развития. Эта способность определяется состоянием, размерами и динамичностью производства, его инфраструктуры, наличием резервов, объемами природных ресурсов и других элементов национального богатства, культурно-техническим уровнем и мобильностью кадров</p>	<p>Сабитова Н.М. О понятии финансового потенциала региона и методологии его оценки // Финансы. – 2003. - №2. – с. 418</p>
<p><i>Экономический потенциал</i> – обобщенная способность экономической системы производить продукцию и услуги, решать другие задачи экономического и социального развития</p>	<p>Татаркин А.И., Романова О.А., Макаров А.В., Шалимов Л.Н., Чененова Р.И., Макарова И.В. Научно-технологический комплекс крупнейшего города: возможности развития. – Екатеринбург: Институт экономики УрО РАН, 2006. – с. 626</p>
<p><i>Производственный потенциал</i> [productive potential] - максимальный объем выпуска, который экономика может произвести при данном объеме факторов производства (труд, капитал, земля), уровне технологического прогресса и системе организации производства</p>	<p>Татаркин А.И., Романова О.А., Макаров А.В., Шалимов Л.Н., Чененова Р.И., Макарова И.В. Научно-технологический комплекс крупнейшего города: возможности развития. – Екатеринбург: Институт экономики УрО РАН, 2006. – с. 291</p>
<p><i>Потенциал, производственный</i> – 1. реальный объем производства, который возможно произвести при полном использовании имеющихся ресурсов; 2. имеющиеся и потенциальные возможности производства, наличие факторов производства, обеспеченность его определяющими видами ресурсов</p>	<p>Строительство в России. 2004: Стат. сб. / Росстат. – М., 2004. –с. 588;</p> <p>Асаул А.Н., Павлов В.И., Бескиерь Ф.И., Мышко О.А. Менеджмент корпорации и корпоративное управление. – СПб.: «Гуманистика», 2006. – 328 с.;</p>

	<p>Филипенко А.С. Экономическое развитие: цивилизационный подход / А.С. Филипенко. – М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2002. – 260 с.;</p> <p>Драгомирецкая Е.А. Экономический рост и вектор развития современной России / Под ред. К.А. Хубиева. – М.: Экономический факультет МГУ, ТЭИС, 2004. – с. 611</p>
<i>Производственный потенциал</i> – объем производства продукции при полной загрузке имеющихся производственных мощностей. Чтобы увеличить производственный потенциал, необходимо соответственно увеличить (расширить, обновить) производственные мощности	Строительство в России. 2004: Стат. сб. / Росстат. – М., 2004. – 302 с.
<i>Потенциал, трудовой</i> – возможное количество и качество труда, которым располагает общество (трудовой коллектив) при данном уровне развития науки и техники. Это – часть производственного потенциала	<p>Строительство в России. 2004: Стат. сб. / Росстат. – М., 2004. – 302 с.;</p> <p>Асаул А.Н., Павлов В.И., Бескиерь Ф.И., Мышко О.А. Менеджмент корпорации и корпоративное управление. – СПб.: «Гуманистика», 2006. – 328 с.</p>
<i>Трудовой потенциал страны, региона, предприятия</i> – располагаемые в настоящее время и предвидимые в будущем трудовые возможности, характеризующиеся количеством трудоспособного населения, его профессионально-образовательным уровнем, другими качественными характеристиками	Филипенко А.С. Экономическое развитие: цивилизационный подход / А.С. Филипенко. – М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2002. – 260 с.
<i>Потенциал фирмы аквизиторский</i> – способность формировать спрос на производимые и реализуемые фирмой товары, удержать этот спрос	Строительство в России. 2004: Стат. сб. / Росстат. – М., 2004. – 302 с.
<i>Потенциал, научно-технический</i> – совокупность кадровых, материально-технических, информационных и организационных ресурсов, предназначенных для решения стоящих перед обществом задач научно-технического развития	<p>Асаул А.Н., Павлов В.И., Бескиерь Ф.И., Мышко О.А. Менеджмент корпорации и корпоративное управление. – СПб.: «Гуманистика», 2006. – 328 с.;</p> <p>Строительство в России. 2004: Стат. сб. / Росстат. – М., 2004. – 302 с.</p>
<i>Потенциал, природно-ресурсный</i> – 1. способность природных систем без ущерба для себя (а, следовательно, и для людей) отдавать необходимую человечеству продукцию или производить полезную для него работу в рамках хозяйства данного типа; 2. в более узком экономическом понимании – доступная при данных технологиях и социально-экономических отношениях совокупность природных ресурсов	<p>Асаул А.Н., Павлов В.И., Бескиерь Ф.И., Мышко О.А. Менеджмент корпорации и корпоративное управление. – СПб.: «Гуманистика», 2006. – 328 с.;</p> <p>Строительство в России. 2004: Стат. сб. / Росстат. – М., 2004. – 302 с.</p>

Таким образом, общепринятое содержание разновидностей потенциала применительно к деятельности субъекта предпринимательства отражает его основные разновидности:

□ экономический потенциал (обобщённая способность субъекта предпринимательской деятельности производить продукцию, работы, услуги, удовлетворяющие запросы потребителей; определяется средствами производства, трудовым и научно-техническим потенциалом, наличием резервов);



Рис. 1.4. Рекомендуемый общий вид структуризации потенциала субъекта предпринимательской деятельности

□ производственный потенциал (максимальный объём выпуска, который может обеспечить субъект предпринимательства при полном использовании имеющихся ресурсов; а также определяющие виды ресурсов, как и объём производства продукции при полной загрузке имеющихся производственных мощностей);

□ трудовой потенциал (возможное количество и качество труда, которым располагает субъект предпринимательской деятельности в текущем или прогнозируемом периоде; часть производственного потенциала);

□ научно-технический потенциал (совокупность кадровых, материально-технических, информационных и организационных ресурсов, предназначенных для осуществления жизнедеятельности и развития субъекта предпринимательской деятельности).

Выявленные разновидности потенциала позволяют структурировать их так, что экономический потенциал субъекта предпринимательской деятельности включает в себя производственный, трудовой и научно-технический потенциалы. Правомерность отнесения научно-технического потенциала к экономическому определяется его ресурсной характеристикой.

Состав научно-технического потенциала, применительно к деятельности субъекта предпринимательства, правомерно представить совокупностью ресурсов: кадровых, организационных, информационных, материально-технических.

На данном этапе исследования состав экономического потенциала субъекта предпринимательской деятельности может быть структурирован (рис. 1.4) в виде производственного, кадрового и научно-технического потенциалов. Приведенная структуризация является незавершённой и требует уточнения.

Наряду с общепринятыми видами потенциала в экономической литературе рассматривается более полный состав разновидностей потенциала – ресурсный, инвестиционный, финансовый, инновационный, кадровый и другие виды. При этом в экономической литературе указывается, что зачастую один и тот же потенциал характеризуется разными определениями.

Отдельные исследователи для анализа и оценки инновационного потенциала выделяют две основные его составляющие: научно-исследовательский и ресурсный потенциалы, включая в состав последнего кадровый, финансовый, материально-технический и организационно-структурный потенциалы¹.

Всё это свидетельствует об актуальности обоснования разработки классификации видов экономического потенциала хозяйствующих субъектов экономики. Основная проблема – научное обоснование классификационных признаков разрабатываемой классификации.

Общепринятое понятие экономического потенциала определяется возможным количеством и качеством ресурсов – природных ресурсов, средств производства, трудовых ресурсов². Наряду с этим преобладают два направления исследования экономического потенциала как объекта исследования и управления³: экономический потенциал рассматривается как совокупность ресурсов хозяйствующего субъекта (ресурсное направление), а также как способность хозяйствующего субъекта осваивать и перерабатывать имеющиеся ресурсы для удовлетворения общественных потребностей (результативное направление).

Оба направления характеризуют потенциальные возможности субъектов предпринимательской деятельности, определяемые наличием ресурсов и возможностью их использования.

Позитивной оценки заслуживают направления исследований, рассматривающие экономический потенциал как совокупность ресурсов и резервов (активов, обеспеченных соответствующими источниками финансирования), что определяет возможность классификации экономического потенциала:

- по временному признаку – фактический и перспективный;
- по использованию – ресурсный и действующий.

¹ Новый экономический словарь / Под ред. А.Н. Азрилияна. – М.: Институт новой экономики, 2006. – 1088 с.

² Сабитова Н.М. О понятии финансового потенциала региона и методологии его оценки // Финансы. – 2003. - №2. – С. 63-65.

³ Спирин В.С. Анализ экономического потенциала предприятия. – М.: Финансы и статистика, 1986. – 110 с.

В ходе исследования не удалось выявить в экономической литературе какой-либо завершённой классификации видов экономического потенциала. Это обусловило необходимость разработки классификации экономического потенциала (см. табл. 1.2).

В литературе приводятся результаты исследований, в которых заявляется об использовании понятий и классификации потенциалов производственно-экономической системы применительно к деятельности строительной организации¹. Однако в действительности речь идет о перечне видов потенциала производственно-экономической системы строительной организации – рыночном, инновационном, управленческом, производственном, экономическом, экологическом, техническом, производственно-технологическом, информационном и организационном, а также авторской интерпретации каждого из них. Простое перечисление видов потенциала не дает еще никакого основания заявлять об их классификации.

Понятие «классификация» отражает²:

- отнесение объектов, элементов некоторого множества к тому или иному классу (подмножеству, элементы которого характеризуются неким существенным признаком или группой существенных признаков);

- результат этого процесса отнесения, представляющего собой систему с иерархической структурой.

Классификация как система с иерархической структурой подчиняется строгим правилам в естественных и технических науках:

- в одной и той же классификации применяется только одно основание;

- сумма подмножеств (классов) должна равняться классифицируемому множеству и ни один элемент одного подмножества (класса) не должен одновременно входить в другое подмножество (правило взаимоисключения);

- классификация должна быть последовательной: включать все ступени иерархии, без «перескакивания» через некоторые из них.

В общественных науках не всегда соблюдаются приведенные правила: зачастую классификации не имеют исчерпывающего характера; границы между классами в них размыты и неопределенны; критерии классификации являются, как правило, многомерными (одни и те же характеристики могут быть свойственны разным классам).

Поэтому главные трудности в разработке рекомендуемой классификации видов экономического потенциала хозяйствующего субъекта экономики определяются соблюдением следующих основных требований:

- стремлением к следованию строгим правилам классификации, принятым в естественных и технических науках;

- научным обоснованием классификационных признаков исследуемого явления;

- требованием практической реализации условия того, чтобы на основе разработанной классификации было возможно отнесение потенциала к определенному виду, разграничение видов экономического потенциала, что исключало бы подмену их содержания и понятий.

Разновидности экономического потенциала характеризуются и отличаются друг от друга многими признаками и параметрами. С позиции теории управления основополагающими параметрами экономической системы управления рассматриваются объект управления, субъект управления, предмет управления и цель управления.

В ходе разработки классификации видов экономического потенциала хозяйствующих субъектов экономики реализован принцип подобия, что позволило обосновать следующие классификационные признаки:

- предмет исследования и управления потенциалом хозяйствующего субъекта экономики, в качестве которого выступает экономика страны, региона, народнохозяйственного комплекса, субъекта предпринимательской деятельности, что позволяет структурировать потенциал экономи-

¹ Асаул А.Н. Теория и практика принятия решений по выходу организаций из кризиса / А. Н. Асаул, И. П. Князь, Ю. В. Коротаева; под ред. засл. строит. РФ, д-ра экон. наук, проф. А. Н. Асаула. - СПб: АНО «ИПЭВ», 2007. - 224 с.

² Лопатников Л.И. Экономико-математический словарь / Отв. ред. акад. Н.П. Федоренко. – М.: «Наука», 1987. – 509с.

ческой системы от уровня отдельного субъекта предпринимательской деятельности до уровня национальной экономики;

□ объект исследования и управления (анализ, оценка, контроль, планирование) потенциалом хозяйствующего субъекта экономики, включающий ресурсы организаций, включая скрытые и не реализованные их внутрипроизводственные резервы; это позволяет целенаправленно управлять процессом выявления потенциала, не смешивая понятия и содержание резервов и ресурсов;

□ цель использования потенциала хозяйствующим субъектом экономики, так как без определения цели использования сам процесс исследования и управления теряет смысл; выделение данного классификационного признака обусловлено необходимостью комплексного учета вопросов, находящихся на стыке теории управления (предполагает цель управления) и экономической теории (предполагает выявление эффекта и эффективности использования экономического потенциала);

□ вид внутрипроизводственной деятельности и процесса управления; обоснованность данного классификационного признака определяется тем, что для начала производства продукции, работ, услуг изначально должна быть создана субъектом предпринимательской деятельности производственная база, предполагающая наличие производственного потенциала; с учетом данного классификационного признака появляется возможность выявить такие виды экономического потенциала, которые не были выявлены ранее – организационный, управленческий, коммерческий, производственно-экономический, финансово-экономический, социальный, социально-экономический.

Разработанная в ходе исследования классификация экономического потенциала способствует:

□ более полному выявлению и восприятию видов и форм проявления экономического потенциала в деятельности хозяйствующих субъектов экономики;

□ развитию методологических основ истолкования, формирования и использования экономического потенциала в деятельности субъектов предпринимательства;

□ систематизации разных видов экономического потенциала и выявлению места и роли производственного и производственно-экономического видов потенциала как составных частей экономического потенциала субъектов предпринимательской деятельности;

□ повышению результативности управления процессом развития экономического потенциала субъектов предпринимательской деятельности.

Применительно к содержанию разработанной в ходе исследования классификации видов экономического потенциала, правомерно сделать следующие обобщения:

Таблица 1.3

Классификация видов и форм проявления экономического потенциала хозяйствующих субъектов по основным признакам, разработанная в ходе исследования

№ п/п	Признаки классификации	Наименование потенциала
1	2	3
1	Предмет исследования и управления потенциалом: Экономика страны Экономика региона Экономика народнохозяйственного комплекса Экономика субъекта предпринимательской деятельности (коммерческих организаций)	Потенциал национальной экономики Потенциал региона Потенциал народнохозяйственного комплекса - отраслевой потенциал - межотраслевой потенциал Локальный потенциал
2	Объект исследования и управления: Ресурсы субъекта предпринимательской деятельности, в том числе:	Ресурсный потенциал Потенциал материально-вещественных ресурсов
2.1	материально-вещественные ресурсы финансовые ресурсы трудовые ресурсы	Финансовый потенциал Трудовой потенциал
		Кадровый потенциал Человеческий потенциал

	организационные ресурсы	Организационный потенциал
	информационные ресурсы инвестиционные ресурсы инновационные ресурсы технологические ресурсы технические ресурсы	Информационный потенциал Инвестиционный потенциал Инновационный потенциал Технологический потенциал Технический потенциал
2.2	Скрытые и нереализованные внутрипроизводственные резервы: Использования трудовых ресурсов Использования технических ресурсов (машин и механизмов, технологического оборудования) Использования материально-вещественных ресурсов Использования финансовых ресурсов Снижения рисков	Резервы улучшения использования трудовых ресурсов Резервы улучшения использования технических ресурсов (машин и механизмов, технологического оборудования) Резервы улучшения использования материально-вещественных ресурсов Резервы улучшения использования финансовых ресурсов Резервы предупреждения рисков
3	Цель использования потенциала	
3.1	Получение прибыли	Потенциал прибыльности (рентабельности) - проекта (контракта) - субъекта предпринимательской деятельности (коммерческой организации) - продукции: товаров, работ, услуг
3.2	Экономический рост в том числе: Рост (сохранение) стоимости (капитала) Обеспечение и рост конкурентоспособности: - субъекта предпринимательской деятельности - продукции: товаров, работ, услуг Рост масштабов производства и реализации продукции: товаров, работ, услуг Рост интенсификации производства Социально-экономическое развитие коммерческой организации	Потенциал экономического роста Имущественный потенциал Потенциал конкурентоспособности субъекта предпринимательской деятельности Потенциал конкурентоспособности продукции: товаров, работ, услуг Потенциал интенсификации производства продукции: товаров, работ, услуг Социально-экономический потенциал (потенциал социально-экономического развития коммерческой организации)
	в том числе: Социальное развитие персонала	Социальный потенциал (потенциал социального развития персонала)
4	Вид деятельности, процесса	
4.1	Производственная деятельность (производственный процесс)	Производственный потенциал
4.2	Организация производства и труда (процесс организации производства и труда)	Организационный потенциал
4.3	Управленческая деятельность (процесс управления коммерческой организацией)	Управленческий потенциал
4.4	Коммерческая деятельность	Коммерческий потенциал
4.5	Производственно-экономическая деятельность	Производственно-экономический потенциал Финансово-экономический потенциал
4.6	Финансово-экономическая деятельность	
4.7	Маркетинговая деятельность	Маркетинговый потенциал
4.8	Финансовая деятельность	Финансовый потенциал
4.9	Процесс воспроизводства основных средств	Воспроизводственный потенциал

1. Содержание разработанной классификации не претендует на ее завершенность и может быть развито в дальнейшем исследовании. В частности, не все виды потенциала нашли отражение в представленной классификации, например, вид стратегического потенциала. С нашей точки зрения данный вид потенциала подпадает под классификацию форм экономического потенциала субъектов предпринимательской деятельности, что может рассматриваться предметом дальнейшего исследования.

2. В основе обоснования классификационных признаков реализован принцип подобия с методологическими основами теории управления. В частности, это позволило положить в логику обоснования классификационных признаков следующие методологические основы теории управления:

- предмет исследования и управления (от кого (из чего) исходит управление или исследование данного явления);
- объект исследования и управления (на что направлено управление или исследование);
- цель исследования и управления (предназначение, выявление, для чего осуществляется исследование и управление данным процессом).

3. Разработанная в ходе исследования классификация экономического потенциала:

- способствует развитию методологических основ в области обоснования и систематизации видов экономического потенциала субъектов предпринимательской деятельности, проявления его сущности;
- целенаправленно ориентирует менеджмент субъектов предпринимательской деятельности на управление процессом выявления, анализа, оценки и планирования использования экономического потенциала в их деятельности.

Уточнение проявления сущности потенциала и развитие теоретических основ управления экономическим потенциалом хозяйствующих субъектов экономики обуславливает необходимость обращения к проблемным вопросам выявления и использования производственно-экономического потенциала субъектов предпринимательской деятельности для их развития. Решению этой задачи подчинена логика дальнейшего исследования.

1.3. Факторы, ограничивающие производственно-экономический потенциал развития субъектов предпринимательской деятельности

Субъекты предпринимательской деятельности преследуют разные цели по наращиванию ПЭП для своего развития. В ходе исследования анализируется разновидность целевой политики строительных организаций по наращиванию объемов жилищного строительства, отвечающая интересам анализируемого региона, его населения и интересам самих строительных организаций¹. Исследование факторов, ограничивающих потенциал развития строительных организаций по наращиванию объемов жилищного строительства, предполагает комплексное исследование.

1. С позиции теории и практики маркетинга, что предполагает учет воздействия факторов:

- внешней среды, ограничивающих возможности и представляющих опасность для потенциала развития строительных организаций;
- внутренней среды, способствующих развитию как сильных, так и слабых сторон развития потенциала строительных организаций.

2. С позиции экономической теории, что предполагает исследование факторов и степени их

¹ Асаул А.Н. Теория и практика малоэтажного жилищного строительства в России / А.Н. Асаул, Ю.Н. Казаков, Н.И. Пасяда, И.В. Денисова; под ред. д.э.н., проф. А.Н. Асаула. -СПб.: Гуманистика. -2005. -563с.; Асаул Н.А. Теория и методология институциональных взаимодействий субъектов регионального инвестиционно-строительного комплекса / Н.А. Асаул -СПб.: Гуманистика. -2004. -280с.

воздействия на потенциал развития строительных организаций во взаимосвязи:

- с ограниченностью ресурсов строительных организаций (материальных, трудовых, финансовых), а следовательно, с ограниченностью их ресурсного потенциала;
- необходимостью рационального использования располагаемых ресурсов как возможного и необходимого условия наращивания ресурсного потенциала строительных организаций по увеличению объемов жилищного строительства;
- необходимостью оценки потенциала анализируемого региона по наращиванию объемов жилищного строительства.

3. С позиции теории управления экономическими системами, что предполагает исследование факторов, воздействующих на эффективность системы управления потенциалом развития строительных организаций в наращивании объемов жилищного строительства или для других целей развития.

В ходе исследования предполагается выявление ключевых факторов:

- 1) внутренней среды строительных организаций;
- 2) внешней среды в составе: микросреды, определяющих возможности и опасности во взаимодействии строительных организаций с ближайшим их окружением (конкурентами, заказчиками, поставщиками строительных материалов, изделий и конструкций и др.); макросреды, отражающей возможности и опасности для развития строительных организаций со стороны внешней среды (изменение политических, экономических, научно-технических, демографических и других условий).

Жизнеспособность и развитие строительных организаций определяется в значительной мере наличием, эффективным использованием и возможностью наращивания своего ресурсного потенциала. Деятельность организаций характеризуется проявлением трех определяющих факторов внутренней среды:

- располагаемым ресурсным потенциалом;
- степенью эффективного использования ресурсного потенциала;
- программой развития внутренней среды строительной организации, в том числе программой развития его ресурсного потенциала.

Извне на любой субъект предпринимательской деятельности воздействует также ряд факторов:

- факторы микросреды – непосредственно окружающая среда строительной организации (конкуренты, производители строительных материалов и конструкций, поставщики строительных материалов, изделий и конструкций, заказчики, инвесторы, другие участники инвестиционно-строительной деятельности);
- программа развития самой микросреды строительной организации;
- факторы макросреды (экономические, правовые, демографические, научно-технические и др.);
- программа развития макросреды.

Таким образом, указанные параметры определяют воздействием факторов внутренней и внешней среды, ограничивающих эффективность и развитие производственно-экономического потенциала строительной организации. Эта концепция положена нами в основу дальнейшего исследования ключевых факторов, влияющих на процесс формирования и результативность использования ПЭП строительных организаций по наращиванию ими объемов жилищного строительства. Исследуя факторы, воздействующие на эффективность использования и наращивание производственно-экономического потенциала строительных организаций, необходимо:

- во-первых, исходить из содержания экономической категории понятия потенциала, в том числе производственно-экономического потенциала;
- во-вторых, выявить ключевые факторы внешней и внутренней среды, ограничивающие экономический потенциал строительных организаций;
- в-третьих, выявить как возможно и целесообразно оценивать эффективность использования экономического потенциала строительной организации, ибо для оценки и управления развитием потенциала необходимы рациональные методы оценки потенциала, как и количественные критерии оценки имеющегося (располагаемого) и прогнозируемого уровня потенциала, всесторонне охватывающие параметры исследуемого потенциала.

В ходе исследования факторов нами разделяется общепринятое содержание разновидностей потенциала применительно к деятельности субъектов предпринимательства, отражающее следующие его разновидности:

□ экономический потенциал (обобщенная способность коммерческой организации производить продукцию, работы, услуги, удовлетворяющие запросы потребителей; определяется средствами производства, трудовым и научно-техническим потенциалом, наличием резервов);

□ производственный потенциал (максимальный объем выпуска, который субъект предпринимательской деятельности может обеспечить при полном использовании имеющихся ресурсов, а также его обеспеченность определяющими видами ресурсов, как и объем производства продукции при полной загрузке имеющихся производственных мощностей); здесь рассматривается как часть экономического потенциала;

□ трудовой потенциал (возможное количество и качество труда, которым располагает субъект предпринимательской деятельности в текущем или прогнозируемом периоде); рассматривается как часть экономического потенциала строительной организации;

□ научно-технический потенциал (представляет совокупность кадровых, материально-технических, информационных и организационных ресурсов субъекта предпринимательства, предназначенных для осуществления его жизнедеятельности и развития); рассматривается как часть экономического потенциала строительной организации.

Рассматриваемые разновидности потенциала позволяют структурировать их в том смысле, что экономический потенциал субъекта предпринимательской деятельности включает в себя производственный, трудовой и научно-технический потенциалы. Правомерность отнесения научно-технического потенциала к экономическому определяется его ресурсной характеристикой. Однако общепринятый состав научно-технического потенциала не вполне приемлем к деятельности строительной организации. Правомерно было бы рассматривать его общепринятое содержание в качестве организационно-управленческого потенциала строительной организации в составе: организационного потенциала, информационного потенциала и управленческого потенциала.

На данном этапе исследования это позволяет уточнить состав и структуру экономического потенциала строительной организации, который может быть изначально структурирован (рис. 1.5) в виде производственного, организационно-управленческого, финансового, трудового и в его составе социального потенциалов. Рекомендуемая структура на наш взгляд является незавершенной и требует дальнейшего уточнения.

Учитывая, что предметом исследования рассматривается производственно-экономический потенциал, то необходимо выявить не только воздействующие факторы, но и его параметры. Поэтому заслуживает внимания содержательная характеристика и показатели производственно-экономического потенциала, реализуемые в практической деятельности участниками инвестиционно-строительного комплекса Санкт-Петербурга в процессе профессиональной сертификации строительных организаций, что является предметом дальнейшего исследования.

Рекомендуемая структура экономического потенциала строительной организации может быть востребована для обоснования системы показателей управления производственно-экономическим потенциалом организации и также может быть предметом нашего дальнейшего исследования. Исследуя факторы, оказывающие воздействие на развитие производственно-экономического потенциала строительных организаций, целесообразно разграничить их на факторы внутренней и внешней среды. Факторы внешней среды проявляются в качестве факторов микро- и макросреды.

К факторам микросреды целесообразно отнести конкурентную среду, цены на потребляемые ресурсы (строительные материалы и конструкции, строительные машины и механизмы), цены на транспортные услуги, платежеспособность между участниками строительного рынка и другие факторы. К факторам макросреды следует отнести политические, экономические, правовые, демографические, культурологические, технологические и природно-географические факторы.

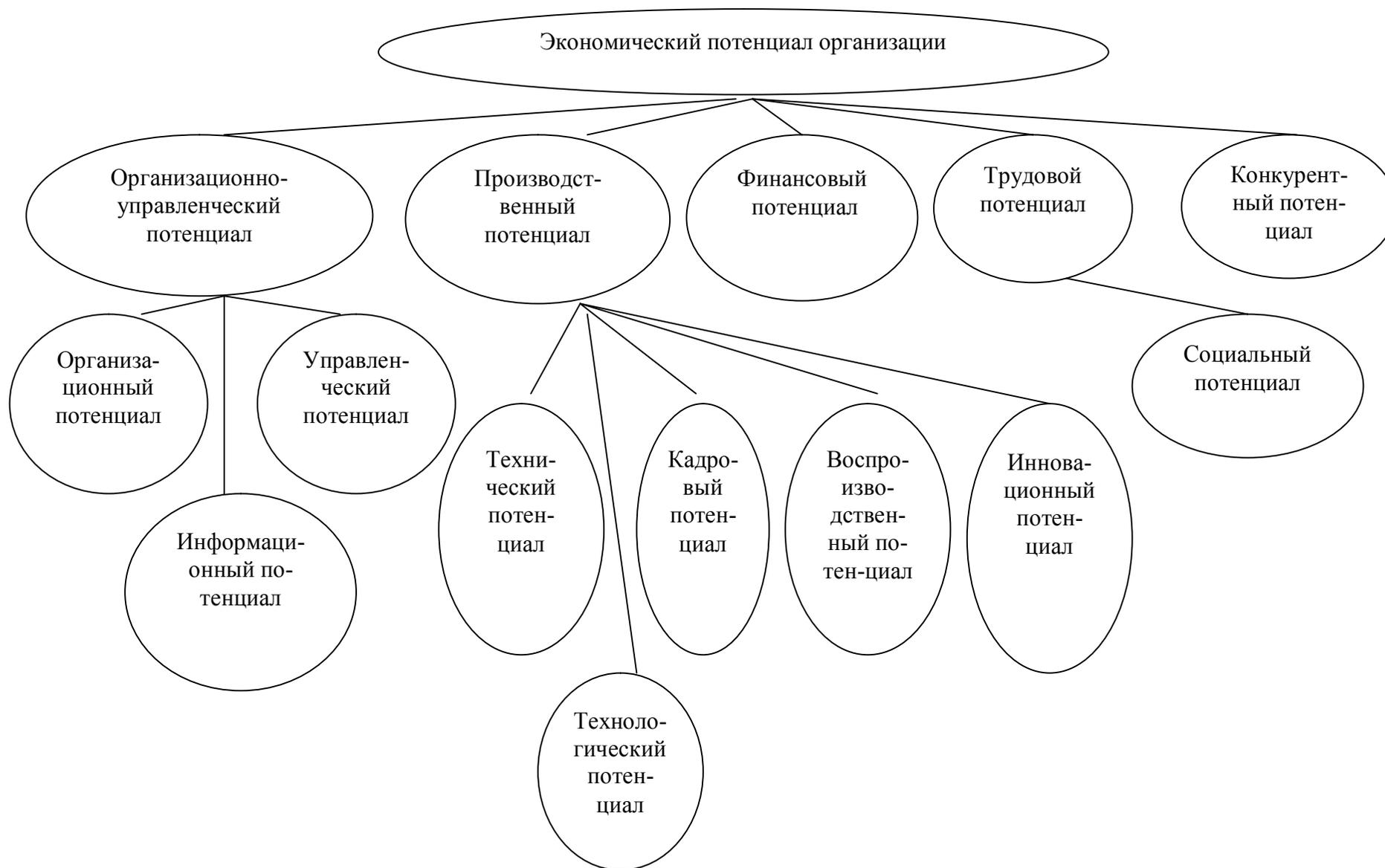


Рис. 1.5. Уточненная в ходе исследования структура экономического потенциала строительной организации

Для исследования факторов, ограничивающих производственно-экономический потенциал, нами использована статистика НИПИСтатинформ Госкомстата России, который разработал формы государственного статистического наблюдения «Обследование деловой активности строительных организаций» (форма ДАС), заполняемые ежеквартально руководителем строительной организации. В форме обследования ДАС № 9 руководителем осуществляется экспертная оценка факторов, ограничивающих производственную деятельность организации. В число таких факторов включены: недостаток заказов на работы, неплатежеспособность заказчиков, высокий уровень налогов, высокий процент коммерческого кредита, недостаток квалифицированных рабочих, высокая стоимость материалов, конструкций, изделий, нехватка и изношенность строительных машин и механизмов, конкуренция со стороны других строительных организаций, погодные условия. Именно эти факторы позволяют дать качественную оценку уровню деловой активности субъектов предпринимательской деятельности. Факторы ограничивают деловую активность строительных организаций (рис. 1.6).

Если стратегическая цель функционирования субъекта предпринимательской деятельности – динамичная, эффективное и рациональное развитие, то говорят об активной позиции организации в ведении бизнеса. Основным характеризующим такую позицию признаком является деловая активность. Динамика изменения значимости факторов, ограничивающих деловую активность строительных организаций России за 1995–2005 гг. (табл. 1.4), отражает:



Рис. 1.6. Факторы, ограничивающие деловую активность строительных организаций

Таблица 1.4

Изменение значимости факторов, ограничивающих производственно-экономический потенциал строительных организаций регионов России за 1995–2005 гг. (в % от общего числа строительных организаций)¹

	1995	2000	2004	2005	2005 г. к 2000 г., %
1	2	3	4	5	6
Высокий уровень налогов	59	81	61	47	50
Неплатежеспособность заказчиков	87	82	49	38	46
Высокая стоимость материалов, конструкций, изделий		53	45	37	70
Недостаток заказов на работы	49	29	28	17	59
Конкуренция со стороны других строительных фирм		16	36	32	200
Недостаток квалифицированных кадров	10	13	28	25	192
Нехватка и изношенность машин и механизмов	31	20	13	7	35
Высокий процент коммерческого кредита	36	14	17	11	79

□ рост значимости фактора конкуренции со стороны других строительных фирм (за 2000–2005 гг. рост в два раза);

□ рост значимости фактора – недостаток квалифицированных кадров (рост на 192 % за 2000–2005 гг.);

□ снижение значимости всех других факторов и наибольшее снижение значимости руководители строительных организаций указывают, как ни странно, на фактор нехватки и изношенности машин и механизмов (35 % – результат соотношения оценки 2005 г. к 2000 г.), в то время как удельный вес основных строительных машин, эксплуатируемых в строительных организациях с истекшим сроком службы увеличился за 1995–2005 гг. от двух до четырех раз (табл. 1.5), в частности: скреперы в 3,8 раза, тракторы в 3,4 раза, бульдозеры на тракторах в 2,6 раза, краны на пневмоколесном ходу в 2 раза, краны башенные в 1,9 раза, краны на гусеничном ходу в 1,8 раза.

Следует отметить, что за последние пять лет (2005–2009 гг.) удельный вес строительных машин с истекшим сроком службы в строительных организациях снижается (табл. 1.6).

Таблица 1.5

Динамика изменения парка основных строительных машин с истекшим сроком службы, эксплуатируемых в строительных организациях России за 1995–2005 гг.²

	Удельный вес машин с истекшим сроком службы в общем количестве машин, процентов							2005 г. к 2000 г., разы
	1995	2000	2001	2002	2003	2004	2005	
Краны на гусеничном ходу	42,4	64,1	67,9	72,6	74,1	76,1	75,7	1,8
Краны башенные	38,7	60,7	66,1	70,7	72,7	73,0	74,0	1,9
Скреперы	18,7	55,7	58,8	60,7	70,3	72,5	71,0	3,8
Краны на пневмоколесном ходу	33,0	55,0	59,6	62,6	66,0	65,5	64,6	2,0

¹ Стрелкова Л.В., Макушева Ю.А. Экономический потенциал промышленного предприятия: Монография. – Н. Новгород: Издательство ННГУ им. Н.И. Лобачевского, 2005. – 164 с.

² Россия в цифрах. 2006: Кратк. стат. сб. / Росстат. – М., 2006. – 462 с.

Бульдозеры на тракторах	22,3	51,4	53,4	56,2	56,6	57,6	57,6	2,6
Тракторы	15,6	41,4	44,6	49,6	51,5	53,1	53,5	3,4

Таблица 1.6

Основные экономические показатели деятельности строительных организаций¹

	2005	2006	2007	2008	2009
Удельный вес строительных машин с истекшим сроком службы в общем числе машин в строительных организациях, процентов:					
Экскаваторы одноковшовые	46,8	44,7	42,3	37,7	37,5
Скреперы	71,0	71,7	71,9	73,2	68,9
Бульдозеры на тракторах	57,6	56,5	54,9	52,4	52,3
Краны башенные	74,0	69,0	60,9	55,6	57,7
Краны на автомобильном ходу	49,4	47,8	46,2	42,7	42,5
Краны на пневмоколесном ходу	64,6	63,4	64,1	59,2	58,5
Краны на гусеничном ходу	75,7	73,8	70,1	68,6	69,0
Автогрейдеры	44,6	47,2	49,2	50,3	51,1

Выявленная в ходе исследования степень проявления воздействия основных факторов внешней внутренней среды (табл. 1.7) на снижение производственно-экономического потенциала строительных организаций позволяет:

- выявить основные причины, обуславливающие действие соответствующего фактора;
- проследить основные последствия влияния факторов;
- наметить основные направления по устранению негативного воздействия факторов.

Таблица 1.7

Причинно-следственные связи проявления воздействия основных факторов внешней среды, снижающих производственно-экономический потенциал строительных организаций

Факторы внешней среды	Основные причины, обусловившие действие фактора	Основные последствия действия фактора	Направления устранения негативного воздействия фактора
1	2	3	4
Неплатежеспособность заказчиков	Несовершенство механизма договорных и контрактных отношений между участниками строительства	Снижение платежеспособности строительных организаций Утрата конкурентных преимуществ для строительных организаций	Совершенствование механизма управления рисками в деятельности предприятий в комплексе мер договорных и контрактных отношений к мировым стандартам
Высокая стоимость строительных материалов, конструкций, изде-	Воздействие инфляции Высокая стоимость транспортных затрат Несовершенство ценообразования производ-	Повышение цены строительно-монтажных работ Преобладание ценовой конкуренции на рынке подрядных работ в регионе	Совершенствование механизма ценообразования и сметного нормирования строительной продукции

¹ Строительство в России 2010: Стат.сб. / Росстат. –М., 2010. -220с.

лий	ства строительной продукции		Формирование здоровой конкуренции на рынке строительных материалов
Высокий уровень налогов	Несовершенная налоговая политика государства и региона	Снижение прибыльной деятельности строительных организаций Образование задолженности организаций по налогам и сборам в бюджетную систему	Совершенствование механизма налоговой системы в сфере производства товаров, работ, услуг
Недостаток квалифицированных кадров	Разрушенная система профессионального государственного обучения рабочих	Снижение производительности труда Снижение качества работ Снижение уровня конкурентоспособности строительных организаций	Восстановление государственной системы профессиональной подготовки рабочих во взаимосвязи с развитием корпоративной системы профессиональной подготовки рабочих
Высокий процент коммерческого кредита	Высокий уровень инфляции Несовершенство кредитно-банковской системы	Недостаток инвестиций для строительства объектов и обновления технологий	Совершенствование механизма государственного вмешательства в экономику
Наращение износа парка основных строительных машин и механизмов	Недостаточный уровень финансовых средств для обновления парка строительных машин и механизмов Недостаточный уровень начисляемой амортизации Несовершенство амортизационной политики государства и предприятий Несовершенство механизма привлечения инвестиций в основной капитал на развитие производственной базы строительных организаций	Снижение производительности строительных машин и механизмов Повышение себестоимости строительной продукции Снижение качества механизированных работ Снижение прибыльности строительной организации и ее конкурентоспособности Увеличение сроков продолжительности строительства объектов	Совершенствование механизма управления воспроизводством основных фондов организаций Совершенствование механизма государственной амортизационной политики Совершенствование амортизационной политики, проводимой предприятием
Снижение инвестиций в основной капитал на развитие производственной базы строительных организаций	Несовершенство механизма привлечения инвестиций в развитие производственной базы строительных организаций	Снижение процесса воспроизводства основных средств Утрата конкурентных преимуществ подрядных организаций в качестве и сроках продолжительности строительства	Совершенствование механизма инвестирования развития производственной базы строительных организаций
Недостаточная обеспеченность собственными	Недостаточная эффективность управления финансовыми ресурсами	Необходимость привлечения кредитов и увеличение кредиторской задолженности	Совершенствование механизма управления финансовыми ресурсами

финансовыми ресурсами	ми Недостаточный уровень чистой прибыли	Снижение финансовой устойчивости организаций Увеличение рисков выполнения договорных обязательств с заказчиками и поставщиками	сами
Снижение удельного веса амортизационных отчислений в структуре себестоимости СМР	Несовершенство структуры затрат, управления процессом воспроизводства основных средств и механизма использования средств амортизации	Усугубление процесса воспроизводства основных средств Снижение конкурентоспособности в обновлении строительных машин и механизмов	Совершенствование механизма управления воспроизводством основных средств и формирования структуры затрат строительной продукции (работ, услуг)

Исследование факторов, воздействующих на развитие производственно-экономического потенциала строительных организаций, позволяет сделать следующие выводы:

1. Актуальной задачей экономической политики и стратегии роста и развития строительной организации является отыскание и применение эффективных инструментов, которые обеспечили бы использование и возможность поступательного наращивания экономического потенциала – производственного, трудового, финансового, воспроизводственного и других его разновидностей.

2. Состояние и развитие экономического потенциала строительной организации зависит от качества и эффективного использования:

- основных фондов, уровня их износа и обновления, располагаемых производственных площадей;

- качества и эффективного использования труда работников, их квалификации и опыта работы в строительстве.

3. Параметры изменения производственно-экономического потенциала строительных компаний активно используются на практике при профессиональной сертификации, удостоверяющей надежность строительных организаций, компаний производителей строительных материалов и конструкций как достаточно надежных деловых партнеров.

4. В ходе исследования выявлены ключевые факторы, ограничивающие производственно-экономический потенциал строительных организаций и намечены основные направления по устранению негативного воздействия факторов.

Исследовав факторы, негативно воздействующие на развитие ПЭП строительных организаций, позволяет сделать следующие выводы:

4.1. Актуальной задачей экономической политики и стратегии роста и развития строительной организации является отыскание и применение эффективных инструментов, которые обеспечили бы использование и возможность поступательного наращивания экономического потенциала компании – производственного, трудового, финансового, воспроизводственного, управленческого и других его разновидностей.

4.2. Общепринятая характеристика экономического потенциала хозяйствующих субъектов экономики (страны, региона, субъекта предпринимательской деятельности) включает производственный, трудовой, научно-технический и природно-ресурсный потенциалы, что не вполне адекватно производственной деятельности строительной организации. Поэтому в ходе исследования уточнена структура экономического потенциала, отражающая особенности производственной деятельности строительных организаций, занятых производством и реализацией строительной продукции, работ, услуг, а не научно-технической деятельностью. Уточненная в ходе исследования структура экономического потенциала строительной организации включает:

- производственный потенциал в составе материально-технического, воспроизводственного, трудового и кадрового потенциалов;

- организационно-управленческий потенциал в составе организационного, информационного и управленческого потенциалов;

- финансовый, трудовой и конкурентный потенциалы.

Уточненная структура экономического потенциала строительной организации не рассматривается как завершенная она может быть предметом дальнейшего исследования.

4.3. Состояние и развитие экономического потенциала строительных организаций зависит от факторов:

макросреды (экономических, правовых, демографических, политических, культурологических, научно-технических, технологических и природно-географических) и программы развития макросреды;

микросреды (непосредственно окружающей среды строительных организаций – конкурентов, производителей строительных материалов и конструкций, заказчиков, инвесторов, поставщиков и других участников инвестиционно-строительных процессов) и программы развития микросреды;

внутренней среды и программы развития внутренней среды строительной организации, в том числе программы совершенствования управления процессом выявления, оценки, использования и наращивания экономического потенциала.

4.4. Исследование факторов, ограничивающих потенциал развития строительных организаций, позволило выявить, что состояние и уровень развития их производственного потенциала в существенной мере зависит от качества и эффективного использования:

основных фондов в строительных организациях, уровня их износа и обновления, располагаемых производственных площадей;

труда работников, их квалификации и опыта работы в строительстве.

Параметры изменения производственно-экономического потенциала строительных компаний являются значимыми и активно используются на практике при профессиональной сертификации, удостоверяющей надежность строительных организаций и компаний производителей строительных материалов и конструкций как достаточно надежных деловых партнеров.

4.5. В ходе исследования выявлены ключевые факторы, ограничивающие производственно-экономический потенциал строительных организаций:

нарастание конкуренции со стороны других строительных организаций (роль и значимость данного фактора возросла в два раза за период 2005–2010 гг. в целом по строительным организациям страны; это отражает актуальность значимости повышения уровня конкурентного потенциала строительных организаций, функционирующих на региональных рынках подрядных работ, в том числе рынке жилищного строительства.

недостаток квалифицированных кадров возрос в 1,9 раза за период 2000–2010 гг., что свидетельствует об утрате потенциала человеческого фактора и необходимости принятия радикальных мер по устранению этого негативного фактора; по структуре потенциала численности работников, занятых в строительстве (по отношению к общей численности, занятых в экономике), Россия по данным за 2009 г.¹ занимала сравнительно равную позицию по отношению к странам с развитой рыночной экономикой (Россия – 6,8 %, США – 7,7 %, Германия – 7,7 %, Франция – 6,7 %, Финляндия – 6,2 %, Швеция – 5,7 %), что свидетельствует об относительно равном количественном, но разном качественном уровнях использования человеческого потенциала в строительных организациях строительной отрасли России.

5. В ходе исследования выявлены ключевые факторы, оказывающие наиболее существенное воздействие на снижение производственно-экономического потенциала строительных организаций:

5.1. Факторы внешней среды: высокий уровень налогов, неплатежеспособность заказчиков, высокая стоимость строительных материалов и конструкций, высокий процент коммерческого кредита, недостаток в квалифицированных кадрах, имеющих опыт работы в строительстве.

5.2. Факторы внутренней среды:

нарастание износа парка основных строительных машин и механизмов, что снижает производительность труда строительных организаций в производстве строительно-монтажных работ, в том числе ограничивает потенциал наращивания объемов жилищного строительства, а также уве-

¹ Строительство в России 2010.: Стат. сб. / Росстат. – М., 2010. – 220 с.

личивает уровень потенциала производственного травматизма и снижает степень конкурентного потенциала строительных организаций, что свидетельствует об актуальности решения проблемы их воспроизводственного потенциала;

□ недостаточный уровень инвестиций в основной капитал на развитие производственной базы строительных организаций (следует отметить, что удельный вес инвестиций на развитие их производственной базы в процентах от общего объема инвестиций с 2005 по 2009 гг. постоянно увеличивается, как и рост объемов СМР за этот период в 2,2 раза¹, что недостаточно для модернизации экономики²;

□ снижение удельного веса амортизационных отчислений в структуре себестоимости СМР, что снижает потенциал воспроизводства основных фондов строительных организаций и предполагает совершенствование управления процессом воспроизводства основных фондов;

□ недостаточный уровень потенциала строительных организаций в их обеспеченности собственными финансовыми ресурсами для производственной деятельности, который обуславливает необходимость в привлечении кредитов в комплексе мер совершенствования механизма управления финансовыми ресурсами.

6. Исследование факторов, ограничивающих производственно-экономический потенциал строительных организаций, позволило выявить причинно-следственные связи проявляемого воздействия основных факторов внешней и внутренней среды, что позволяет комплексно анализировать проявление основных причин, обусловивших воздействие факторов, выявлять последствия действия факторов и определять актуальные направления по устранению их негативного воздействия.

1.4. Проблемные вопросы эффективного управления производственно-экономическим потенциалом субъектов предпринимательской деятельности

Основная экономическая проблема, с которой сталкивается любое общество, заключается «...в конфликте между фактически неограниченными человеческими потребностями в товарах и услугах и ограниченными ресурсами, которые могут быть использованы для удовлетворения этих потребностей»³. Эта проблема особенно актуальна для производственных предприятий. Ограниченность в располагаемых ресурсах побуждает субъектов предпринимательской деятельности не только к решению проблемы эффективного использования, но и необходимости совершенствования методов управления развитием своего ресурсного потенциала для обеспечения своей жизнедеятельности и возможности дальнейшего развития предпринимательской деятельности. Стремление компаний к обеспечению жизнедеятельности и дальнейшего своего развития в условиях ограниченности в располагаемых ресурсах побуждает их к непрерывному поиску ответов на решение основных проблемных вопросов:

- что производить (какие товары и услуги должны быть произведены и в каком количестве);
- как производить (каким образом эти товары и услуги должны быть произведены);
- для кого производить (для кого должны быть произведены эти товары и услуги).

Поиск ответов на эти проблемные вопросы усугубляется изменениями в рыночной среде ведения предпринимательской деятельности, что побуждает менеджеров к изменениям в организации. Это проявляется в изменении методов управления предпринимательской деятельности, в формах и

¹ Строительство в России. 2010.: Стат.сб. / Росстат. –М., 2010. –С.11, -С.176.

² Асаул А.Н. Модернизация экономики на основе технологических инновации / А.Н. Асаул [и др.]. -СПб: АНО ИПЭВ. -2008. -С.606.

³ Мескон М.Х., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента / Общ. ред. и вступ. ст. Л.И. Евенко: Пер. с англ. – М.: «Дело», 2002. – 701 с.

методах взаимоотношений между участниками предпринимательской деятельности как реальное отражение непрерывных изменений во внешней среде и способности менеджмента компании своевременно к ним адаптироваться. В этих условиях усиливается необходимость совершенствования методов повышения эффективности управления предпринимательской деятельностью организаций, включая управление процессом их развития и, в частности, управление процессом развития их ресурсного потенциала. Непрерывные процессы изменений происходят в разных сферах внутренней среды организаций – в изменении технологий, методов ведения предпринимательской деятельности, форм и методов управления производством и ресурсами, в управлении инновационными и информационными процессами и иных формах изменений, как ответная реакция на изменения внешней среды¹. Поэтому все более значимым является поиск правильных ответов на основные актуальные вопросы:

- как правильно вести предпринимательскую деятельность в условиях постоянных изменений во внешней среде и постоянной ограниченности в располагаемых ресурсах;
- как и когда необходимо осуществлять перемены в своей деятельности, чтобы своевременно и эффективно адаптироваться к новым условиям рыночных отношений;
- как своевременно предвидеть перемены на рынке, как эффективно ими управлять и более эффективно и быстрее конкурентов их внедрять.

Поиск рациональных ответов на эти проблемные вопросы во многом определяется эффективным управлением изменениями, в том числе скоростью реакции на изменения внешней среды, способностью меняться эффективно. Важнейшими условиями успешного управления изменениями в деятельности субъектов предпринимательства являются:

- способность менеджмента компании к быстрой адаптации к изменениям внешней среды, влияющих на возможность получения заказов, освоения новых сегментов рынка, работ, услуг, на изменения конкурентной среды;
- правильный выбор целей и стратегий развития компании, умение менеджеров быстрее и эффективнее конкурентов реализовать рациональную стратегию развития;
- понимание того, как персонал компании реагирует на изменения и готов их поддержать;
- реализацию мер по развитию способности менеджеров компании управлять изменениями.

Для успешной идентификации проблемных вопросов в области управления процессом развития ресурсного потенциала в деятельности субъектов предпринимательской деятельности предлагается использовать эффект сопряженности проблемных вопросов, отражаемых с позиции экономической теории и практики стратегического управления процессом развития ресурсного потенциала компании, занимающейся строительством (табл. 1.8).

¹ Асаул А.Н. Менеджмент корпорации и корпоративное управление / А.Н. Асаул, В.И. Павлов, Ф.И. Бескиерь, О.А. Мышко -СПб.: Гуманистика. -2006. -328с.; Асаул А.Н. Оценка конкурентных позиций субъектов предпринимательской деятельности / А.Н. Асаул, Х.С. Абаев, Д.А. Гордеев. -СПб. АНО ИПЭВ. -2007. -271с.; Асаул А.Н. Теория и практика принятия решений по выходу организаций из кризиса / А. Н. Асаул, И. П. Князь, Ю. В. Коротаева; - СПб: АНО «ИПЭВ», 2007. - 224 с.; Асаул А.Н. Закономерности и тенденции развития современного предпринимательства / А.Н. Асаул [и др.] -СПб.: АНО ИПЭВ. -2008. -280с.; Асаул А.Н. Снижение транзакционных затрат в строительстве за счет оптимизации информационного пространства / А.Н. Асаул, С.Н. Иванов -СПб.: АНО ИПЭВ. -2008. -300с.; Асаул А.Н. Создание знания и информационной инфраструктуры субъектов предпринимательства / А.Н. Асаул [и др.] -СПб.: АНО ИПЭВ, -2010. - 254с.

Идентификация проблемных вопросов в области стратегического управления процессом развития ресурсного потенциала строительной организации

Основные проблемы экономики, трактуемые с позиции экономической теории	Основные экономические проблемы с позиции обеспечения жизнедеятельности и развития строительных организаций	Авторская концепция отражения проблемных вопросов в управлении развитием ресурсного потенциала строительных организаций
1	2	3
Что , какие товары и услуги должны быть произведены и в каком количестве?	Что строить? Почему необходимо строить именно это, именно сегодня и в каком объеме? Что необходимо развивать в сфере производства и управления?	Что и с какой целью развивать? Какие нужны перемены? Что изменять в структуре и качестве ресурсного потенциала организации в целях более эффективного управления производством строительной продукции и изменениями в способе ведения предпринимательской деятельности?
Для кого должны быть созданы объекты недвижимости, произведены товары и услуги?	Кто будет потребителем производимой строительной продукции, работ, услуг? Для кого строить, кто будет потенциальным заказчиком, инвестором?	Что выбрать объектом управления развитием ресурсного потенциала организации (систему управления, целевую политику, стратегию, персонал и т.д.)?
Как , каким образом должны быть созданы объекты недвижимости, произведены товары и услуги?	Как строить, какие строительные технологии применять? Как управлять развитием организации в повышении удовлетворения потребностей потребителей в строительной продукции, работах, услугах?	Как эффективно управлять развитием ресурсного потенциала строительной организации? Какие методы, критерии и показатели применять? Как эффективно управлять процессом внедрения изменений?
По какой цене осуществлять реализацию объектов недвижимости, товаров и услуг?	Как и какие альтернативные ценовые политики развивать и применять при производстве и реализации строительной продукции, работ, услуг?	Как обеспечить рациональное соотношение цены, затрат (ресурсов) для реализации проекта развития ресурсного потенциала организации?
Как обеспечить конкурентоспособность объектов недвижимости, товаров и услуг?	Как обеспечить управление развитием конкурентоспособности организации, ее строительной продукции, работ, услуг?	Как обеспечить конкурентные преимущества организации в результате управления процессом развития ее ресурсного потенциала?

Идентификация основных проблемных вопросов в области управления процессом развития ресурсного потенциала субъекта предпринимательской деятельности, работающего в строительстве, позволяет:

- в максимальной мере идентифицировать их содержание с основными проблемами экономики субъекта предпринимательской деятельности с точки зрения экономической теории и практики менеджмента обеспечивая общепризнанную систематизацию для структурирования исследуемого состава проблемных вопросов;
- выявить актуальные направления по созданию системы управления процессом развития ресурсного потенциала компании, призванной своевременно реагировать и адаптироваться в соот-

ветствии с требованиями и возможностями внешней и внутренней среды;

- идентифицировать проблемные вопросы управления процессом развития ресурсного потенциала субъекта предпринимательской деятельности с управлением процессом изменений как в способе ведения предпринимательской деятельности, так и в структуре и качестве ресурсного потенциала;

- отслеживать по мере перехода от левой колонки таблицы к правой, как изменяются возможности по реализации потенциала управления субъектами предпринимательской деятельности, справляться с необходимым процессом изменений;

- более четко осознавать менеджерами компании, что выявление только проблемных вопросов необходимости перемен уже недостаточно; необходимо эффективное управление процессом внедрения изменений и развитие способности менеджеров управлять этими изменениями;

- реализовать возможность системного восприятия проблемы управления процессом развития ресурсного потенциала компании, что позволяет сформировать более точное представление о потребностях ограничениях комплекса взаимосвязанных изменений для обоснования концепции управления развитием ресурсного потенциала.

В ходе решения задачи в соответствии с выбранным подходом разработана концептуальная модель структуризации проблемы стратегического управления развитием ресурсного потенциала субъекта предпринимательской деятельности.

Трактовка понятия концептуальной модели:

- это способ предварительного, приближенного представления об исследуемом процессе управления развитием ресурсного потенциала;

- принципиальная основа реализации различными средствами посредством моделирования, обоснования принципов (экономико-правовыми, организационными, инвестиционными и другими средствами) решения поставленной задачи;

- логическая схема, отражающая качественные категории исследуемого процесса, его наиболее существенные параметры и взаимосвязи между ними.

Для правильного понимания решаемой задачи важное значение имеет исходная концепция, первичным элементом которой рассматривается слабоструктурированность проблемы – качественная и не вполне поддающаяся детальному количественному анализу решаемая проблема. Поэтому необходимость и возможность выявления качественных характеристик этой задачи предполагает целесообразность обращения к качественному анализу проблемы – ее структуризации.

Основные положения разработанной концептуальной модели (рис. 1.7) отражают три составных этапа в структурировании проблемы:

- применение элементов системного анализа, что предполагает, во-первых, следование общим принципам исследования сложных объектов управления с учетом их системного характера, а во-вторых, приспособление методологии исследования к объекту управления, предусматривающей выделение его как самостоятельной системы управления с учетом последующей ее структуризации;

- представление процесса организации по структуризации исследуемой проблемы, включающего такие основные этапы, как постановка общей задачи, кратко- и долгосрочных целей и определение критериев для изучения и управления исследуемым объектом управления; выделение системы управления ресурсным потенциалом как подсистемы общего менеджмента компании; разработка модели исследуемой системы управления развитием ресурсного потенциала субъекта предпринимательской деятельности;

- осуществление структуризации параметров моделируемой системы управления развитием ресурсного потенциала субъекта предпринимательской деятельности, что предполагает необходимость выявления параметров внешней среды и учета степени их воздействия на систему управления; выявление параметров управляющих воздействий внутренней среды; выявление параметров внутреннего состояния моделирующей системы управления.



Рис. 1.7. Модель структуризации проблемы управления развитием ресурсного потенциала субъекта предпринимательской деятельности

Содержательная качественная сторона концептуальной модели структуризации проблемы со-

стоит в следующем:

Во-первых, управление развитием ресурсного потенциала субъекта предпринимательской деятельности рассматривается достаточно сложной системой, являющейся подсистемой более общей системы управления компанией. Отсюда важен тезис об иерархической природе системы и определенной степени самостоятельности данной системы.

Во-вторых, модель структуризации проблемы отражает необходимость учета тезиса «ограниченности ресурсов» на этапе функционирования и развития субъекта предпринимательской деятельности. Смысл этого тезиса состоит в том, что, решая любую производственную задачу, приходится оперировать в каждый момент только определенным (ограниченным) количеством ресурсов и, следовательно, если они предназначены для достижения одной цели, то неизбежно переходят от другой. Поэтому, решая частную задачу по наращиванию ресурсного потенциала компании, важно преследовать её общие цели.

В-третьих, принципиальная необходимость согласования главной цели развития компании и частной задачи – развития её ресурсного потенциала. Цели развития ресурсного потенциала компании не должны задаваться экзогенно (воздействием внешних факторов по отношению к моделируемой системе управления); их формирование должно быть внутренним процессом, включенным в процесс управления развитием самой компании как адаптивной системы.

В-четвертых, признание допустимости и возможности соизмерения получаемого эффекта в процессе развития ресурсного потенциала с точки зрения того вклада, который он вносит в реализацию цели успешного функционирования и развития субъекта предпринимательской деятельности. Этот тезис – следствие проявления принципа обязательности единства и взаимодействия управления процессом развития субъекта предпринимательской деятельности и управления развитием его ресурсного потенциала.

В-пятых, важным условием успешного функционирования и развития субъекта предпринимательской деятельности является следование со стороны его менеджмента основным принципам, которые должны обязательно применяться, чтобы достигать этого успеха. Поэтому надо убедиться в том, что все те принципы или нормы, которые обосновываются и используются в управлении процессом развития ресурсного потенциала, совместимы с этими основными принципами.

В-шестых, требуется осмысление того, что управление развитием ресурсного потенциала субъекта предпринимательской деятельности является составным элементом процесса управления изменениями, так как те компании, которые не сумели измениться своевременно и эффективно и успешно адаптироваться к новым условиям, не смогли выдержать давления конкурентов и требования рынка. Поэтому успешная деятельность субъектов предпринимательской деятельности будет в первую очередь определяться их изменением предвидеть перемены, управлять ими и эффективно их внедрять. Этими условиями определяется актуальность проблемы эффективного управления развитием ресурсного потенциала компаний, что предполагает актуальность совершенствования методов стратегического управления развитием их потенциала и обоснования критериев и показателей оценки эффективности управления развитием ресурсного потенциала.

Все указанные обстоятельства целесообразно учитывать при разработке теоретических и прикладных аспектов в решении проблемы формирования рациональной системы стратегического управления процессом развития ресурсного потенциала субъектов предпринимательской деятельности для обеспечения их успешной жизнедеятельности и развития.

Обращение к проблемным вопросам определения и использования производственно-экономического потенциала субъектов предпринимательской деятельности выявило актуальность комплексного решения проблемных вопросов в области:

- управления развитием строительных организаций, как способ реализации целей – сохранения организации, установления баланса целей для управления развитием, осуществления инновационной деятельности и приближения потенциала организации к инновационному потенциалу¹;
- экономическим ростом и развитием строительных организаций по наращиванию темпов и объемов строительства на основе эффективного управления процессом использования и развития

¹ Масленникова Н.П. Управление развитием организации. – М.: Центр экономики и маркетинга, 2002. – 304 с. (с. 291-292)

их производственно-экономического потенциала.

Поэтому к числу проблемных вопросов управления производственно-экономическим потенциалом субъектов предпринимательской деятельности целесообразно отнести:

- обоснование актуальных направлений совершенствования управления развитием производственно-экономического потенциала субъектов предпринимательской деятельности;
- комплексное исследование и оценка состояния и использования ресурсного потенциала, разработка путей повышения эффективности его использования;
- разработку методических основ оценки производственно-экономического, в том числе ресурсного потенциала, их влияния на повышение уровня интенсификации производства продукции, работ, услуг;
- обоснование направлений стратегического развития производственно-экономического, в том числе ресурсного потенциала субъектов предпринимательской деятельности;
- совершенствование методики анализа и оценки производственно-экономического, в том числе ресурсного потенциала субъектов предпринимательской деятельности;
- обоснование параметров производственно-экономического, в том числе ресурсного потенциала субъектов предпринимательской деятельности для целей эффективного управления потенциалом (анализа, оценки, учета, контроля и планирования);
- обоснование направлений совершенствования организационно-экономического механизма развития производственно-экономического потенциала субъектов предпринимательской деятельности.

Таким образом, обобщая результаты, можно сделать следующие выводы:

1. Идентифицированы проблемные вопросы в области управления процессом развития ресурсного потенциала в их взаимосвязи с основными проблемами экономики субъектов предпринимательской деятельности.
2. Предложена концептуальная модель структуризации проблемы стратегического управления развитием ресурсного потенциала субъекта предпринимательской деятельности, ориентированная на обеспечение его успешной жизнедеятельности и развития.
3. Выявлены актуальные проблемные вопросы управления развитием ПЭП субъекта предпринимательской деятельности.

1.5. Основные направления повышения эффективности управления потенциалом экономического роста и развития строительных организаций

В ходе исследования выявлено, что главная современная проблема в сфере жилищного строительства – чрезвычайный дефицит предложения жилья. Для успешного решения этой проблемы необходимы радикальные меры со стороны государства, региональных и инвестиционно-строительных комплексов. Необходимы кардинальные меры по наращиванию потенциала материально-технических, трудовых и финансовых ресурсов для реализации темпов жилищного строительства. Все это сопряжено с решением комплекса проблем экономического, организационно-технического, правового и социального характера.

Основным направлением сокращения дефицита предложения на рынке жилья следует рассматривать увеличение объемов жилищного строительства, что предполагает¹:

- разработку и реализацию программы по развитию материально-технической базы строительства, позволяющей наращивать объемы производства отечественных строительных материалов, изделий и конструкций с переходом на более высокий уровень технического оснащения;
- решение проблемы обновления основных производственных фондов организаций выпускающих строительные материалы и конструкции, а также подрядных организаций;

¹ Асаул А.Н. Теория и практика малоэтажного жилищного строительства в России / А.Н. Асаул, Ю.Н. Казаков, Н.И. Пасяда, И.В. Денисова -СПб.: Гуманистика. -2005. -563с.

□ разработку и реализацию новых программ строительства жилых домов с применением новых строительных материалов и технологий, позволяющих снижать сроки строительства и себестоимость жилищного строительства;

□ решение проблемы ускорения и увеличения отдачи капитальных вложений в инвестиционно-строительной сфере, в том числе и в секторе жилищного строительства, что позволит сократить слишком продолжительный инвестиционный процесс.

Указанные перспективные направления дальнейшего развития отечественного жилищно-гражданского строительства отражают практические меры повышения эффективности ресурсного потенциала инвестиционно-строительного комплекса.

Значительные возможности инвестиционно-строительных комплексов регионов России определяются потенциалом сокращения сроков основных этапов инвестиционно-строительного процесса в результате повышения эффективности реализации инвестиционно-строительных проектов промышленно-гражданского и жилищного строительства.

Инвестиционно-строительный комплекс региона представляет совокупность субъектов инвестиционно-строительной деятельности, взаимодействие которых определяется организационными, технологическими и экономическими связями, проявлением собственных экономических интересов в процессе создания продукции жилищного строительства. Успешное функционирование региональных инвестиционно-строительных комплексов страны в целом предполагает следование принципу эффективности. Реализация данного принципа – рациональное использование государственных, общественных и частных инвестиций как важнейшего фактора формирования национального богатства. Следованию принципу эффективности отвечает радикальное снижение продолжительности инвестиционно-строительного процесса в отечественной практике промышленно-гражданского строительства. В инвестиционно-строительной сфере эффективная деятельность участников инвестиционно-строительного комплекса (инвесторов, заказчиков, подрядчиков, других участников) может быть оценена в результате применения различных критериальных оценок. Наиболее предпочтительными целесообразно рассматривать наращивание потенциала:

- в области ускорения отдачи инвестиций, размещаемых в основной капитал;
- рационального расходования инвестиций;
- сокращения продолжительности инвестиционно-строительного процесса.

Указанные направления можно рассматривать как радикальные меры повышения уровня эффективности использования инвестиционно-строительного потенциала участников инвестиционно-строительной деятельности страны и анализируемого региона. Важнейшей задачей экономики инвестиционно-строительного комплекса региона является ускорение строительства и ввода в действие производственных мощностей и объектов жилищного строительства, объектов инфраструктуры, выявление и решение проблемных вопросов обеспечения эффективной инвестиционно-строительной деятельности. Сложившаяся негативная практика в России в сфере инвестиционно-строительной деятельности свидетельствует о слишком продолжительных этапах инвестиционно-строительного процесса относительно прогрессивной зарубежной практики. По данным российских аналитиков¹, продолжительность этапов инвестиционно-строительного процесса (табл. 1.9) по сравнению с практикой США превышает:

- на стадии проектирования (включая предпроектную стадию – проведение изыскательских работ) в 3–5 раз;
- строительства (включая новое строительство, реконструкцию, расширение) в 2,5 раза;
- ввода и освоения производственных мощностей (выхода на проектную мощность) потери составляют 1,5–2 года (в зарубежной практике отсутствует стадия ввода и освоения производственных мощностей – процесс ввода и освоения мощностей является заключительным составным этапом строительства).

¹ Берсенев Н. Дорогостоящий парадокс // Строительная газета. – 2003. - №6. – С. 1,3.

Сравнительная продолжительность инвестиционно-строительного процесса в российской и зарубежной практике

Этапы инвестиционно-строительного процесса	Средняя продолжительность в годах		Уровень превышения (гр.3 к гр.2)
	Практика по аналогам США	Практика по аналогам России	
1	2	3	4
Проектирование (включая предпроектную стадию)	0,6-1,0	3-3,5	3-5 раз
Строительство (реконструкция, расширение, новое строительство)	1,4-2	3,5-5	2,5 раза
Ввод и освоение мощностей	-	1,5-2	1,5-2 раза (потери)
Итого:	2-3	8-10,5	3,5-4 раза

Сравнительные данные превышения продолжительности инвестиционно-строительных процессов в отечественной практике, относительно зарубежной, достигают трех-, четырехкратного размера. Таков фактический уровень конкурентоспособности инвестиционно-строительных процессов в отечественной практике по их продолжительности, который является первопричиной и более низкой конкурентоспособности обновляемой продукции на вновь вводимых производственных мощностях. Низкая конкурентоспособность российской экономики по продолжительности инвестиционно-строительных процессов отражает тем самым более низкую конкурентоспособность по срокам окупаемости инвестиционно-строительных проектов. При ориентации на общепринятую в странах с развитой рыночной экономикой норму доходности инвестиционных проектов (IRR) в размере 15 % срок их окупаемости ориентирован в среднем на 6,7 года. Для российской практики средний срок окупаемости инвестиций в основной капитал находится в диапазоне 13–30 лет, что снижает среднюю норму доходности инвестиционно-строительных проектов от трех до семи процентов. Тем самым, уровень средней нормы доходности проектов в российской практике является заниженным в 2–5 раза, по сравнению со средней нормой доходности проектов в странах с развитой рыночной экономикой. Подобная негативная отечественная практика низкого уровня использования инвестиционно-строительного потенциала:

- приводит к значительным финансовым потерям для региональных и инвестиционно-строительного комплексов и экономики страны в целом;
- не способствует процессу активизации привлечения иностранных инвестиций в российскую экономику;
- снижает уровень конкурентоспособности инвестиционно-строительных проектов и, как следствие, не способствует росту конкурентоспособности отечественной промышленной продукции и компаний.

Поэтому уровень используемого потенциала в инвестиционно-строительной сфере России относительно передовой зарубежной практики является существенно заниженным и оценивается:

- по срокам окупаемости инвестиций в 2–4,5 раза ниже (13–30 лет против 6,7 года);
- обновляемой техники и технологий при реализации инвестиционно-строительных проектов в 2–3 раза (5–7 лет против 12–15).

В зарубежной практике инвестиционные проекты, превышающие по срокам обновляемой техники и технологий 5–7 лет, считаются экономически убыточными, так как отражают высокий уровень морального и физического их старения еще на начале строительства производственных объектов. Тем самым отбор конкурентных проектов с быстрыми сроками обновляемой техники и технологий обеспечивает наиболее благоприятные условия по ускорению процесса обновления продукции в компаниях, реализующих эффективные проекты. Это позволяет им трансформировать свое управление в процессе внедрения нововведений, обеспечивая ежегодно до 25 % продаж сво-

ей продукции, выпущенной на рынок за предыдущие 4–5 лет¹.

Такова причинно-следственная связь между реализацией эффективных проектов и конкурентоспособностью компаний, осуществляющих их инвестирование и внедрение. Подобная практика является актуальной для отечественных производителей, инвесторов, заказчиков, побуждающая уделять серьезное внимание ускорению инвестиционно-строительного процесса. Поэтому правомерен вопрос – что необходимо предпринять для радикального сокращения срока продолжительности инвестиционного процесса в отечественной практике?

Первоочередными мерами следует считать:

уход от неприемлемого подхода по одобрению государственным заказчиком дорогостоящего проекта с длительным сроком окупаемости;

введение правила обязательной комплексной экспертизы инвестиционных проектов, исключив тем самым предоставление материалов без раздела «Эффективность инвестиций»;

исключение негативной практики проведения сугубо технической экспертизы инвестиционных проектов, являющейся недопустимой со стороны зарубежных проектировщиков, инвесторов и бизнесменов;

применение жесткого правила в соблюдении требований методических рекомендаций оценки эффективности реализации инвестиционных проектов, положительно апробированных в международной практике и предусматривающих не только разработку конкурентоспособных инвестиционных проектов, бизнес-планов, концепций и целевых программ социально-экономического развития субъектов предпринимательской деятельности, региона, страны, но и сравнение альтернативных (взаимоисключающих) инвестиционных проектов, их вариантов и сравнение экономических последствий при выборе предпочтительного варианта, а также оценку эффективности участия субъектов предпринимательства в инвестиционном проекте и принятие экономически обоснованных решений об изменениях в ходе реализации инвестиционного проекта по результатам экономического мониторинга;

использование передового зарубежного опыта поэтапной разбивки инвестиционного промышленного проекта на прединвестиционный, инвестиционный и эксплуатационный. Это позволяет, во-первых, исключить продвижение проекта без проверки или представления альтернативных решений, во-вторых, позволяет исключить неудачные варианты проекта, в-третьих, гарантирует упрощение получения заключения по проекту;

совмещение проектных и строительных работ (строительные работы могут быть начаты при 30–40 % готовности проекта, что позволяет сократить инвестиционный цикл до двух лет и снизить стоимость строительства до 25 %. Но самое главное – позволит запускать объект на полную проектную мощность к моменту окончания строительных работ по проекту, а это позволило бы в конечном итоге исключить, как в зарубежной практике, этап инвестиционного процесса – ввод и освоение производственных мощностей из состава инвестиционного процесса и сократить, тем самым, продолжительность инвестиционного процесса);

следование принципу здравого смысла (при превышении фактической стоимости строительства против его сметной стоимости по проекту на ранней стадии его реализации на десять и более процентов, необходим полный пересмотр проекта, вплоть до остановки строительства, что позволяет сэкономить значительные средства);

ужесточение государственного контроля за расходованием и отдачей государственных и муниципальных капитальных вложений посредством использования экономико-организационных механизмов проведения подрядных конкурсов, включающих в себя последовательность конкурсных процедур, технологию обоснования цены конкурсных предложений, а также средства информационного обслуживания в составе инфраструктурных составляющих процесса, реализации маркетингоориентированной концепции государственного строительного заказа².

Реализация указанных мер направлена на сокращение продолжительности инвестиционного

¹ Асаул А.Н. Модернизация экономики на основе технологических инноваций / А.Н. Асаул [и др.]. -СПб: АНО ИПЭВ. -2008. -С.606.

² Асаул А.Н. Государственное предпринимательство в строительстве (государственный строительный заказ) / А.Н. Асаул, В.А. Кошечев -СПб.: АНО ИПЭВ. -2009. -300с.

процесса и ускорение отдачи капитальных вложений. Практическая реализация указанных мер является важным потенциалом экономического роста и развития региональных инвестиционно-строительных комплексов, в том числе строительных организаций, так как направлена на повышение уровня конкурентоспособности в освоении этапов инвестиционно-строительного процесса, ускорение отдачи капитальных вложений и наращивание объемов жилищного строительства.

Основная задача этого параграфа – обоснование основных направлений совершенствования управления экономическим ростом и развитием строительных организаций за счет рационального использования и наращивания их производственно-экономического потенциала. Решение этой задачи предполагает обоснование теоретических, методологических и прикладных направлений совершенствования управления процессом рационального использования и наращивания производственно-экономического потенциала в деятельности строительных организаций.

Среди теоретических и методологических положений, которые могут быть раскрыты применительно к проведенному исследованию, можно выделить:

- 1) реализацию системного и комплексного подходов к решению поставленной задачи;
- 2) обоснование методологических принципов и их применимость в решении поставленной задачи;
- 3) оценку взаимосвязи решаемой задачи с другими науками с точки зрения объективности методов учета, анализа и оценки ПЭП, а также эффективности его реализации в деятельности;
- 4) дальнейшее развитие теории экономического потенциала, в частности, развитие экономической потенциалометрии, целью которой, как отмечают исследователи¹, является исследование качественных и количественных проявлений экономического потенциала.

Актуальным направлением развития теории экономического потенциала, применительно к решаемой задаче, следует признать развитие методологических основ истолкования, формирования и использования экономического потенциала в организациях инвестиционно-строительного комплекса, отражающих:

- совершенствование методов идентификации экономического потенциала и его составляющих (производственного, организационного, финансового и др.), позволяющих выделять понятие и содержание экономического потенциала из других аналогичных понятий, что позволяет развивать понятийный аппарат данного экономического явления в комплексе мер по уточнению систематизации и классификации видов потенциала;

- совершенствование методов идентификации ПЭП производственных компаний;
- обоснование метода исчисления производственно-экономического потенциала применительно к деятельности строительных организаций;

- обоснование методов учета, анализа, оценки, прогнозирования, планирования и контроля экономического потенциала строительных организаций;

- совершенствование методов выявления и оценки уровня располагаемого и прогнозируемого ПЭП строительных организаций по степени реализации интенсивного типа развития производства.

Таким образом, следует выделить основные актуальные направления:

- раскрытие теоретических и методологических положений, отражающих развитие теории экономического потенциала как научной базы для осуществления прикладных (организационных, управленческих и методических) разработок;

- обоснование теоретических основ оценки экономического потенциала субъектов предпринимательской деятельности;

- разработку методических основ формирования системы эффективного управления процессом рационального использования и наращивания производственно-экономического потенциала в деятельности строительных организаций на базе применения методов моделирования данного процесса управления;

- обоснование места и роли управления развитием ПЭП субъектов предпринимательской деятельности в системе стратегического менеджмента;

¹ Басалаева Е.В. К вопросу о развитии теории экономического потенциала // Экономический анализ: теория и практика. – 2007. - №5. – С. 45-50.

- совершенствование методических основ идентификации показателей производственно-экономического потенциала субъектов предпринимательской деятельности;
- совершенствование методических основ экономического анализа и оценки уровня производственно-экономического потенциала субъектов предпринимательской деятельности;
- обоснование методики анализа и оценки уровня использования трудового потенциала в деятельности строительных организаций;
- обоснование направлений совершенствования управления процессом воспроизводственного потенциала в деятельности строительных организаций для экономического роста и развития на основе обновления их производственных.

Глава 2

ЭФФЕКТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ ПРОИЗВОДСТВЕННО-ЭКОНОМИЧЕСКИМ ПОТЕНЦИАЛОМ СУБЪЕКТОВ

2.1. Эффективность – узловая категория предпринимательской

В отечественной экономической литературе последних десятилетий вряд ли можно найти более распространенное понятие, чем эффективность. Ему посвящено множество научных трудов и исследований. Даны общие и множество частных трактовок этого понятия, рассмотрены основы его формирования и предложены различные методы измерения. Иногда этому понятию придавался и типично лозунговый характер¹. Дискуссии в этом направлении не прекратились и с началом кардинальных экономических преобразований, когда на первый план были выдвинуты иные, казалось бы более актуальные вопросы.

Практически в любом традиционном экономическом справочнике имеется определение экономической эффективности, которая понимается как соотношение результата к затратам на его достижение (конечного результата). Но при внимательном рассмотрении оказывается, что определение экономической эффективности практически не существует в академических словарях. В БСЭ имеется лишь статья об эффекте, который рассматривается как результат воздействия чего-либо на объект.

Узловое место категории «эффективность» в экономической и организационной науке и практике обуславливает повышенное внимание к толкованию и осмыслению категории. Проанализируем, как представляется категория «эффективность» в наиболее научных работах. Как соотношение эффекта с расходами – это «цена» достижения результата², «как относительный эффект, результативность процесса, операции, проекта, который определяется, как отношение результата к расходам, обусловившее его получение»³, «отношение эффекта, результата к расходам, которые обеспечили этот результат»⁴, «соотношение объема произведенных экономических благ (результатов) и количества ресурсов (расходов); производство определенного объема благ с минимальными расходами; производство определенного объема благ при определенных ресурсах»⁵ «представленная как способность факторов производства приносить экономический эффект и реализация этой способности»⁶ «определяют эффективность, как отношение полезного результата к расходам на его получение»⁷, «эффективность представляет собой соотношение результатов производства (эффекта) к общим расходам общественного труда на их достижение»⁸. Экономическая эффективность определяется «как достижение наибольших результатов при наименьших расходах

¹ Асаул, А. Н. Организация предпринимательской деятельности: учебник / А. Н. Асаул, М. П. Войнаренко, П. Ю. Ерофеев; под ред. А. Н. Асаула. - СПб. : Гуманистика, 2004. - 448с.

² Зубов В.М. Как измерять производительность труда в США / В.М. Зубов; под ред. Р.В.Гаврилова. – М.: “Финансы и статистика”, 1990 – 144 с. (с.87).

³ Ройзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь. – М.: ИНФРА–М, 1996. – 496 с. (с.404).

⁴ Економічна енциклопедія: у 3-х т. / ред. кол. С.В. Мочерний та ін. – К.: Видавничий центр “Академія”, 2000. – Т.1 – 864 с. (с.508).

⁵ Нуреев Р.М. Курс микроэкономики: учебник для вузов. / Р.М. Нуреев. – М.: Издательская группа НОРМА–ИНФРА. – М, 1998. – 572 с. (с.557).

⁶ Словарь современной экономической теории Макмиллана. – М.: ИНФРА – М, 1997. – 608 с. (с.109).

⁷ Хазанович Э.С. Управление материальными ресурсами. / Э.С. Хазанович, В.Н. Шестаков – М.: Экономика, 1987. – 159 с. (с.15).

⁸ Основи економічної теорії / під ред. І.Н.Климка. – К.: “Знання”, 1999. – 744 с. (с.41).

живого и овеществленного труда»¹, как рациональное и эффективное использование всех факторов производства (рабочей силы, предметов труда, средств труда, управления производством и тому подобное)². Как главная цель осуществления любой хозяйственной деятельности эффективность редко подвергается теоретическому переосмыслению именно из-за неясности восприятия категории. Исходя из давно сложившегося понятия, объяснить сложное и не до конца понятое данное явление пока не удается, и современная наука не знает решения проблемы эффективности сложных систем.

Сложностью и многогранностью восприятия экономистами эффективности обусловлено отсутствие единого мнения относительно сущности и меры изучаемой и рассматриваемой категории. Однозначной, общепринятой трактовки понятия «эффективность» до настоящего времени не существует. Как одна из наиболее популярных категорий, эффективность давно не обсуждается как научная проблема. Наиболее популярны при изучении результатов хозяйственной деятельности частные показатели эффективности, которые выдаются без пояснения и выяснения сущности категории эффективность.

В общем представлении эффективность (от лат. – действенный, производительный, дающий результат) характеризует развитые системы, процессы, явления. Эффективность выступает как индикатор развития, его важнейший стимул. Стремясь повысить эффективность инвестиционно-строительной деятельности, определяем конкретные меры, способствующие процессу развития и отсекаем те из них, что ведут к регрессу. Эффективность, в этом смысле, всегда связана с практикой. Она становится целевым ориентиром управленческой деятельности, направляет эту деятельность в русло обоснованности, необходимости, оправданности и достаточности. Эффективность – качественная категория, связанная с интенсивностью инвестиционно-строительной деятельности и отражает глубинные процессы совершенствования, происходящие во всех его элементах, и исключает механистические подходы³.

Эффективность – это сравнительная оценка результата деятельности строительной компании, отражающая не только ее возможность к обеспечению экономического роста, но и способность стимулировать прогрессивные структурно-качественные изменения. Определяется эффективность соотношением результата (эффекта) и затрат, обуславливающих этот результат. Эффект – один из компонентов, соотносимых между собой в процессе решения задач оптимизации.

Рассмотрим взаимоотношения между двумя важнейшими экономическими категориями – *эффект* и *эффективность*. Очевидна единая направленность этих категорий. И эффект, и эффективность отражают рост и развитие строительной организации, т. е. ее способность к прогрессивным количественным изменениям, отраженным в объемных показателях, и к прогрессивным качественным изменениям, дополняющим количественные и связанным, как правило, со структурной динамикой строительной компании. Причем наиболее сильна взаимосвязь этих категорий с понятием развития с присущими ему качественными изменениями, так как именно с их помощью чаще всего достигается желаемый результат, тогда как экономический рост может быть вызван увеличением ресурсов, и, в принципе, не отражает необходимости использования интенсивных факторов. Вместе с тем между категориями «эффект» и «эффективность» наблюдаются существенные различия. *Эффект* – это отражением результата инвестиционно-строительной деятельности, т. е. того состояния, к которому стремится строительная организация. Понятия «эффект» и «результат» можно воспринимать как тождественные и использовать как ориентир при построении управленческой системы конкретной строительной организации. Такое управление, получившее в международной практике наименование «управление по результатам», направлено на количественный прирост результативных показателей, хотя и подразумевает изменение качественных характери-

¹ Основы економічної теорії / під. ред. О.В. Мочерного. – К.: Академія, 1997. – 464 с. (с.210).

² Економічний словник-довідник / за ред. С.В. Мочерного. – К.: Феміна, 1995. – 386 с. (с.103, 105).

³ Асаул, А. Н. Организация предпринимательской деятельности. – СПб.: Питер, 2005. – 368 с.

стик¹.

Целевая ориентация такого отношения результата к затратам – стремление к максимизации. При этом ставится задача максимизировать результат, приходящийся на единицу затрат. Возможно и обратное соотношение, когда показатель затрат относят к показателю результата. В этом случае сравнительный показатель минимизируется. С формальных позиций нет противоречий между использованием того или другого метода расчета. Однако с содержательной точки зрения между ними можно заметить существенные различия. Эти отличия проявляются в процессе моделирования деятельности, т. е. предвидения будущих процессов, событий, явлений. Как известно, любая проблемно-ориентированная модель всегда обращена в сторону определенного желаемого результата и строится, исходя из стремления его достигнуть. Ее конечная цель – достижение определенного результата. Однако если оперировать отношением показателей затрат к результату, можно столкнуться с ситуацией, когда прироста результата не произойдет, хотя затраты на его достижение на том же уровне будут снижены. Это обстоятельство может рассматриваться как следствие качественных изменений, происходящих в структуре экономического объекта, а в процессе их оценки будет зафиксировано повышение эффективности деятельности объекта. Однако планируемый результат не достигается, т. е. элементы развития не дополняются элементами экономического роста. Такое изменение объекта, соответствует прогрессивным тенденциям, но признать его полностью исчерпывающим для решения поставленных задач вряд ли возможно. Важна комплексная ориентация на рост и развитие инвестиционно-строительной деятельности, сочетающая необходимость увеличения как объемных, так и качественных показателей.

В практической деятельности строительных компаний используется показатель эффективности, базирующийся на отношении результата и затрат, как более полно отражающий ее целевую ориентацию, при этом не исключается принципиальная возможность использования обратного соотношения, способного давать итоговые характеристики динамики строительной компании, но не позволяющего наглядно представить «вектор» наиболее существенных процессов. В условиях развития рыночных отношений этот подход приобретает особую значимость. Экономическая деятельность строительных компаний, стремящаяся наращивать свои конкурентные преимущества и обеспечивать с их помощью устойчивость своих рыночных позиций, использует в качестве целевых ориентиров широкую совокупность результирующих показателей (как количественных, так и качественных): прирост объема продаж и прибыли, овладение большим целевым сегментом, приспособление характеристик производимого товара к потребностям потребителей строительной продукции и т. д. Такие ориентиры, как и наиболее экономичные способы их достижения, требуют более четкого овладения общими понятиями, различных видов эффективности сложных систем, а также воспринимать их сущности. Лишь при ясном понимании эффективности можно применять и прилагать существующее теоретическое понятие к управленческим решениям по достижению операционного и стратегического успеха в организационной деятельности строительных компаний.

Если продолжить анализ существующих определений эффективности, то видно, что значительное число определений, практически повторяются (табл. 2.1). Одновременно происходит равнозначное толкование понятий «эффективность», «результативность», «экономичность» (использование средств для достижения целей, получить как можно больше из доступных нам ограниченных ресурсов).

В учебнике К. Макконнелла, С. Брю «Экономика: принципы, проблемы и политика» об экономической эффективности сказано следующее: «Последнее (эффективность) несколько схоже с понятием «эффективность», употребляемая в технике. Экономическая эффективность также охватывает проблему «затраты – выпуск». Еще более расплывчатое определение дано К. Эклундом: «под эффективностью понимается тот факт, что «необходимые товары производятся за счет необходимых ресурсов»».

¹ Асаул, А. Н. Корпоративные структуры в региональном инвестиционно - строительном комплексе. / М.: А. Н Асаул, А. В. Батрак Изд-во АСВ; СПб.: СПбГАСУ, 2001. – 168 с.

Наиболее известные определения категории «эффективность»

Источник	Трактовка определения
ЭФФЕКТИВНОСТЬ	
<p>Экономические и финансовые словари от Глоссарий.ру http://slovari.yandex.ru</p>	<p>Эффективность - в макроэкономическом анализе - показатель выпуска товаров и услуг в расчете:</p> <ul style="list-style-type: none"> - на единицу затрат; или - на единицу затраченного капитала; или - на единицу совокупных затрат всех производственных ресурсов.
<p>Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лозовский, Е.Б. Стародубцева Современный экономический словарь. – 4-е изд., перераб. и доп.- М.: ИНФРА-М, 2004. – 479 с.</p>	<p>ЭФФЕКТИВНОСТЬ – относительный эффект, результативность процесса, операции, проекта, определяемые как отношение эффекта, результата к затратам, расходам, обусловившим, обеспечивавшим его получение.</p>
<p>Экономические и финансовые словари от Глоссарий.ру</p>	<p><i>Эффективность по Парето</i> - уровень организации экономики, при котором:</p> <ul style="list-style-type: none"> - уже невозможно осуществить какие-либо изменения в пользу одного лица либо группы лиц, не ухудшив положение другого лица либо группы лиц; - входные ресурсы используются наиболее эффективно (эффективность производства), а результат обеспечивает максимально возможную полезность для потребителей (эффективность распределения ресурсов).
<p>http://www.megakm.ru/business/encyclop.asp?TopicNumber=16646&search=%FD%F4%F4%E5%EA%F2%</p>	<p>ЭФФЕКТИВНОСТЬ — способность приносить эффект, оказывать действие</p>
ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ	
<p>Большая энциклопедия Кирилла и Мефодия 2004</p>	<p>ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ, результативность производства, соотношение между результатами хозяйственной деятельности и затратами труда. Частные показатели экономической эффективности производства — производительность труда, фондоотдача и материалоемкость продукции. В масштабах общества показатель экономической эффективности — доля национального дохода в произведенном совокупном общественном продукте.</p>
<p>Большая советская энциклопедия http://slovari.yandex.ru</p>	<p>Экономическая эффективность - отношение между получаемыми результатами производства - продукцией и материальными услугами, с одной стороны, и затратами труда и средств производства - с другой.</p>
<p>Экономические и финансовые словари от Глоссарий.ру</p>	<p>Экономическая эффективность – результат производственной деятельности, выражаемый в виде соотношения между итогами хозяйственной деятельности и затратами ресурсов</p>
<p>http://www.megakm.ru/bes_98/encyclop.asp?TopicNumber=74353&search=%FD%F4%F4%E5%EA%F2%E8%E2%ED%EE%F1%F2%FC#src_h0</p>	<p>ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ, результативность производства, соотношение между результатами хозяйственной деятельности и затратами труда. Частные показатели экономической эффективности производства производительность труда, фондоотдача и материалоемкость продукции. В масштабах общества показатель экономической эффективности — доля национального дохода в произведенном совокупном общественном продукте.</p>

http://www.megakm.ru/bes_98/encyclop.asp?TopicNumber=74353&search=%FD%F4%F4%E5%EA%F2%E8%E2%ED%EE%F1%F2%FC#src_h0	ЭФФЕКТИВНОСТЬ, ЭКОНОМИЧЕСКАЯ — результативность экономической деятельности, экономических программ и мероприятий, характеризуемая отношением полученного экономического эффекта, результата к затратам факторов, ресурсов, обусловившим получение этого результата, достижение наибольшего объема производства с применением ресурсов определенной стоимости.
---	--

Широко известные показатели эффективности производства: результативность, интенсивность функционирования системы, степень достижения цели и уровень организованности системы и т. д.¹ Все это свидетельствует о многогранности категории «эффективность», с одной стороны, и с другой – о неизвестности сущности категории и сложности ее представления в показателях и измерителях.

Приведенные определения и показатели лишь позволяют проиллюстрировать ситуацию. Предельно широкое толкование категории имеет множество недостатков, главным из которых является неопределенность понятия эффективности. Тем не менее, существующий подход сыграл важнейшую роль в развитии современной экономической и организационной науки.

Когда не дано определение сущности категории, то приращение прилагательного «экономическая, организационная» не облегчает ее восприятие, делает сферу его использования более неопределенным. Если неизвестна сущность категории, отсутствуют разъяснения и комментарии рассматриваемой категории, то невозможно добиться правильного принятия рекомендаций и соответствующих решений по измерению и оценке реальной эффективности строительных компаний.

На основании проведенного анализа научной литературы, можно заявить, что эффективность – оценочная категория и она всегда связана с отношением ценности результата к ценности затрат. В эффективности всегда присутствует объективный компонент: симпатии и антипатии не определяют потенциальную эффективность той или иной строительной компании. Однако сами по себе финансовые количественные параметры никогда не могут определить эффективность. Эффективность любого процесса может меняться с изменением оценок, любое изменение в любом субъективном предпочтении в принципе может изменить эффективность любого процесса. Следовательно, эффективность можно воспринимать как субъективную, личностную оценку.

В приведенных определениях эффективность выступает как соотношение результата к произведенным затратам и является лишь выражением, определяемым в математике как коэффициент, который характеризует степень отдачи от вложенных средств. Здесь просматривается тождество категорий коэффициента и эффективности, существование коэффициента полезного действия второго вида – экономического. Однако трудно согласиться с утверждением, что коэффициент любого вида способен служить показателем эффективности. Как известно, коэффициент, даже обладая самостоятельным названием, не способен выразить сущность тех процессов, для характеристики которых используется, так как он лишь простой множитель. В этом случае совершенно отпадает необходимость использования категории «эффективность», либо следует признать тождество указанных выражений – эффективность и КПД. Следовательно, в БСЭ отсутствует статья об эффективности лишь по простой причине, что эффективность просто КПД второго вида. В результате в экономической литературе более правильным должно быть признано использование выражения коэффициент эффективности. Но подобное признание означает отказ от смысла самостоятельно существующей категории. Но вряд ли кто-либо из экономистов согласится с утверждением, что эффективность, рассматриваемая как соотношение, есть просто пропорциональность, простой коэффициент или КПД второго вида.

Эффективность обязана иметь качественную и количественную определенность, количественно эффективность всегда определима, а качественное определение ее сущности трудно уловимо.

Выход из сложившейся ситуации состоит в отказе от сложившегося рассмотрения эффективности как соотношения результата к затратам и в переходе к пониманию эффективности как поня-

¹ Томилов, В. В. Культура организации предпринимательской деятельности: Учебное пособие. – СПб.: СПб УэиФ, 1993.

тия, отражающего самостоятельный процесс в экономике.

Эффективность, следовательно, показатель стремления к конечному результату, но не сам результат, а вариант правильности, точности направления к нему (конечному результату). Следовательно, для определения эффективности необходимо отказаться от привычного понимания ее как простого отношения или коэффициента. Смысл эффективности выражается в чем-то другом. Необходимо лишь предложить замену, с которой согласятся специалисты, занятые изучением экономических процессов, а именно, определять эффективность таким математическим понятием как *вектор*, позволяющий определить направление развития производства, что представляется наиболее верным. Организация эффективна, если движется в правильном направлении. Вектор может рассматриваться как направленный отрезок; вектор как класс эквивалентных направленных отрезков; как элемент векторного пространства; параллельный перенос. При любом подходе к этому понятию вектор есть геометрический объект, характеризуемый направлением, длиной (величиной) и правилом сложения векторов. При использовании подобного понимания эффективности становится ясен смысл категории. В таком случае становится понятным высказывание П. Друкера из курса менеджмента: «эффективность является следствием того, что «правильно создаются вещи». «Правильно» отражает направление вектора, в правильном направлении развивается производство, движется к успеху организация. При рассмотрении эффективности как характеристики системы, где внутренние связи между её базовыми элементами являются основным системообразующим фактором, более точным её отражением будет выражение «вектор», означающее перемещение рассматриваемых отношений и связей в пространстве и времени.

Для подтверждения предлагаемой позиции приведем небольшое рассуждение. По существовавшей ранее точке зрения, наиболее эффективный выбор направления развития, определяемый соотношением результата и затрат как денежного феномена, происходит при ориентации на прибыль, период времени получения которой может быть кратковременным. Следовательно, эффективность как соотношение результата к затратам совершенно не определяет наиболее правильного, верного направления развития экономики строительной организации, когда в качестве критерия вместо краткосрочной прибыли выбран ориентир долгосрочного, но более перспективного, хотя и менее прибыльного развития производства. Рентабельность как числовой феномен и эффективность – это не одно и то же, что становится все более признанным даже среди западных экономистов.

Замена категории «эффективность-коэффициент» на категорию «эффективность-вектор» будет способствовать более точному пониманию процессов, протекающих в экономике, а принятие предложения о признании тождества категорий эффективности и вектора позволит формализовать категории, которыми мы оперируем при измерении и оценке организационной эффективности строительных систем. Раскрывая экономику строительной компании векторными продуктами, их легко складывать и вычитать.

О соотношении результативности и эффективности упоминается в известной работе П. Друкера по менеджменту: «чтобы быть успешной в течение долгого времени, чтобы выжить и достичь своих целей организация должна быть как эффективной, так и результативной». По словам этого известного ученого, результативность является следствием того, что «делаются нужные, правильные вещи (doing the right things). И первое, и второе одинаково важно... Результативность в том смысле, что «делаются правильные вещи», является чем-то неосознанным, что трудно определить, особенно если организация внутренне неэффективна. Но эффективность обычно можно измерить и выразить количественно, потому что можно определить денежную оценку ее входов и выходов. Именно результативность как показатель, отражающий правильное делание вещей, обязана иметь количественное выражение. Следовательно, результативность – определенный показатель некоего процесса, показатель того, что в конце процесса получается нечто, заранее запланированное. Сущность результативности – нечто такое, что можно охарактеризовать неким числом (достигнутым результатом), т. е. традиционным отношением результата к затратам.

В английском языке существуют два термина – *efficiency* и *effectiveness*, словарные эквиваленты которых одинаковы – «эффективность». Однако между этими терминами существует содержательное различие: *efficiency* обычно относится к использованию средств (ресурсов), в то время как *effectiveness* (результативность) имеет отношение к организационным целям, поведению и разви-

тию. В первом случае понятие эффективность характеризует степень рациональности использования финансовых, организационных, материальных, временных и человеческих ресурсов. Эффективная организация сфокусирована на достижение эффектов за счет структурной и ресурсной оптимизации и контроля внутриорганизационных затрат. Во втором случае термин «эффект» используется в контексте соотношений причина–результат».

В странах с развитой рыночной экономикой для очерчивания результативности хозяйствования употребляют термин – производительность системы производства и обслуживания, под которым понимают эффективное использование ресурсов (труда, капитала, земли, материалов, энергии, информации) при производстве разнообразных товаров и услуг. Следовательно, эффективность производства и производительность системы – это в сущности слова-синонимы, которые характеризуют одни и те же результативные процессы. При этом следует осознавать, что общая производительность системы является понятием намного более широким, чем производительность труда и прибыльность производства¹. В этой связи следует привести точку зрения американского ученого Питера Ф. Друкера, считающую, что в условиях конкурентной борьбы, важной для любых коммерческих компаний, является результативность их деятельности, формируемая зависимостью между потребностями и результатами. Автор на основе исследований экономики США отмечает, что отсутствие прибыльности и позитивных результатов в промышленных компаниях свидетельствует об их несоответствии экономическим условиям².

Результат – это многомерный показатель, включающий в себя прибыльность, дизайн, качество продукции, темпы роста³. Результативность управления определяется степенью достижения целей и значением исходных показателей объектов управления. Экономика, в которой наблюдаются отрицательные темпы роста исходных показателей, характеризуется как экономика со сниженной деловой активностью⁴.

Важным финансово-экономическим показателем, отражающим как минимум одну из многочисленных целей любой предпринимательской деятельности, является финансовая результативность⁵. В отечественной практике результативность также используется для оценки финансово-производственной деятельности субъектов предпринимательской деятельности. При этом учитывается исключительная значимость использования трудовых и материальных ресурсов ради достижения результатов хозяйствования. Для нашего объекта исследования – субъект предпринимательской деятельности – возникает необходимость развести категории «результативность» и «эффективность». Под результативностью субъекта предпринимательской деятельности понимается его способность достичь установленных внешних целей, нацеленность на то, чтобы все его организационные решения и действия отвечали критериям, установленным внешней средой. Это фокусирование коммерческих организаций на постоянный поиск новых возможностей на рынках, на приспособление своей внутренней среды к внешним обстоятельствам и условиям деятельности, на будущее. Таким образом, коммерческие организации могут быть очень эффективными, но абсолютно не результативными. Например, комбинаты крупного панельного домостроения могут за счет заводской технологии достичь низкой себестоимости 1 м² жилья, однако из-за отсутствия

¹ Економіка підприємства: підручник; в 2 т. / За ред. С.Ф. Покропивного. – К.: Вид-во «Хвиля-Прес», Донецьк: Мале підприємство «Поиск». Т-во книголюбів, 1995. – Т. 1 – 280 с. (с.248).

² Друкер П. Як забезпечити успіх у бізнесі: новаторство і підприємництво / П. Друкер; пер. з англ. В.С. Гуля. – К.: Україна, 1994. – 319 с. (С.68-69).

³ Словарь современной экономической теории Макмиллана. – М.: ИНФРА – М, 1997. – 608 с. (С.63).

⁴ Большой экономический словарь / под ред. А.Н. Азрилияна. – 4-е изд. доп. и перераб. – М.: Институт новой экономики, 1999. – 1248 с. (С. 841, 1219).

⁵ Покропивний С.Ф. Підприємництво: стратегія, організація, ефективність: навч. посібник. / С.Ф. Покропивний, В.М. Колот – К.: КНЕУ, 1998. – 352 с. (С. 265-267).

спроса на данный вид жилья они, как правило, работают нерезультативно¹.

Предлагаемый в настоящем исследовании подход позволяет легко разводить два приведенных понятия – эффективность и результативность, что позволит более точно рассматривать экономические и организационные процессы, протекающие в субъектах предпринимательской деятельности. Следовательно, известное отношение результата к затратам характеризует результативность действий как некий КПД, а эффективность для рассматриваемых явлений способна выступать показателем верности выбранного направления. То есть можно работать очень результативно (прибыльно в коротком промежутке времени), но двигаться при этом в неверном направлении. Таким образом, объективно существует «стрела процесса», называемая результативностью, но не стрела эффективности, характеризующая оптимальное для будущего направления развития.

При различении эффективности и результативности легко разделять два вида руководства организацией:

- эффективное руководство – обеспечивает перспективное развитие и стратегический успех;
- результативное руководство – обеспечивает временное достижение краткосрочных целей.

2.2. Проблемы измерения, оценивания и анализа организационной эффективности субъектов предпринимательской деятельности

Переосмысление оценки организационной эффективности ставит вопрос: какие свойства и возможности мы ищем в оценочных системах организационной (корпоративной) эффективности? Разделяя точку зрения ученых², приведем критерии, которые должны составить основу оценочных систем:

сбалансированность показателей отражающих краткосрочные, среднесрочные и долгосрочные критерии организационной эффективности вместо используемого микс-показателя: финансовых и относительных показателей и заданных приемлемыми соотношениями вторичного и третичного порядка типа результаты/затраты;

□ *полезность для прогнозирования*, определяющие нефинансовые показатели – качество и гибкость, развитие организации и ее конкурентоспособность, устойчивость и надежность коммерческих организаций должны предсказывать будущие финансовые показатели, (финансовые – служить лаговыми показателями, т. е. суммировать результаты по мере их поступления); и соотноситься с будущим временем;

□ *всеобъемлющий характер*, т. е. система сбалансированных показателей должна, в идеале, охватывать всю организацию, использоваться повсеместно, от низших до высших уровней, отражать взаимосвязь между результатами отдельных индивидов (индивидуальную эффективность), групп (групповую эффективность) и результатами компании в целом (организационную эффективность);

□ *привязанность к вознаграждениям* (компенсациям), получаемым персоналом за свою деятельность. Здесь основная трудность заключается в совмещении различных показателей в общую оценку эффективности для компенсационных выплат (различные коэффициенты трудового вклада и участия).

Переосмысление современной компании и ее бизнес-единиц с точки зрения оценки организационной эффективности начинается с ответа на вопрос – откуда эта эффективность появляется,

¹ Асаул, А. Н. Управление организационной эффективностью строительной компании / А. Н. Асаул, Г. И. Шишлов; под ред. засл. строителя РФ, д-ра экон. наук, проф. А.Н. Асаула. — СПб.: СПбГАСУ, 2008. — 152 с.

² Асаул, А. Н. Управление организационной эффективностью строительной компании / А. Н. Асаул, Г. И. Шишлов; под ред. засл. строителя РФ, д-ра экон. наук, проф. А.Н. Асаула. — СПб.: СПбГАСУ, 2008. — 152 с.

иными словами какие эффекты продуцирует современная коммерческая организация: масштаба производства, кривой обучаемости, локализации и специализации, внешних эффектов и мультипликативности, синергии, интеграции и комплексности.

По аналогии с идеей М. Портера о цепочке добавленной стоимости, необходимо построение цепочки организационной эффективности, включающих компоненты: бизнес-процессы, затраты, добавленную стоимость для потребителя, результативность, долгосрочную выручку. Использование для оценки эффективности цепочки эффективности вместо организационной диаграммы компании позволяет придать эффективности не только экономический смысл, но и ценностный, который делает эффективность компании более прозрачной. При раскрытии содержательной сущности организационной эффективности, по нашему мнению, необходимо исходить из более общего принципа рациональности (организационное поведение может быть рациональным и иррациональным). Рациональность организационного поведения – «действуй с таким расчетом, чтобы с помощью имеющихся ограниченных ресурсов (активов) обеспечить оптимальный результат при достижении поставленных целей». Другими словами, если конечный результат совпадает с целью, то деятельность может быть признана рациональной, если же такое совпадение отсутствует, то деятельность является нерациональной.

Совпадение результата и цели особенно важно с позиции выбора наиболее успешных решений. Такое совпадение свидетельствует о том, что выбранные условия соответствуют «стандартам рациональности», а анализ ситуации достаточно полный и обоснованный. Более точно определить значение таких понятий, как «успешная деятельность», «деятельность, соответствующая принципам рациональности» отражает возможность получения результата (или уже полученный результат) при определенных условиях осуществления деятельности. Весь комплекс проблем, обусловленных реализацией принципа рациональности, и составляет содержание организационной деятельности. Тогда оценка организационной эффективности должна включать не только констатацию достижения намеченных целей посредством организационной деятельности, но и степень достижения этих целей с точки зрения оптимальности внутренних организационных решений строительной компании.

В различных литературных источниках различают несколько видов организационной эффективности: индивидуальную, групповую, бизнес-единиц и эффективность компании в целом (организационную). Базовой выступает индивидуальная и групповая (командная) эффективность, которая отражает уровень исполнения функций и достижения целей индивидами и группами компании. У результативной компании групповая эффективность превышает суммарную индивидуальную эффективность вследствие эффекта синергии, возникающего в результате совместной взаимосвязанной и взаимодополняющей деятельности. Организационная эффективность включает индивидуальную и групповую эффективность, которая может быть больше их суммы, опять же, за счет синергетических эффектов. Здесь проявляется свойство организации дать больший результат, чем это возможно за счет индивидуальных возможностей и усилий. Различаются эти виды организационной эффективности по причинам и источникам повышения результативности компании, что требует своих систем оценочных показателей и индикаторов. Для оценки эффективности на первых уровнях достаточно измерять некоторые аспекты результативности (производительности) в надежде, что «хорошая» производительность индивидов и групп в соответствии с этим критерием будет отражать достижение неизмеримых «истинных» корпоративных целей. На уровне бизнес-единиц дочерних организаций крупных компаний необходимо использовать опосредованные методы измерения достижения корпоративных целей и результатов (вторичных индикаторов). При этом допустимы различные параметры достижения целей компании: достижение экстремальных показателей, удовлетворительный уровень достижения цели и закрепление определенного результата. Интерпретация принципа рациональности в контексте организационной эффективности может быть сведена к следующим обобщениям:

1. Организационная эффективность представляет собой соотношение средств, усилий и действий, используемых в деятельности компании и результата.

2. Организационная эффективность обеспечивается альтернативным путем (альтернативной организацией жизни компании, способами действия) с использованием принципа множественности организационных процессов.

3. Содержательная сущность организационной эффективности заключается в выводе её из теоретических закономерностей, принципов рациональности и эффективности пограничных условий (конкретного состояния, ситуации, объекта оценки), а также в понимании функции отражения и исчисления ее.

4. Организационная эффективность – количественное и качественное отражение определяющих характеристик организационного порядка в компании. Принцип рациональности приводит к использованию стратегии оценки «фиксирования и коррекции», сначала выбирать предварительную базовую оценку («якорь»), затем она корректируется с уместной дополнительной информацией.

5. Любая оценка эффективности является результатом ограничений познавательных способностей исследователя (аналитика).

Понятие эффективности может быть заключено в прошлом (форме достижения), в настоящем (текущее состояние) и будущем как меры ожидания (обещания). Следовательно, организационную эффективность можно вывести из наблюдаемых и измеряемых показателей исполнения организационной деятельности и достигнутых результатов. В то же время следует четко представлять, что в отсутствие идеальных показателей оценки организационной эффективности все показатели по своей значимости являются не вполне совершенными, имеют свои недостатки. Оценка организационной эффективности всегда сопряжена с неопределенностью, так как оценка базируется больше на предположениях, чем на прямом измерении и наблюдении.

При оценке эффективности компаний часто происходит смешение определений экономической и организационной эффективности. В научной литературе¹ критерии организационной эффективности принято классифицировать во временном аспекте: краткосрочные, среднесрочные и долгосрочные. К краткосрочным обычно относят различные индикаторы продуктивности, результативности, экономической эффективности, качества, клиентской удовлетворенности, гибкости (адаптивности).

Продуктивность – это способность коммерческой организации обеспечить необходимое количество и качество продукции с требованиями внешней среды (объем продаж, рыночная доля, объем выпуска продукции, производительность и т. д.). Качество – многопараметрическое свойство и результат деятельности организации в различных аспектах. Экономическая эффективность рассматривается как отношение «выходов» к вводимым факторам. Гибкость – способность организации перераспределять ресурсы с одного вида деятельности на другой, учитывая запросы покупателей (заказчиков). Это способность реагировать на изменения во внешней среде и адаптировать свои ценности, процессы и активы с учетом этих изменений. Критерии оценки краткосрочной эффективности взаимосвязаны между собой и подкрепляют (дополняют) друг друга. Удовлетворение запросов работников ведет к росту производства, качество продукции повышает результативность коммерческой компании и т. д.

Среднесрочную организационную эффективность отражают два критерия: развитие компании и конкурентоспособность. Конкурентоспособность в самом широком смысле означает умение организации сохранять и упрочнять свои позиции на выбранных ею рынках. Развитие компании характеризуется такими показателями, как операционная эффективность и стратегическое позиционирование. Под операционной эффективностью подразумевают выполнение схожих видов деятельности лучше, чем это делают конкуренты, обеспечивая получение прибыли в процессе реализации продукции. Стратегическое позиционирование компании – это осуществление видов деятельности, обеспечивающее уникальность производимой продукции, и заключается в создании уникальной и выгодной позиции в рыночной среде, основанной на сочетании видов деятельности, отличных от видов деятельности конкурентов. Стратегическое позиционирование выстраивается на основе технологии продаж и обеспечивает возможность процесса реализации продукции. Основным результатом и критерием стратегического позиционирования является занимаемая доля рынка, определяемая как отношение выручки от реализации продукции к емкости всего рынка. В

¹ Асаул, А. Н. Управление организационной эффективностью строительной компании / А. Н. Асаул, Г. И. Шишлов; под ред. засл. строителя РФ, д-ра экон. наук, проф. А.Н. Асаула. — СПб.: СПбГАСУ, 2008. — 152 с.

критерии конкурентоспособности и развития включают индикаторы всех основных содержательных аспектов этих понятий.

Долгосрочные критерии организационной эффективности – устойчивость и надежность организаций. При этом понятие устойчивости отражает интересы самой компании, а интересы других участников рынка отражает понятие надежность. Устойчивость – это составная часть надежности. Существующие системы анализа, измерения и оценки эффективности компаний вызывают растущее недовольство. Это объясняется несколькими причинами:

- чем сложнее функционирующая компания, тем больше необходимо измеряемых показателей эффективности, тем труднее становится понимание реальной эффективности компании;

- с развитием компании руководителям и консультантам все труднее определить, какие именно процессы, продукты, подразделения (дочерние компании) влияют на организационную эффективность;

- в условиях нелинейности, динамичности и изменчивости внешней среды измерение эффективности компании и её персонала в прошлом не является надежным фактом, определяющим ее будущее;

- аналитики получают тот результат, который можно измерить (прибыль), а не тот, который необходим потребителям продукции и обществу; такие показатели могут быть подвержены сознательному искажению, т. е. используемые показатели оценки не могут служить средством идентификации отличий высокой эффективности от низкой;

- слабое использование нефинансовых показателей измерения невидимых активов, отражающих успех компании (инновации, ключевые компетенции, развитие персонала и т. д.);

В данной проблеме по-прежнему остаются фундаментальные вопросы:

- существует ли вообще организационная эффективность как явление и результат, можно ли её наблюдать, измерять и оценивать?

- возможна ли точная оценка эффективности компаний?

- что такое вообще организационная эффективность, поскольку даже в словарях отсутствует такое определение, подменяемое зачастую определением «эффективность деятельности» (инвестиционной, строительной)?

- как мотивировать через систему оценочных показателей персонал на достижение целей и результатов компании и интересов коллектива?

Рассмотренные в сжатом виде некоторые аспекты организационной эффективности компании позволяют сделать следующие выводы:

1. В понимании эффективности компании как в теоретическом, так и в практическом смысле отсутствует всеобщее согласие. Различие в определении организационной эффективности отражает приверженность исследователей одному из подходов к измерению и оценке организационной эффективности: целевому, системному, процессному, ресурсному, с позиций заинтересованных сторон, однопараметрическому или многопараметрическому. В зависимости от обстоятельств внутренней и внешней среды компании используют любой из этих подходов для повышения эффективности.

2. Организационная эффективность представляет собой широкую и многогранную концепцию.

3. Возможности формирования предположений об организационной эффективности компании ограничена рядом факторов: сложностью и динамичностью коммерческих организаций, неопределенностью будущего, массивом показателей эффективности, трудностью распределения показателей сверху вниз по структуре строительной организации. Кроме того, многие из показателей эффективности по мере использования утрачивают способность к отражению свойств эффективности и снижают свою пригодность в связи с совершенствованием процессов организационного поведения («правил игры»). Деградация их развивается повсеместно.

4. Фундаментальным вопросом измерения организационной эффективности компании остается проблема разделения нефинансовых факторов затрат и доходов, причин и источников организационной результативности.

5. Высокоточная оценка организационной эффективности компании необходима для улучшения внутриорганизационных процессов, отношений и связей в разрезе транзакции, приближения – для оценки эффективности персонала и его вознаграждения.

6. Современная оценочная система должна опираться на четко определенные элементы цепочки эффективности в рамках анализируемой коммерческой организации и отражать взаимосвязь между бизнес-процессами, затратами, клиентами и доходами.

7. Чем крупнее и сложнее коммерческая организация, тем более несовершенна оценка показателей организационной эффективности, тем более важен для них поиск новых показателей. Улучшение оценки эффективности идет в них путем каскадного распределения финансовых показателей по организационным бизнес-единицам сверху вниз, а нефинансовых показателей – обобщениям снизу вверх.

8. Пригодность и важность любого показателя организационной эффективности компании являются её способностью к вскрытию различия в эффективности, индексации высокого и низкого уровней эффективности. С изменением и развитием внешней среды, времени использования все показатели утрачивают свою действенность (стареют) и не несут внятных сведений об организационной информации.

9. Оценочная система организационной эффективности должна представлять собой сбалансированный набор показателей эффективности – объективное сочетание финансовых и нефинансовых показателей, комбинирование данных неоднородных показателей в общую оценку эффективности.

2.3. Методические предпосылки формирования эффективной системы управления производственно-экономическим потенциалом

Совершенствование управления процессом использования и наращивания производственно-экономического потенциала (ПЭП) субъекта предпринимательской деятельности предполагает совершенствование методических основ формирования эффективной системы управления потенциалом компании. Составными элементами методических основ формирования эффективной системы управления процессом выявления, использования и наращивания производственно-экономического потенциала субъекта предпринимательской деятельности являются:

- обоснование места и роли управления производственно-экономическим потенциалом в системе стратегического и тактического менеджмента компании;
- разработка модели формируемой системы управления ПЭП компании; обоснование принципов ее формирования; методов измерения, анализа и оценки использования ПЭП в предпринимательской деятельности компании;
- обоснование системы показателей, отражающих процесс управления производственно-экономическим потенциалом компании; методов оценки эффективности управления им;
- обоснование методов оптимизации процессов в системе управления компании, а также критериев оценки уровня использования и развития его.

Приведенные выше элементы позволяют идентифицировать методические предпосылки выявления состава основных задач формируемой системы управления производственно-экономическим потенциалом субъекта предпринимательской деятельности (рис. 2.1).

В основе разработки и совершенствования методических основ формирования системы управления производственно-экономическим потенциалом субъекта предпринимательской деятельности должны быть заложены и реализованы предпосылки применения системного анализа, отражающего:

- общие принципы исследования сложных объектов управления с учетом их системного характера;
- методологию исследования объектов управления посредством представления их в качестве систем и анализа этих систем.



Рис. 2.1. Схема идентификации методических предпосылок формирования системы управления ПЭП субъекта предпринимательской деятельности

С позиции применения элементов системного анализа к предмету исследования необходимо выделить систему управления производственно-экономическим потенциалом субъекта предпринимательской деятельности в общей системе его менеджмента. Применение системного анализа характеризуется в современной экономико-математической энциклопедической литературе¹ особыми принципами и комплексным подходом к организации теоретического исследования слабоструктурированных проблем, возникающих прежде всего в сфере управленческой деятельности.

Использование системного анализа позволяет более четко выявить реальный объект исследования и представление о нем как о системе, а также применить методологические принципы системного анализа в обосновании:

- формирования системы управления производственно-экономическим потенциалом компании;
- места и роли управления производственно-экономическим потенциалом компании в системе её стратегического менеджмента;
- актуальных стратегических и тактических задач менеджмента компании в управлении процессом выявления, использования и наращивания производственно-экономического потенциала.

В экономической справочной литературе² под содержанием принципа понимается основное исходное положение теории, правило деятельности организации в какой-либо сфере. С точки зрения теории и практики осуществления эффективного управления субъектами предпринимательской деятельности проявляется принцип единства теории и практики управления. Следование данному принципу означает, что любое управленческое решение должно отвечать логике, принципам и методам системы менеджмента компании и ориентировать её на эффективную деятельность в рыночной среде.

Важнейшей методологической предпосылкой формирования эффективной системы управления производственно-экономическим потенциалом субъекта предпринимательской деятельности правомерно рассматривать следование общего менеджмента компании основным принципам:

Принцип системного анализа (принцип системности), следование которому ориентирует общий менеджмент компании:

- на системный анализ в решении проблемы экономического роста и развития компании с учетом устранения недоиспользования экономического и в том числе производственного потенциала;
- применение элементов системного анализа как совокупности приемов комплексного исследования и всестороннего учета факторов, влияющих на эффективность управления производственно-экономическим потенциалом организации для её экономического роста и развития;
- осознание проблемы управления производственно-экономическим потенциалом организации и обоснование рациональных управленческих решений, по возможности оптимизированных с помощью математических методов, цель которых преодоление разрыва между потенциальной и фактической эффективностью управления организацией.

2. Принцип приоритетной реализации стратегического потенциала в системе стратегического менеджмента организации, следование которому порождает:

- обоснование места и роли управления производственно-экономическим потенциалом организации в системе её общего стратегического менеджмента;
- необходимость выявления, анализа, оценки и определения направлений использования стратегического потенциала организации;
- ориентацию общего менеджмента организации на выявление стратегических целей и задач экономического роста и развития компании в комплексе мер по реализации её стратегического потенциала.

¹ Экономико-математический энциклопедический словарь / Гл. ред. В.И. Данилов-Данильян. – М.: Большая Российская энциклопедия: Издательский Дом «ИНФРА-М», 2003. – 688 с.

² Грицык В.И., Космин В.В. Термины и понятия. Транспорт, строительство. Экономика, менеджмент, маркетинг. Системотехника, информатика, геоинформатика: Словарь / Под ред. В.И. Грицыка. – М.: Маршрут, 2005. – 512 с.

3. Принцип эффективности, который ориентирует общий менеджмент организации:

- на применение критериев и методов количественной и качественной оценки производственно-экономического потенциала организации и степени её эффективного использования;
- использование методов экономической оценки эффективного управления ПЭП организации;
- решение проблемы эффективного управления организацией во взаимосвязи эффективного управления процессом использования и развития её производственно-экономического потенциала.

4. Принцип адаптивности, использование которого ориентирует систему управления производственно-экономическим потенциалом организации:

- на возможность адекватного реагирования формируемой системы управления на изменение степени воздействия факторов внешней среды;
- прогнозирование и учет возможных рисков и принятие упреждающих мер по их локализации.

5. Принцип ориентации или целевой направленности на достижение запланированного конечного результата деятельности организации.

Составным элементом методических предпосылок формирования системы управления производственно-экономическим потенциалом экономического роста и развития организаций является обоснование места и роли этого управления в системе их общего стратегического менеджмента. Приоритетным условием экономического роста и развития субъектов предпринимательской деятельности все в большей мере становится обоснованная стратегия развития, так как в рыночной конкурентной среде компании не могут эффективно функционировать без видения своих перспектив.

С развитием теории менеджмента происходило уточнение экономической категории «стратегия» применительно к деятельности компаний. Исследованием проблем стратегического управления занимались преимущественно зарубежные исследователи, поэтому правомерно обращение к их трактовкам, что позволяет выявить сравнительные характеристики трактовок разных исследователей и лучше понять место и значимость экономической категории производственно-экономического потенциала компаний в системе их стратегического управления (табл. 2.2). Отличительные характеристики различных исследователей содержания понятия стратегии как экономической категории – это объективное явление, отражающее эволюцию взглядов на место организаций в рыночной среде и их возможностей в использовании инструмента управленческих технологий – стратегического управления в условиях развития теории и практики менеджмента.

Таблица 2.2

Сравнительные характеристики трактовок стратегии как экономической категории в системе стратегического управления субъектов предпринимательской деятельности

Сравнительная характеристика	Первоисточники
Определение основных долгосрочных целей и задач компании и утверждение курса действий и распределения ресурсов, необходимых для достижения этих целей	Минцберг Г., Альстренд Б., Лэмпел Дж. Школы стратегий / Пер. с англ. – СПб.: Издательство «Питер», 2000. – 336 с.
Способ становления целей для корпоративного, делового и функциональных уровней	Ансофф И. Стратегическое управление: Сокр. пер. с англ. / Науч. ред. и авт. предисл. Л.И. Евенко. – М.: Экономика, 1989. – 519 с.
То, что определяет рамки деятельности компании и обеспечивает направления ее активности для того, чтобы она могла приспособливаться к окружающей среде и сама влиять на нее	Трифилова А.А. Управление инновационным развитием предприятия. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 136 с.
Способ реакции на внешние возможности и угрозы и внутренние сильные и слабые стороны	Портер М. Конкуренция: [Пер. с англ.]. – М., Изд. дом «Вильямс», 2005. – 608с.
Детальный всесторонний комплексный план, предна-	Мескон М.Х., Альберт М., Хедоури Ф.

значенный для того, чтобы обеспечить осуществление миссии организации и достижение ее целей	Основы менеджмента / Общ. ред. и вступ. ст. Л.И. Евенко: Пер. с англ. – М.: «Дело», 2002. – 701 с.
План управления компанией, направленный на укрепление ее позиций, удовлетворение потребителей и достижение поставленных целей	Томпсон А., Формби Дж. Экономика фирмы. – М.: Бином, 1998.
Набор правил принятия решений и установок, направляющих процесс развития компании	Большой экономический словарь: 19000 терминов / [Сост.: М.Ю. Агафонова и др.]; Под ред. А.Н. Азрилияна. – 2-е изд., доп. и перераб. – М.: Ин-т новой экономики, 1997. – 856 с.

Таким образом, понятие стратегии рассматривается как совокупность основных долгосрочных целей, методов, способов и правил принятия решений, обеспечивающих успешное функционирование и развитие субъектов предпринимательской деятельности, в том числе развитие их ПЭП в соответствии с поставленными целями для достижения долгосрочных конкурентных преимуществ на рынке. При этом стратегическое планирование рассматривается базовым инструментом обоснования выработки долгосрочных целей и задач комплексного управления процессом развития производственно-экономического потенциала коммерческих организаций, функционирующих на рынке (развития маркетингового, инвестиционного, инновационного, организационного, кадрового, финансового, управленческого, воспроизводственного и социального потенциалов организации).

Субъекты предпринимательской деятельности, осуществляя различные виды экономической деятельности, формируют соответствующие бизнес-стратегии в составе корпоративной (портфельной). Корпоративная стратегия разрабатывается для компании. Основными составляющими этой стратегии являются распределение ресурсов между подразделениями, выработка единой стратегической ориентации подразделений, изменение структуры, диверсификация её деятельности, развитие потенциала (в том числе производственно-экономического) (табл. 2.3).

Применение стратегического менеджмента в деятельности субъектов предпринимательства является важнейшим условием их успешной деятельности, выработки и реализации долгосрочных целей развития. Это обуславливает необходимость совершенствования управления процессами развития организации в комплексе мер с развитием её потенциала для достижения стратегических целей и задач. Успешное решение проблемы управления развитием производственно-экономического потенциала и других разновидностей потенциала видится в построении такой системы стратегического менеджмента, который бы нацеливал организацию на её развитие во взаимосвязи с составляющими развития собственного потенциала. Поэтому система стратегического менеджмента организации должна включать в свою структуру и составную часть управления изменениями и механизмы их взаимодействия, что является предметом отдельного исследования.

Таблица 2.3

Отражение места и роли управления производственно-экономическим потенциалом в системе стратегического управления субъекта предпринимательской деятельности

Виды стратегий	Уровни стратегических решений	Основные составляющие стратегий реализации производственно-экономического потенциала
1	2	3
Корпоративная (портфельная)	Корпоративный (разрабатывается для компании в целом)	<ul style="list-style-type: none"> - распределение ресурсов между подразделениями согласно портфеля заказов; - диверсификация деятельности компании в целях снижения хозяйственного риска; - изменение структуры компании; - выработка единой стратегической ориентации подразделений;

Бизнес-стратегии в том числе:	Хозяйственных подразделений компании	Разрабатываемые с целью достижения наилучших результатов деятельности подразделений, отделов и служб подразделений
Конкурентные стратегии	Производственных подразделений компании	Конкурентные стратегии: - развития производства (в т.ч. развития производственного потенциала); - освоения новых видов деятельности (в том числе развития экономического и технологического потенциалов); - интенсификации роста (в т.ч. развития инновационного, инвестиционного и воспроизводственного потенциалов); - выход на новые рынки (уход с рынка), в т.ч. развития маркетингового, финансового и управленческого потенциалов
Функциональные стратегии	Служб и отделов подразделений	Функциональные стратегии (в рамках функций и при реализации конкурентной стратегии): - стратегия организации производства и труда (в т.ч. развития организационного потенциала); - стратегия маркетинга (в т.ч. развития маркетингового потенциала); - инновационная стратегия (в т.ч. развития инновационного потенциала); - управления финансами (в т.ч. развития финансового потенциала); - стратегия управления персоналом (в т.ч. развития кадрового потенциала) и другие стратегии

Выявленные место и значимость управления развитием потенциала, в том числе производственно-экономического потенциала в системе стратегического управления субъекта предпринимательской деятельности обуславливает целесообразность разработки модели формируемой системы управления его производственно-экономическим потенциалом. Применение процессов моделирования позволяет исследовать объекты управления и предполагает построение и изучение моделей применительно к существующим и проектируемым объектам управления. В обоих указанных смыслах моделирование является мощным средством научного познания и решения практических задач и широко используется в науке и во многих областях производственной и управленческой деятельности субъектов предпринимательской деятельности.

Общее назначение разрабатываемой модели проектируемой системы управления ПЭП субъекта предпринимательской деятельности:

- для объединения разрозненных управленческих воздействий по выявлению, анализу, оценке, использованию и развитию потенциала компании в единую систему управления, имеющую соответствующие подсистемы, цели, показатели, критерии и механизм функционирования;
- синтеза (разработки) проектируемой системы управления в комплексе мер по уточнению состава и взаимодействия подсистем, выявления функций и реальных процессов управления;
- обеспечения рационального взаимодействия системы общего менеджмента компании и проектируемой системы управления;
- обеспечения взаимосвязи функций управления, реализуемых в структуре проектируемой системы управления и реальных процессов управления;
- уточнения требований, предъявляемых к объекту управления проектируемой системы управления согласно теории управления.

С точки зрения уточнения требований, предъявляемых с позиции теории управления, к разрабатываемой модели проектируемой системы управления следует отнести:

- рассмотрение проектируемой системы управления комплексной, сложной, динамической и

вероятностной системы, являющейся подсистемой более общей системы – системы общего менеджмента компании;

- необходимость структуризации разрабатываемой модели, смысл которой состоит в выделении проектируемой системы на собственно изучаемую систему и внешнюю среду;
- выделение составных частей системы управления на подсистемы, выявление их компонентов, обеспечение рациональной организации связей и отношений между подсистемами модели;
- наличие эффективной обратной связи, свойственной системе управления и призванной обеспечить успешную корректировку результативности процессов управления, исходя из степени достижения целевой политики субъекта предпринимательской деятельности.

Разрабатываемая модель может отражать логическое, информационное или экономико-математическое описание взаимосвязи и взаимодействия подсистем, их компонентов, функций, отражающих существенные свойства моделируемого объекта управления.

Система управления субъектами предпринимательской деятельности включает целевую, обеспечивающую, функциональную и управляющую подсистемы. Данная структура принята за основу разработки проектируемой системы управления производственно-экономическим потенциалом компании. Однако эта структура не может быть скопирована из-за ее неполноты – отсутствует управляемая подсистема, являющаяся объектом управления.

Разрабатываемая модель проектируемой системы управления (рис. 2.2) рассматривается в составе подсистем: управляющей; управляемой; целевой; обеспечивающей (подсистем методического и ресурсного обеспечения); функциональной.

Основываясь на системном подходе, построение проектируемой модели системы управления (СУ) производственно-экономическим потенциалом компании можно представить функцией проявления ее взаимодействия с внешней средой (средой внешнего окружения) $F_{\text{внешн.с}}$ и взаимодействия с внутренней средой системы $F_{\text{внутр.с}}$, отражающей взаимосвязи подсистем, реализацию процесса воздействия субъекта управления на управляемую подсистему и достижения поставленных целей по обеспечению целей компании:

$$СУ = \{F_{\text{внутр.с}}, F_{\text{внешн.с}}\} \quad (2.1)$$

Функция, отражающая взаимосвязь проектируемой системы управления с внешней средой через «вход» системы X_{Π} , «выход» системы Y_{Π} , обратную связь в системе H_{Π} , связь системы с внешней средой Z_{Π} имеет вид

$$F_{\text{в.о}} = \{X_{\text{к.п}}, Y_{\text{к.п}}, H_{\text{к.п}}, Z_{\text{к.п}}\} \quad (2.2)$$

Входы и выходы связывают моделируемую систему управления с внешней средой таким образом, что вход отражает воздействие внешней среды и реакцию обратной связи на систему управления, а выход – воздействие системы управления на микросреду и адаптацию к воздействию макросреды. Внутренняя среда проектируемой системы управления отражает взаимосвязи между подсистемами: управляющей подсистемы $Y_{\text{ц}}$, управляемой подсистемы $Y_{\text{м}}$, целевой адаптивной подсистемы Π_{Π} обеспечивающей подсистемы O_{Π} и функциональной подсистемы Φ_{Π} .

$$F_{\text{в.с}} = \{Y_{\text{ц}}, Y_{\text{м}}, \Pi_{\Pi}, O_{\Pi}, \Phi_{\Pi}\} \quad (2.3)$$

Функция, отражающая процесс функционирования проектируемой СУ, показывает изменение состояний системы управления и математически описывается как вид преобразования входных параметров X_{Π} в выходные Y_{Π} :

$$F_{\text{СУ}} / Y_{\Pi} = \gamma[X_{\Pi}, \alpha(t)] \quad (2.4)$$

Где γ – оператор преобразования входных компонентов X_{Π} в выходные Y_{Π} , зависящие от параметров функционирования системы управления.

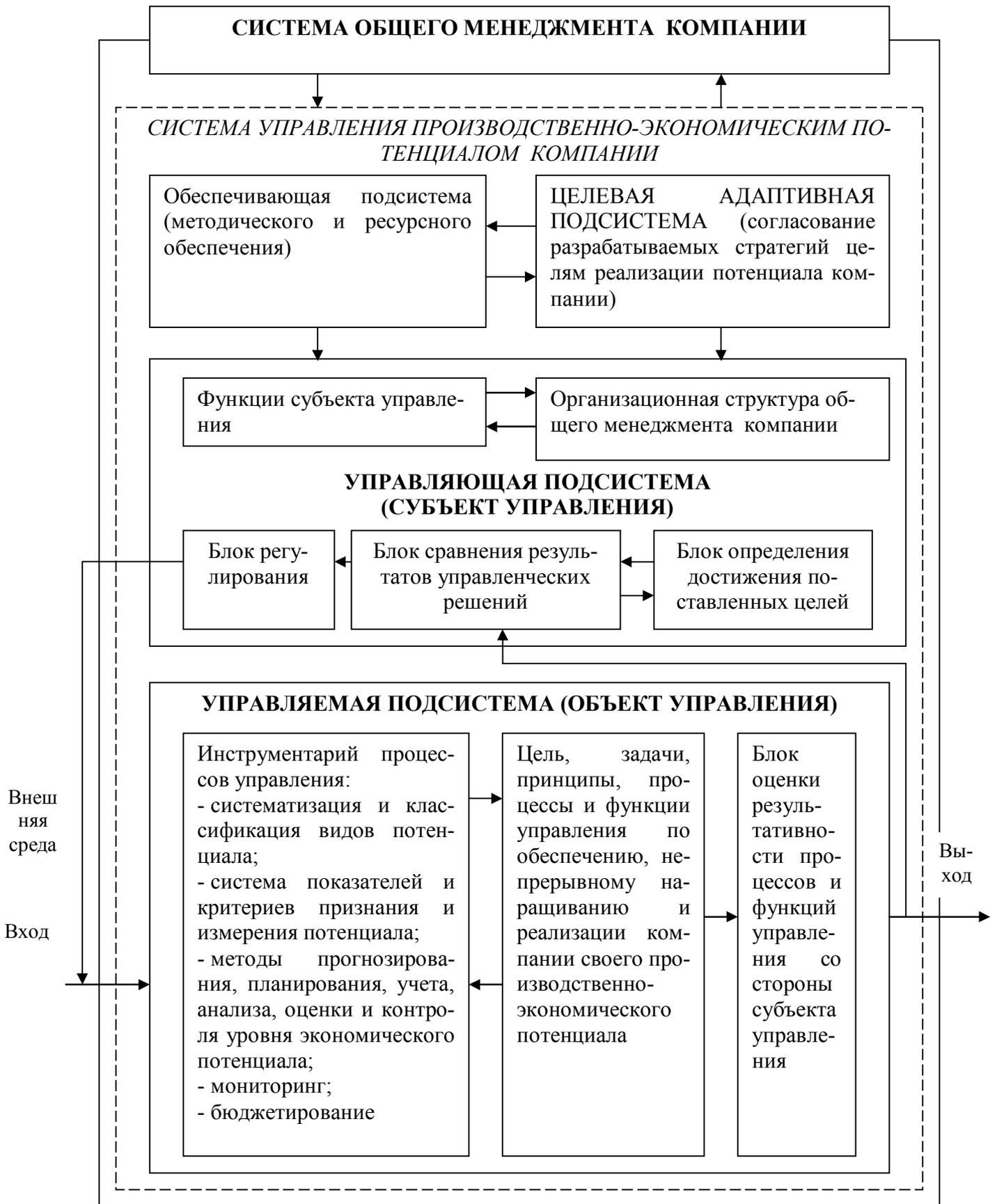


Рис. 2.2. Модель проектируемой системы управления производственно-экономическим потенциалом субъекта предпринимательской деятельности



Рис. 2.3. Составные элементы формируемой системы управления ПЭП субъекта предпринимательской деятельности

Разработанная модель проектируемой системы управления позволяет выявить составляющие подсистемы, общий контур управления, отражающий связи между управляющей и управляемой подсистемами. Эта модель может быть при необходимости конкретизирована для определенных субъектов и объектов управления процессом выявления, использования и наращивания потенциала субъектов предпринимательской деятельности. Проектируемая система управления производственно-экономическим потенциалом компании включает определение цели, задач, принципов управления, выделение субъекта и объекта управления, уровней управления, применения соответствующих методов управления, определение места системы управления в организационной струк-

туре управления субъектами предпринимательской деятельности.

Схема взаимосвязи элементов проектируемой системы управления представлена на рис. 2.3.

Выводы

1. Осуществлена идентификация методических предпосылок формирования системы управления ПЭП субъекта предпринимательской деятельности, что позволяет целенаправленно исследовать и осуществлять управление этим процессом.

2. Выявлены методические предпосылки выделения проектируемой системы управления как составной части общего менеджмента компании на основе применения системного анализа.

3. Обоснованы принципы формирования системы управления ПЭП, что позволяет научно обосновать проектирование данной системы управления.

4. Выявлено место и роль управления производственно-экономическим потенциалом субъекта предпринимательской деятельности в системе его стратегического управления, что позволяет определять основные направления составляющих стратегий в реализации ПЭП.

5. Разработана информационная модель проектируемой системы управления производственно-экономическим потенциалом субъекта предпринимательской деятельности, что позволяет выявить составные подсистемы, общий контур управления и связи между управляющей и управляемой подсистемами.

6. Выявлены составные элементы формируемой системы управления ПЭП субъекта предпринимательской деятельности.

7. Эффективное функционирование формируемой системы управления предполагает применение соответствующих показателей и методов оценки эффективности управления, что является предметом дальнейшего исследования.

2.4. Система показателей управления производственно-экономическим потенциалом субъекта предпринимательской деятельности

Эффективное управление производственно-экономическим потенциалом субъектов предпринимательской деятельности предполагает:

- применение обоснованной системы показателей;
- обоснование критериев эффективности управления ПЭП компании;
- обоснование рациональных методов анализа и оценки эффективности использования и наращивания ПЭП компании.

Обоснование системы показателей предполагает выявление назначения показателей, применяемых в формируемой системе управления производственно-экономическим потенциалом субъектов предпринимательской деятельности (рис. 2.4).

Основное назначение системы показателей определяется необходимостью:

- выявления, анализа, оценки состояния и тенденции используемого и прогнозируемого производственно-экономического потенциала компании для достижения своих целей – экономического роста, развития, наращивания объемов выпуска продукции и других целей;
- учета, прогнозирования, планирования, анализа, оценки и контроля использования и роста производственно-экономического потенциала компании;
- осуществления самооценки компанией степени использования отдельных видов экономического потенциала – производственного, технического, технологического, кадрового, организационного, финансового, инновационного, воспроизводственного, других его разновидностей;
- осуществления комплексной самооценки руководством компании степени использования её ПЭП для достижения поставленных целей;
- анализа, количественной и качественной оценки эффективности использования производственно-экономического потенциала;

- осуществления оптимизации ПЭП компании на основе применения методов моделирования, в том числе моделирования оптимальной структуры производственного и ресурсного потенциала компании с применением экономико-математических методов;
- объективности результатов анализа и оценки эффективности управления ПЭП компании в достижении ею поставленных целей;
- осуществления профессиональной сертификации компании для удостоверения потенциального высокого качества товаров и услуг, производимых предприятием и его надежности, как делового партнера на рынке.



Рис. 2.4. Основные направления использования показателей в системе управления производственно-экономическим потенциалом субъекта предпринимательской деятельности

Ключевыми задачами исследования являются:

- обоснование параметров ПЭП субъекта предпринимательской деятельности;
- определение направлений совершенствования методических основ экономического анализа и оценки производственно-экономического потенциала компании;
- обоснование методики оценки трудового потенциала в деятельности субъектов предпринимательской деятельности.

Для обоснования состава показателей, отражающих ПЭП компании, необходимо:

- определить взаимосвязь формируемой системы управления производственно-экономическим потенциалом субъекта предпринимательской деятельности с ключевыми целями функциональных подсистем общего менеджмента компании и целями формируемой системы

управления (рис. 2.5);

- выявить состав показателей, рекомендуемых исследователями в экономической литературе;
- обратиться к практике использования показателей производственно-экономического потенциала ведущих компаний (лидеров).

Отечественные исследователи¹ отмечают, что индикаторы Z-счета Альтмана позволяют прогнозировать банкротство коммерческих организаций с достаточно большой вероятностью, так как данный индикатор:

- позволяет разграничить хозяйствующие субъекты по уровню их платежеспособности (на потенциальных банкротов и небанкротов);
- представляет собой функцию от некоторых показателей, характеризующих экономический потенциал компании.

Анализ состава показателей Z-счета Альтмана (табл. 2.4) позволяет сделать следующее обобщение. Из пяти показателей, применяемых для исчисления Z-счета Альтмана, только два показателя заслуживают внимания для обоснования системы показателей управления ПЭП субъекта предпринимательской деятельности:

- 1) показатель рентабельности активов организации (рентабельности основного и оборотного капитала, исчисленного исходя из прибыли, остающейся в распоряжении компании);
- 2) показатель капиталотдачи (отдачи активов – основного и оборотного капитала компании).

Таблица 2.4

Показатели, используемые для прогнозирования вероятности банкротства на основе применения Z-счета Эдварда Альтмана (зарубежный опыт)

Показатели	Алгоритм расчета	Авторский комментарий
1	2	3
1. Доля оборотного капитала в активах организации	(текущие активы – текущие обязательства)/(все активы)	Значим при большой материалоемкости продукции
2. Доля нераспределенной прибыли в активах организации (рентабельность активов)	(нераспределенная прибыль)/(все активы)	Показатель рентабельности совокупного капитала организации (основного и оборотного)
3. Отношение прибыли от реализации к активам организации	(прибыль до уплаты налогов)/(все активы)	Показатель рентабельности совокупного капитала организации (основного и оборотного)
4. Отношение рыночной стоимости обыкновенных и привилегированных акций к пассивам организации	(рыночная стоимость обыкновенных и привилегированных акций) / (все активы)	Мало применим в силу неразвитости рынка ценных бумаг на отечественном рынке
5. Отношение объема продаж к активам	(объем реализации продукции, работ, услуг) / (все активы)	Показатель капиталотдачи совокупного капитала (основного и оборотного)

¹ Асаул А.Н. Оценка конкурентных позиций субъектов предпринимательской деятельности / А.Н. Асаул, Х.С. Абаев, Д.А. Гордеев -СПб.АНО ИПЭВ. -2007. -271с.; Асаул А.Н. Теория и практика принятия решений по выходу организаций из кризиса / А. Н. Асаул, И. П. Князь, Ю. В. Коротаева - СПб: АНО «ИПЭВ», 2007. - 224 с.; Еремкин А.А. Основные направления развития предприятий инвестиционно-строительного комплекса Пензенской области / А.А. Еремкин, Б.Б. Хрусталева, Ю.С. Артамонова. – Пенза: ПГУАС, 2006. – 234 с.

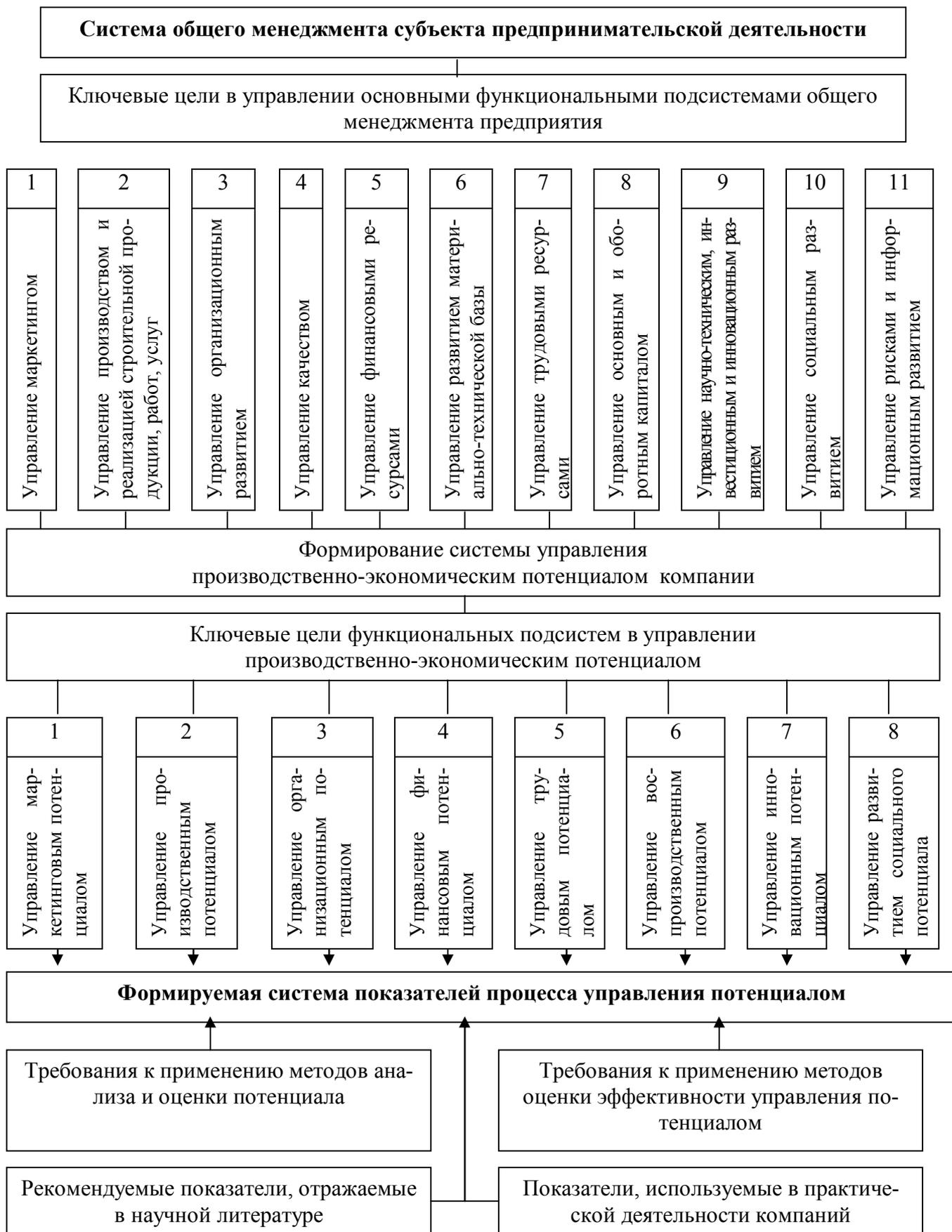


Рис. 2.5. Схема взаимосвязей процесса обоснования системы показателей в управлении ПЭП субъекта предпринимательской деятельности

Отечественные исследователи развития субъектов предпринимательской деятельности¹ рекомендуют использовать для определения уровня использования потенциала организации следующие показатели оценки:

1) имущественного состояния организации: доля активной части основных средств, коэффициент износа основных средств, коэффициент обновления, коэффициент выбытия;

2) финансовой устойчивости (платежеспособности) организации: коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами, доля собственных оборотных средств в покрытии запасов, другие параметры;

3) ликвидности активов организации;

4) прибыльности организации;

5) деловой активности субъектов предпринимательской деятельности: производительность труда, фондоотдача, оборачиваемость средств в расчетах, оборачиваемость собственного капитала, другие индикаторы;

6) рыночной активности: дивиденды, коэффициент ценности акции, рентабельности акции.

Из данного перечня показателей в наибольшей мере заслуживают внимания только три группы показателей:

оценки имущественного состояния;

финансовой устойчивости организации;

оценки деловой активности субъектов предпринимательской деятельности.

Позитивной оценки заслуживает состав показателей производственно-экономического потенциала. В качестве примера рассмотрим профессиональную сертификацию, осуществляемую в «Союзпетрострое»², которая проводится безвозмездно и на добровольной основе. Получаемый сертификат удостоверяет высокое качество товаров и услуг, а также надежность компании как делового партнера.

Сертификация компаний проводится по показателям, дифференцированным по трем разделам:

положение компании на строительном рынке;

производственно-экономический потенциал компании и качество ее работы;

финансовые показатели компании.

В каждом из трех разделов применяются идентичные показатели для всех участников инвестиционно-строительной деятельности генподрядных и субподрядных компаний – производителей строительных материалов и конструкций. Во втором разделе рассматриваются следующие показатели производственно-экономического потенциала³:

1. Восстановительная стоимость основных производственных фондов (в том числе производственное оборудование), коэффициент износа основных фондов (отношение амортизированной стоимости к восстановительной), коэффициент обновления производственного оборудования (отношение стоимости поступившего за отчетный год оборудования к восстановительной стоимости оборудования на начало года) – средний за последние три года, коэффициент модернизации оборудования, поступившего за последние пять лет).

2. Общая площадь производственных площадей компании, площадь офисных помещений, другие объекты коммерческой недвижимости. Краткая характеристика парка строительных ма-

¹ Асаул А.Н. Оценка конкурентных позиций субъектов предпринимательской деятельности / А.Н. Асаул, Х.С. Абаев, Д.А. Гордеев -СПб.АНО ИПЭВ. -2007. -271с.; Асаул А.Н. Теория и практика принятия решений по выходу организаций из кризиса / А. Н. Асаул, И. П. Князь, Ю. В. Коротаяева - СПб: АНО «ИПЭВ», 2007. - 224 с.; Еремкин А.А. Основные направления развития предприятий инвестиционно-строительного комплекса Пензенской области / А.А. Еремкин, Б.Б. Хрусталев, Ю.С. Артамонова. – Пенза: ПГУАС, 2006. – 234 с.

² Методика профессиональной сертификации в «Союзпетрострое» / Ценообразование и сметное нормирование. – 2006. - № 12. – С. 102-104.

³ Методика профессиональной сертификации в «Союзпетрострое» / Ценообразование и сметное нормирование. – 2006. - № 12. – С. 102-104.

шин оборудования и технологического автотранспорта.

3. Общая численность работников (среднесписочная), в том числе ИТР. Доля ИТР со специальным строительным образованием, доля рабочих с квалификацией выше третьего разряда.

4. Коэффициент текучести кадров – отношение численности уволившихся за отчетный год работников к среднесписочной численности штатных работников. Средняя заработная плата работников, в том числе рабочие, ИТР.

5. Топ-менеджеры компании, их квалификация и опыт работы в сфере строительства.

6. Наличие международных и отечественных сертификатов качества либо системы контроля качества возводимого жилья и СМР.

7. Отзывы членов Сертификационной комиссии о качестве введенных компанией объектов недвижимости и качестве строительно-монтажных работ, отзывы заказчиков (качество СМР, соблюдение сроков их выполнения).

8. Отзывы Государственной службы надзора за строительством и Экспертного совета по оценке надежности организаций инвестиционно-строительного комплекса о работе компании на строительном рынке.

По результатам анализа состава показателей раздела «Производственно-экономический потенциал компании и качество ее работы» следует сделать следующие выводы:

□ во-первых, состав показателей данного раздела, несмотря на его название «производственно-экономический потенциал», представлен только показателями производственного потенциала (п. 1.2) и в его составе показателями кадрового потенциала (п. 3–5);

□ во-вторых, анализируемый состав показателей достаточно приемлем для профессиональной сертификации, но недостаточен для управления производственно-экономическим потенциалом строительной организации, так как не отражает, в частности, такие важные показатели производственного потенциала:

а) как уровень загрузки производственных мощностей организации;

б) уровень качества и эффективности использования парка строительных машин и механизмов, оборудования и специализированных транспортных средств;

в) уровень эффективности использования трудового потенциала организации, отражающего темпы роста производительности труда работников, уровень интенсификации труда работников;

г) фактическая и прогнозируемая динамика ввода строящихся объектов недвижимости и другие показатели.

Анализ состава показателей производственно-экономического потенциала компаний отражает позитивную оценку их состава для профессиональной сертификации строительных организаций. Вместе с тем, использование данного состава показателей согласно методики, применяемой в «Союзпетрострое», не ориентирует компании на эффективное управление производственно-экономическим потенциалом.

Для обоснования состава показателей, отражающих ПЭП строительных организаций, целесообразно следовать следующей логической схеме:

□ выделить ключевые аспекты деятельности организации: производственную, финансовую, организационную, управление внутренними бизнес-процессами, логистическую, инвестиционно-воспроизводственную деятельность, отношения с потребителями (заказчиками, инвесторами) и поставщиками строительных материалов и изделий;

□ по каждому ключевому аспекту деятельности организации определить стратегические цели и выявить наиболее существенные факторы и составляющие (виды) производственно-экономического потенциала компании, способствующие достижению поставленных целей;

□ для определения влияния факторов, в том числе отдельных видов производственно-экономического потенциала организации на достижение поставленных целей, по каждому фактору (виду ПЭП) обосновать систему сбалансированных показателей.

Выявление основных видов производственно-экономического потенциала организации и характеризующих их показателей является базой для управления процессом использования и развития потенциала компании в достижении её стратегических и тактических целей. Обоснование показателей следует проводить по отдельным группам, относящихся к определенному виду потенциала, характеризующих ключевые аспекты деятельности организации.

Разработку показателей, характеризующих определенный вид ПЭП, необходимо обосновывать и выбирать, исходя из следующих основных требований:

- адекватность, полнота и объективность отражения соответствующего вида потенциала;
- возможность сбора и обработки данных с установленной периодичностью;
- обеспечение возможности формализации исчисления и однозначности толкования получаемых результатов;
- не превышение трудозатрат по сбору и обработке данных получаемой ценности информации;
- использование системы показателей, охватывающей качественные и количественные характеристики соответствующего вида потенциала;
- система показателей, обеспечивающая возможность оценки эффективности и результативности системы управления ПЭП компании в целом и соответствующего вида потенциала.

За основу обоснования системы показателей принята разработанная ранее классификация видов экономического потенциала субъектов предпринимательской деятельности, а также основные требования к их разработке. В соответствии с этим рекомендуется включить для построения системы показателей управления производственно-экономическим потенциалом следующие главные индикаторы (табл. 2.5):

- 1) индикаторы производственного потенциала и в его составе индикаторы производственно-технического, производственно-технологического, кадрового, производственно-управленческого потенциалов;
- 2) организационно-управленческого потенциала;
- 3) социально-трудоового потенциала;
- 4) финансового потенциала;
- 5) конкурентного потенциала.

Таблица 2.5

Рекомендуемая система показателей управления производственно-экономическим потенциалом строительной организации

Составляющие производственно-экономического потенциала	Рекомендуемые показатели
1	2
1. Производственный потенциал (ПП)	<p>Объем СМР, выполняемый собственными силами в сопоставимых ценах (для генподрядчиков, субподрядчиков), млн. руб.</p> <p>Объем ввода жилья (для застройщиков, генподрядчиков), кв. метры</p> <p>Объем строящегося жилья (начатые объекты) (для застройщиков, генподрядчиков), кв. метры</p> <p>Объем задела по земельным участкам (для застройщиков и строительных компаний), кв. метры</p>
1.1. Производственно-технический потенциал (ПТнП)	<p>Стоимость основных производственных фондов (парка строительных машин и механизмов, оборудования и специализированных транспортных средств (СММ)) по первоначальной (восстановительной) стоимости, млн. руб.</p> <p>Уровень износа основных производственных фондов (парка СММ) – отношение амортизированной стоимости к первоначальной (восстановительной) стоимости, %</p> <p>Возможности обновление производственного оборудования (парка СММ):</p> <ul style="list-style-type: none"> - отношение стоимости поступившего за год производственного оборудования к его первоначальной (восстановительной) стоимости, %; - уровень превышения коэффициента обновления над коэффициентом выбытия, коэффициент
1.2. Производственно-технологический	<p>Уровень механизации СМР (выполнение объема СМР механизированным способом к общему объему СМР), %</p>

потенциал (ПТхП)	Возможности применения новых технологий (объем продукции, работ по новым технологиям в общем объеме продукции, работ, % Возможности применения новых строительных материалов, конструкций (объем новых материалов в общем объеме применяемых материалов, %
1.3. Кадровый потенциал (КП)	Возможности улучшения квалификационной структуры кадров Уровень возрастной структуры кадров Возможности повышения эффективности затрат на подготовку, переподготовку и повышение квалификации кадров, % Уровень обеспеченности в кадрах, % Возможности следования оптимальной структуре персонала (доли руководящего, технического, коммерческого и производственного персонала в общей численности персонала относительно оптимальным значениям, %
1.4. Производственно-управленческий потенциал (ПУП)	Возможности увеличения загрузки производственных мощностей, % Возможности повышения уровня обеспеченности заказами, месяцы Возможности роста интенсификации производства СМР (доля СМР, обусловленная воздействием интенсивных факторов в общем объеме СМР), % Возможности роста фондоотдачи производства СМР (объем СМР к средней стоимости основных производственных фондов), рубли
2. Организационно-управленческий потенциал (ОУП)	Уровень ритмичности строительного производства (отклонение от графиков производства СМР), % Уровень соответствия организации труда рабочих рациональному уровню (выполнение норм выработки, оснащенность рабочих мест средствами механизации и др.), %
3. Социально-трудовой потенциал	Возможности роста производительности труда работников, в том числе за счет воздействия интенсивных факторов, млн. руб. / чел. Соотношение темпов роста производительности труда и средней оплаты труда работников (рабочих), коэффициент Возможности участия работников в управлении производством, в капитале и прибыли предприятия, %
4. Финансовый потенциал (ФП)	Достаточность собственных финансовых ресурсов, % Возможности в привлечении заемных средств и получения налоговых льгот Рентабельность производства (прибыль от реализации продукции к средней стоимости фондов – основных и оборотных), % Рентабельность продукции (прибыль от реализации к выручке от реализации продукции), % Возможности инвестирования средств в производство, млн. рублей
5. Конкурентный потенциал (КоП)	Возможности увеличения доли рынка жилищного строительства, занимаемой предприятием, % Возможности повышения уровня удовлетворения потребностей потребителей в цене, сроках и качестве жилищного строительства Возможности соблюдения предприятием договорных (контрактных) обязательств

Выводы

1. Обосновано назначение формируемой системы показателей в управлении производственно-экономическим потенциалом, что позволяет:

- идентифицировать показатели и функции формируемой системы управления в области учета, анализа, оценки, планирования, прогнозирования и контроля степени использования и наращивания потенциала в деятельности строительного предприятия;
- выявить сравнительную оценку использования производственно-экономического потенциала строительной организации.

2. Выявлена и уточнена взаимосвязь формируемой системы управления производственно-экономического потенциала строительной организации с ключевыми целями функциональных подсистем общего менеджмента компании и задачами формируемой системы управления.

3. В ходе исследования уточнена и рекомендована к практическому применению в деятельности строительных организаций структура их производственно-экономического потенциала, отражающая составляющие производственного, организационно-управленческого, социально-трудового, финансового и кадрового потенциалов, что позволяет предметно идентифицировать показатели по каждой составляющей потенциала.

В составе рекомендуемой структуры предложена структура производственного потенциала строительной организации, включающая составляющие производственно-технического, производственно-технологического, кадрового и производственно-управленческого потенциалов.

4. По каждой составляющей производственно-экономического потенциала организации обоснована и рекомендована к практическому применению система показателей и способ их исчисления для целенаправленного управления производственно-экономическим потенциалом строительной организации в наращивании объемов строительства, объектов недвижимости.

5. Практическое применение рекомендуемой системы показателей предполагает необходимость совершенствования методических основ оценки и анализа уровня использования ПЭП, в том числе трудового потенциала.

2.5. Методические рекомендации по повышению эффективности управления производственно-экономическим потенциалом субъектов предпринимательской деятельности

Совершенствование методических основ управления процессом выявления и оценки уровня использования производственно-экономического потенциала субъектов предпринимательской деятельности предполагает применения качественного экономического анализа и оценки использования потенциала в предпринимательской деятельности коммерческих организаций. Методические основы экономического анализа ограничены уровнем анализа и оценки ПЭП организации, функционирующей на рынке. Содержание исследуемого нами метода экономического анализа вписывается в общепринятую классификацию видов и организации экономического анализа¹, но с учетом свойственных ему возможностей и ограничений.

Во-первых, с позиции видовых признаков классификации исследуемые методические основы экономического анализа и оценки уровня производственно-экономического потенциала определяются:

□ целью экономического анализа – обеспечением объективности количественной и качественной оценок уровня производственно-экономического потенциала функционирования, в том числе развития субъекта предпринимательской деятельности, отражающих потенциальные резервы и его возможности в их реализации;

□ объектом исследования, характеризуемого научной обоснованностью применяемых методов анализа и оценки уровня ПЭП субъекта предпринимательской деятельности;

□ предметом исследования, характеризуемого степенью научной обоснованности применяемой системы показателей и критериев оценки уровня ПЭП субъекта предпринимательской деятельности.

Во-вторых, с позиции классификации исследуемого экономического анализа по управленческому признаку процессы анализа и оценки производственно-экономического потенциала субъекта предпринимательской деятельности правомерно рассматривать:

¹ Гинзбург А.И. Экономический анализ. – 2-е изд. – СПб.: Питер, 2007. – 208 с.

□ применительно к системам управления в компании на уровне оперативного, текущего и перспективного экономического анализа и оценки уровня ПЭП, что позволяет выявлять текущий и прогнозировать ожидаемый уровень оценки потенциала;

□ к объектам управления – в составе технического, технологического, инвестиционного, инновационного, воспроизводственного, трудового и других видов экономических потенциалов;

□ к системе взаимосвязанных объектов – функционально-стоимостной, технико-экономической и социально-экономической;

□ к уровням и масштабам управления – внутрифирменный, предпринимательский, межфирменный, региональный, отраслевой.

Рекомендуемый метод экономического анализа и оценки уровня экономического потенциала строительной организации основан:

□ на использовании уточненных в ходе исследования ПЭП строительной организации и рекомендуемой системы показателей для управления её экономическим потенциалом;

□ выявлении степени воздействия отдельных составляющих потенциала, их взаимосвязи и влияния на уровень производственно-экономического потенциала организации;

□ обосновании и разработке оптимизационной модели определения количественного значения производственно-экономического потенциала организации;

□ возможности применения метода экспертных оценок потенциала;

□ уточнении методики анализа и оценки использования трудового потенциала организации.

Совершенствование методических основ экономического анализа и оценки использования ПЭП организации предполагает выявление того, что уже имеется в потенциале результатов других исследователей и применяется на практике. Исследователи Санкт-Петербургского государственного архитектурно-строительного университета, развивая основные подходы и принципы оценки эффективной деятельности предпринимательских структур в региональном инвестиционно-строительном комплексе, предлагают использовать для производственной подсистемы ряд показателей эффективности ее функционирования¹: эффективность производства, рассчитанная по типу ресурсоотдачи; производительность труда; рентабельность; эффективность производственных связей; система показателей, отражающих эффективность управления кадрами и др. Предлагаемые исследователями показатели заслуживают позитивной оценки, так как отражают основные направления анализа и оценки производственного потенциала строительной организации: эти показатели эффективности вполне приемлемы по составу для выявления и оценки производственно-экономического потенциала строительной организации. Объективность анализа и оценки ПЭП предприятия по наращиванию объемов жилищного строительства является важной задачей общего менеджмента строительной организации и предполагает применение рациональных методов и методик анализа, оценки, научно-обоснованных критериев². В этой связи актуальными задачами совершенствования методических основ управления процессом выявления и оценки использования производственно-экономического потенциала строительной организации рассматриваются:

□ разработка рекомендаций по оценке потенциала каждой составляющей производственно-экономического потенциала на основе применения метода экспертных оценок;

□ обоснование метода исчисления интегрального количественного показателя оценки производственно-экономического, в том числе ПЭП организации;

¹ Асаул А.Н. Методологические аспекты формирования и развития предпринимательских сетей / А.Н. Асаул, Е.Г. Скуматов, Г.Е. Локтева. -СПб.: Гуманистика. -2004. -256с.; Асаул А.Н. Оценка конкурентных позиций субъектов предпринимательской деятельности / А.Н. Асаул, Х.С. Абаев, Д.А. Гордеев . -СПб.АНО ИПЭВ. -2007. -271с.; Асаул А.Н. Теория и практика принятия решений по выходу организаций из кризиса / А. Н. Асаул, И. П. Князь, Ю. В. Коротаева; - СПб: АНО «ИПЭВ», 2007. - 224 с.; Асаул А.Н. Культура организации: проблемы формирования и управления / А.Н. Асаул, М.А. Асаул, П.Ю. Ерофеев, М.П. Ерофеев - СПб.: «Гуманистика», 2006.-216 с.; Асаул А.Н., Батрак А.В. Корпоративные структуры в региональном инвестиционно-строительном комплекса. – М.: Изд-во АСВ; СПб.: СПбГАСУ, 2001. – 168 с.

² Асаул А.Н., Павлов В.И., Бескиерь Ф.И., Мышко О.А. Менеджмент корпорации и корпоративное управление. – СПб.: «Гуманистика», 2006. – 328 с.

- разработка оптимизационной модели уровня использования производственно-экономического, в том числе производственного потенциала компании;
- обоснования критерия оценки эффективности управления производственно-экономическим потенциалом компании;
- уточнение методики исчисления и оценки уровня трудового потенциала компании.

Рекомендуемая методика оценки производственно-экономического потенциала, в том числе ПП основана на применении метода экспертных оценок.

Практическая реализация данного метода включает:

- 1) определение индикаторов оценки ПЭП, в том числе ПП по каждой из их составляющих и их показателей;
- 2) определение группы экспертов (каждым экспертом устанавливаются значения оценок индикаторов с применением шкалы Харрингтона);
- 3) заполнение анкет с оценками экспертов, по данным которых определяются расчетно-количественные оценки потенциала по каждой составляющей ПЭП (ПП).

Для адекватного перевода качественных оценок параметров производственно-экономического потенциала в количественные и формализации данных экспертных оценок используется шкала Харрингтона (табл. 2.6) ввиду своей высокой эффективности применения в разных областях исследования.

Таблица 2.6

Качественные и количественные параметры по шкале Харрингтона

Качественная оценка оцениваемого параметра	Количественное значение параметра
Отсутствие выраженности	0
Очень слабая выраженность	0,1
Слабая выраженность	0,285
Средняя выраженность	0,5
Более средний, но не сильная выраженность	0,715
Сильная выраженность	0,9
Очень сильная выраженность	1,0

Выставленные экспертами оценки с учетом данных шкалы обобщаются и определяется средняя оценка каждого из показателей составляющих ПЭП (ПП) по выражению

$$\bar{O} = \frac{\sum_{i=1}^n p_i}{n}, \quad (2.5)$$

где p_i – количественная оценка показателя составляющей ПЭП (ПП), присвоенная i -м экспертом; n – число экспертов, принявших участие в оценке.

На базе данных экспертных оценок, составляющих ПЭП (ПП), исчисляется интегральный количественный показатель оценки ПЭП, в том числе ПП строительной организации. Рекомендуемый метод исчисления интегрального количественного показателя оценки ПЭП строительной организации (И_{ПЭП}) в достижении её стратегической цели увеличения объема предложения вводимого жилья определяется по формуле

$$И_{ПЭП} = \sqrt[5]{ПП \times ОУП \times СТП \times ФП \times КоП}, \quad (2.6)$$

где ПП, ОУП, СТП, ФП, КоП – количественная оценка производственного, организационно-управленческого, социально-трудового, финансового и конкурентного видов производственно-экономического потенциала строительной организации в достижении её стратегической цели.

Предлагаемый метод исчисления интегрального количественного показателя оценки ПП организации (ИПП) имеет вид:

$$I_{ПП} = \sqrt[4]{ПТнП \times ПТхП \times КП \times ПУП}, \quad (2.7)$$

где ПТнП, ПТхП, КП, ПУП – количественная оценка прогнозируемого уровня производственно-технологического, производственно-технического, кадрового и производственно-управленческого потенциалов организации в достижении её стратегической цели.

В качестве разрабатываемой оптимизационной модели уровня использования ПЭП, в том числе ПП организации, принимается максимизация уровня использования ПЭП (ПП) организации на основе использования интегральных количественных оценок ПЭП (ПП) организации, исчисленных согласно рекомендуемых формул (2.6) и (2.7).

Оптимизационная модель максимизации прогнозируемого уровня использования производственно-экономического потенциала строительной организации в достижении её стратегической цели имеет вид

$$(2.8) \quad \left\{ \begin{array}{l} ПЭП = \sqrt[5]{ПП \times ОУП \times СТП \times ФП \times КП} \rightarrow \max; \\ \Delta ЭЭ_{ПЭП} = \sum_{i=1}^5 \Delta ЭЭ_i; \\ \Delta C_{ПЭП} < \Delta ЭЭ_{ПЭП}; \\ ПЭП \in [0,1]; \end{array} \right.$$

где ПП, ОУП, СТП, ФП, КП – количественная оценка прогнозируемого уровня использования производственного, организационно-управленческого, социально-трудового, финансового и конкурентного видов ПЭП организации, соответственно в достижении стратегической цели увеличения объемов вводимого жилья;

$\Delta ЭЭ_{ПЭП}$ – суммарный экономический эффект от использования производственно-экономического потенциала организации в наращивании объема предложения строящегося жилья на рынке недвижимости;

$\Delta C_{СЭП}$ – суммарные затраты на управление ПЭП организации.

Главным условием определения оптимального варианта управления ПЭП, в том числе ПП организации, должно быть достижение положительного экономического эффекта, превышающего общие затраты по управлению ПЭП (ПП) организации. Это условие и определяет первые два ограничения разрабатываемой модели.

Разработанная в ходе исследования оптимизационная модель максимизации прогнозируемого уровня использования производственного потенциала (ПП) строительной организации имеет вид

$$(2.9) \quad \left\{ \begin{array}{l} ПП = \sqrt[4]{ПТнП \times ПТхП \times КП \times ПУП} \rightarrow \max; \\ \Delta ЭЭ_{ПП} = \sum_{i=1}^4 \Delta ЭЭ_i; \\ \Delta C_{ПП} < \Delta ЭЭ_{ПП}; \\ ПП \in [0,1]; \end{array} \right.$$

где ПТнП, ПТхП, КП, ПУП – количественная оценка прогнозируемого уровня использования производственно-технического, производственно-технологического, кадрового и производственно-управленческого видов производственного потенциала организации в достижении стратегической цели увеличения объемов вводимого жилья;

$\Delta \text{ЭЭ}_{\text{ПП}}$ – суммарный экономический эффект от использования ПП организации в наращивании объема предложения строящегося жилья на рынке недвижимости;

ΔC – суммарные затраты на управление ПП организации.

В качестве критерия оценки эффективности управления ПЭП организации предлагается использовать максимизацию суммарного экономического эффекта от управления использованием этого потенциала в наращивании предложения строящегося жилья по отношению к суммарным затратам на управление ПЭП строительной организации.

Оценку эффективности системы управления ПЭП предприятия ($\text{Э}_{\text{ПЭП}}$) предлагается исчислять по формуле

$$\text{Э}_{\text{ПЭП}} = \frac{\Delta \text{ЭЭ}_{\text{ПЭП}}}{\Delta C_{\text{ПЭП}}} \quad (2.10)$$

Оценку эффективности управления ПП организации ($\text{Э}_{\text{ПП}}$) предлагается определять по выражению

$$\text{Э}_{\text{ПП}} = \frac{\Delta \text{ЭЭ}_{\text{ПП}}}{\Delta C_{\text{ПП}}} \quad (2.11)$$

Рекомендуемый экспертный метод оценки потенциала уязвим из-за его субъективности и может являться альтернативным при отсутствии более предпочтительных методов. Поэтому нами предпринята попытка обоснования методики оценки трудового потенциала организации на основе уточнения метода исчисления и оценки производительности труда применительно к деятельности строительных организаций. Возможности эффективного использования организацией своего трудового потенциала связаны как с качественными изменениями в рабочей силе, так и изменениями в качестве и структуре материальных и нематериальных активов организации и, в первую очередь, с обновлением активной части основных фондов и технологий производства строительного-монтажных работ. Возможность реализации качественных изменений в производственном капитале и труде предполагает качественные преобразования в системе менеджмента организации, а также изменения в области применяемой методологии исчисления производительности труда персонала в строительстве. На этой основе целесообразно применение более приемлемой методики анализа и оценки соотношения и значимости доли вклада факторов капитала и труда в росте производительности труда с позиции оценки значимости доли живого и овеществленного труда.

Ситуация с производительностью труда в строительстве или его эффективностью далеко не оптимистична. Достигнутый уровень производительности труда в строительстве в Российской Федерации составляет порядка 18 % от уровня США, а это означает, что в единицу времени в России производится строительной продукции в 5,5 раза меньше американской. Поэтому для обеспечения поступательного развития экономики страны и строительной отрасли небезразличен и актуален вопрос – повышается ли производительность труда в строительстве?

Данные расчета производительности труда, согласно традиционной методике (табл. 2.7), в целом по виду экономической деятельности «строительство», отражают интенсивный рост производительности труда работников при сравнительно невысоких темпах изменения численности работников и характеризуют интенсивный тип развития строительного производства. Позитивно также то, что темпы роста производительности труда работников за 2005–2008 гг. увеличиваются. В 2008 г. производительность труда увеличилась к уровню 2005 г. в целом по стране в 2,32 раза. Сокращение объемов работ, численности занятых в строительстве и производительности труда в 2009 г. связано со сложившимися кризисными экономическими условиями мирового масштаба.

Таблица 2.7

Сравнительная динамика объема работ, численности и производительности труда работников строительных организаций за 2005-2009 гг., исчисленной по традиционной методике согласно статистическим данным¹

Показатели	2005	2006	2007	2008	2009
1	2	3	4	5	
1. Объем работ, выполненных по виду деятельности «Строительство» (в фактически действовавших ценах), млрд. руб.	1754,4	2350,8	3293,3	4528,1	3998,3
То же в процентах к предыдущему году (в постоянных ценах)	113,2	118,1	118,2	112,8	86,8
2. Среднегодовая численность занятых в строительстве, тыс. человек	4916,3	5073,3	5273,5	5474,5	5266,5
То же в процентах к предыдущему году	103,7	103,2	103,5	103,8	96,2
3. Производительность труда (живого и овеществленного) – всего по РФ, млн. руб./чел. (п.1/п.2)	356,9	463,4	624,5	827,1	759,2

Применяемая методика исчисления производительности труда строительных организаций в стоимостном исчислении отражает не вполне современную методологию. Она основана на исчислении выработки реализуемой строительной продукции, работ по отношению к среднесписочной численности работников за учитываемый период по организации, региону, отрасли. В определенной мере данная методика расчета производительности труда не достаточно объективна, так как не учитывает добавленную стоимость. Поэтому показатель производительности труда, исчисленный по традиционной методике правомерно трактовать как показатель производительности живого и овеществленного труда. Для обеспечения объективности расчета производительности труда для анализа и оценки уровня трудового потенциала строительных организаций необходима иная методика, предусматривающая использование объема добавленной стоимости:

$$V_{p-v} = ВДС / Ч_{p-v}, \quad (2.12)$$

где ВДС – валовая добавленная стоимость по видам экономической деятельности в строительстве; Ч_p – численность рабочих.

Для сопоставимости расчетов (см. табл. 2.7) вычтем из объема работ стоимость покупаемых материалов. Результат будет близок к объему валовой добавленной стоимости применительно к деятельности строительных организаций. Это позволит более объективно исчислять производительность живого труда (табл. 2.8) и, тем самым, повысить объективность оценки трудового потенциала в деятельности строительных организаций.

¹ Строительство в России. 2010: Стат. сб. / Росстат. – 2010. – 220 с. (с. 11)

Результаты апробации рекомендуемой методики оценки использования трудового потенциала строительных организаций в целом по РФ за 2005–2009 гг.¹

Показатели	2005	2006	2007	2008	2009
1. Валовая добавленная стоимость строительства (в текущих основных ценах), млрд. руб.	989,9	1202,0	1633,9	2213,9	1887,7
2. Среднегодовая численность занятых в строительстве, тыс. человек	4916,3	5073,3	5273,5	5474,5	5266,5
3. Производительность живого труда, млн. руб. / чел. (стр. 1 / стр. 2)	201,35	236,9	309,83	404,4	358,44
4. Темп роста живого труда к уровню 2005 г., %	100	117,7	153,9	200,8	178,0
5. Темп роста производительности труда к уровню 2005 г. (живого и овеществленного), %	100	129,8	175,0	231,8	212,72
6. Оценка трудового потенциала (результат превышения темпов роста живого и овеществленного труда над темпами роста живого труда), % (стр. 5 – стр. 4)	100	12,1	21,1	31	34,72

Сравнительный анализ превышения темпов роста производительности совокупного труда над уровнем (табл. 2.9) живого свидетельствует о позитивной динамике повышения уровня трудового потенциала в деятельности строительных организаций.

В данном хронологическом периоде расчет производительности труда по двум методикам свидетельствует о положительной динамике, но при рассмотрении статистических данных за период 2000–2003 гг. результаты расчетов разнятся, что прослеживается в данных, приведенных в табл. 2.9 и 2.10.

Сравнительный анализ превышения темпов роста производительности живого над уровнем совокупного труда (см. табл. 2.10) свидетельствует о негативной динамике снижения уровня трудового потенциала в деятельности строительных организаций из-за снижения уровня организации труда, организации производства, квалификации рабочих, их мотивации к росту производительности труда, других факторов. Негативная динамика свидетельствует о невыгодности замещения труда рабочих применением современных машин и механизмов. Выгоднее привлекать дешевую рабочую силу и эксплуатировать технику с нарастающим уровнем ее физического износа.

Результаты апробации рекомендуемой методики оценки трудового потенциала, согласно выполненным расчетам, говорят о необходимости изменения применяемой методологии исчисления производительности труда в строительстве. Это позволит не только применять более обоснованную методологию исчисления производительности труда, но и методику анализа и оценки уровня использования трудового потенциала в деятельности строительных организаций тем самым более явно осознать суть актуальности проблемы повышения производительности труда в строительной отрасли.

¹ Строительство в России. 2010: Стат. сб. / Росстат. – 2010. – 220с. (с. 12)

Таблица 2.9

Сравнительная динамика объема работ, численности и производительности труда работников строительных организаций за 2000–2003 гг., исчисленная по традиционной методике, согласно статистическим данным¹

Показатели	2000	2001	2002	2003
1	2	3	4	5
1. Объем работ по договорам строительного подряда – всего по РФ (в сопоставимых ценах 2000 г.), млн. руб.	558516	706875,3	811126,9	902136,1
4. Среднесписочная численность работников строительных организаций – всего по РФ, тыс. чел.	3492,1	3405,9	3330,1	3421,0
7. Производительность труда (живого и овеществленного) – всего по РФ, млн. руб. / чел. (стр. 1: стр. 4)	159,94	207,54	243,57	263,71
10. Темп роста производительности труда к 2000 г. – всего по РФ, %	100	129,8	152,3	164,9

Таблица 2.10

Результаты апробации рекомендуемой методики оценки использования трудового потенциала строительных организаций в целом по РФ за 2000–2003 гг.²

Показатели	2000	2001	2002	2003
1. Объем валовой добавленной стоимости по договорам строительного подряда (в сопоставимых ценах к уровню 2000 г.), млн. руб.	302715,7	397970,8	459097,9	511511,1
2. Среднесписочная численность, тыс. чел.	3492,1	3405,9	3330,1	3421,0
3. Производительность живого труда, млн. руб. / чел. (стр. 1 / стр. 2)	86,69	116,85	137,86	149,52
4. Темп роста живого труда к уровню 2000 г., %	100	134,8	159,1	172,5
5. Темп роста производительности труда к уровню 2000 г. (живого и овеществленного), %	100	129,8	152,3	164,9
6. Оценка утраты трудового потенциала (результат превышения темпов роста живого труда над темпами роста живого и овеществленного труда), % (стр. 4 – стр. 5)	100	5,0	6,8	7,6

Выводы

1. Осуществление успешной деятельности строительной организации по наращиванию объемов жилищного строительства предполагает наличие и рациональное использование организацией своего производственно-экономического потенциала. В этой связи выявление, оптимизация и применение эффективных методов оценки уровня использования ПЭП является важной частью управления процессом реализации располагаемого потенциала строительной организации для уве-

¹ Российский статистический ежегодник. 2005: Стат. сб. / Росстат. – 2006. – 819 с. (с. 252-253; 75, с. 474-475)

² Российский статистический ежегодник. 2005: Стат. сб. / Росстат. – 2006. – 819с. (с. 252-253, 478, 75, с. 474-475)

личения объемов жилищного строительства. Успешное решение этой задачи предполагает необходимость применения методов оптимизации и адекватных методик оценки ПЭП строительной организации.

2. Разработана оптимизационная модель максимизации прогнозируемого роста уровня использования ПЭП строительной организации, в том числе производственного потенциала компании, занятой в сфере жилищного строительства. В качестве целевого ориентира оптимизационной модели задана максимизация уровня использования производственно-экономического, в том числе производственного потенциала строительной организации, осуществляющей жилищное строительство. Максимизацию уровня использования потенциала предлагается определять согласно разработанной модели оптимизации как корень n -й степени из произведения количественных значений, составляющих ПЭП организации – производственного, организационного-управленческого, социально-трудового, финансового и конкурентного потенциалов.

3. Разработана методика оценки и выявления уровня использования ПЭП строительной организации, в основу которой положен метод экспертных оценок, обоснованных в ходе исследования составляющих ПЭП согласно рекомендуемым показателям. Для формализации экспертных оценок и обеспечения адекватного перевода качественных оценок экспертов в количественные предлагается использовать параметры шкалы Харрингтона как доказавшую на практике свою эффективность применительно к разным областям исследований.

4. Интегральный количественный показатель оценки уровня использования ПЭП строительной организации в возможности наращивания объемов предложения на рынке жилищного строительства предлагается определять по формуле: корень пятой степени количественных значений экспертных оценок, составляющих ПЭП организации, обоснованных в ходе исследования – производственного, организационно-управленческого, социально-трудового, финансового, конкурентного.

5. Интегральный количественный показатель оценки уровня использования производственного потенциала строительного предприятия в наращивании объемов жилищного строительства предлагается определять по формуле: корень четвертой степени количественных значений экспертных оценок, составляющих производственного потенциала, обоснованных в ходе исследования – производственно-технического, производственно-технологического, кадрового и производственно-управленческого.

6. В ходе исследования выявлена и апробирована на статистических данных строительных организаций строительного комплекса России за 2000–2005 гг. негативность исчисления производительности труда работников строительных организаций по традиционно применяемой методике, отражающей совокупную оценку производительности труда – живого и овеществленного.

7. Применение на практике рекомендуемой методики оценки трудового потенциала с учетом исчисления производительности живого труда в деятельности строительных организаций позволяет повысить объективность оценки производительности живого труда работников, обеспечивая объективность оценки и анализа уровня использования трудового потенциала строительных организаций в наращивании ими объемов жилищного строительства.

ВЫВОДЫ ПО РАЗДЕЛУ

1. В области теории

1.1. Уточнено проявление сущности потенциала как экономической категории, трактуемое совокупностью средств, ресурсов, скрытых и нереализованных резервов, возможностей и способностей субъекта предпринимательской деятельности в достижении поставленных целей; это позволяет развить понятийный аппарат и обосновать ограниченность концепции сугубо «ресурсного» подхода к трактовке потенциала.

1.2. Разработана классификация видов и форм экономического потенциала субъекта предпринимательской деятельности экономики по основным признакам. В основе обоснования классификационных признаков предложены:

- предмет исследования и управления потенциалом;
- объект исследования и управления (ресурсы организации, скрытые и нереализованные внутрипроизводственные резервы);
- цель использования потенциала (получение прибыли, экономический рост, социально-экономическое развитие);
- вид деятельности, процесса (производственная деятельность, производственный процесс, организация производства и труда, управленческая деятельность, коммерческая, производственно-экономическая, финансово-экономическая, маркетинговая и финансовая деятельность, процесс воспроизводства основных средств).

Предложенная классификация рассматривается составным элементом развития теоретических основ управления экономическим потенциалом субъектов предпринимательской деятельности, в том числе строительных организаций и обеспечивает целенаправленную ориентацию на управление процессом выявления, анализа, оценки и планирования использования экономического потенциала в реализации поставленных целей.

1.3. Разработана информационная модель структуризации проблемных вопросов управления использованием ресурсного потенциала строительной организации на основе предложенной их идентификации, ориентирующая менеджмент на применение методов стратегического управления, критериев и показателей оценки эффективности управления производственно-экономическим, в том числе ресурсным потенциалом.

2. В методологической области

2.1. Уточнена структура производственно-экономического потенциала субъектов предпринимательской деятельности на основе разработанной классификации, что обеспечивает целенаправленность формирования системы эффективного управления ПЭП строительной организации в увеличении предложения вводимого жилья и предполагает необходимость обоснования показателей формируемой системы управления.

2.2. Выявлены и систематизированы причинно-следственные связи воздействия основных факторов внешней и внутренней среды, снижающих производственно-экономический потенциал организаций, что позволяет комплексно выявлять и анализировать причины и последствия воздействия факторов, разрабатывать направления и меры по снижению негативного воздействия факторов на уровень использования организации.

2.3. Идентифицированы методические предпосылки формирования системы управления ПЭП субъекта предпринимательской деятельности, что позволяет целенаправленно исследовать и обеспечивать формирование эффективной системы управления потенциалом компании.

2.4. Обоснованы принципы формирования системы эффективного управления производственно-экономическим потенциалом субъекта предпринимательской деятельности – системного анализа, приоритетной реализации стратегического потенциала, эффективности, адаптивности управления и целевой направленности, следование которым обеспечивает эффективность управления потенциалом компании.

2.5. Разработана информационная модель проектируемой системы управления строительной организации, позволяющая выявить состав подсистем, общий контур управления и уточнить связи между подсистемами управления.

2.6. Обоснована и предложена система показателей управления производственно-экономическим потенциалом строительной организации, занятой в сфере жилищного строительства, что позволяет целенаправленно управлять процессом выявления, оценки и использования потенциала по наращиванию объемов жилищного строительства.

2.7. Разработана оптимизационная модель максимизации уровня использования производственно-экономического, в том числе производственного потенциала строительной организации в наращивании объема предложения по вводу жилья на рынке недвижимости с учетом выявленных ограничений;

2.8. Предложен метод критериальной оценки эффективности системы управления ПЭП, в том числе производственным потенциалом строительной организации по наращиванию объемов жи-

личного строительства, отражающий соотношение получаемого экономического эффекта и затрат на функционирование данной системы управления.

3. В области практики

3.1. Уточнена и рекомендована к применению на практике структура производственно-экономического потенциала субъекта предпринимательской деятельности в составе производственного, организационно-управленческого, социально-трудового, финансового и конкурентного видов потенциала, что позволяет целенаправленно формировать систему показателей составляющих ПЭП организации.

3.2. Разработаны рекомендации по применению метода экспертных оценок выявления и использования производственно-экономического, в том числе производственного потенциала субъекта предпринимательской деятельности в достижении поставленных целей.

3.3. Предложен метод исчисления интегральной количественной оценки производственно-экономического и в его составе производственного потенциала строительного предприятия, востребованный при разработке оптимизационной модели максимизации использования ПЭП организации.

3.4. Обоснованы и апробированы на статистических данных Росстата России рекомендации по уточнению метода анализа и оценки использования трудового потенциала в деятельности строительных организаций, что предполагает применение рекомендуемого метода исчисления количественной оценки использования живого труда на основе использования показателя добавленной стоимости.

РАЗДЕЛ II

КОЛИЧЕСТВЕННАЯ ОЦЕНКА ДЕЛОВОЙ АКТИВНОСТИ СУБЪЕКТОВ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ

Цель: построение механизма обеспечения результативной деятельности субъектов предпринимательства на основе формирования системы количественной оценки деловой активности.

Глава 3

УРОВНИ ДЕЛОВОЙ АКТИВНОСТИ ИХ ОЦЕНКА И ОПТИМИЗАЦИЯ

3.1. Теоретические подходы к понятию деловой активности и её трансформации

Экономика стран СНГ выходит на путь формирования и развития новых экономических отношений, соответствующих отношениям развитых стран мира, меняются командно-административные методы хозяйствования на рыночные. Особенно важным становится эффективное использование всех имеющихся у субъектов предпринимательства ресурсов с учетом сложившихся условий предпринимательской деятельности.

В этих условиях модернизация экономики является одним из реальных путей выхода общества из кризисного состояния и обновления не только отдельных субъектов предпринимательской деятельности, но и видов экономической деятельности (отраслей) и народного хозяйства в целом.

Анализ и оценка деловой активности субъектов предпринимательской деятельности осуществляется на качественном и количественном уровнях. Анализ на качественном уровне предполагает оценку деятельности коммерческой организации (предприятия) по неформальным критериям: широта рынков сбыта (внутренних и внешних), деловая репутация коммерческой организации (предприятия), её конкурентоспособность, наличие постоянных поставщиков и покупателей, долгосрочных договоров купли-продажи, имидж, торговая марка и пр. Данные критерии целесообразно сопоставлять с аналогичными параметрами других субъектов предпринимательской деятельности, действующих в данной отрасли или сфере бизнеса. Количественные критерии деловой активности характеризуются системой абсолютных и относительных показателей.

Экономические показатели – это микромоделли экономических явлений. Отражая динамику и противоречия происходящих процессов, они подвержены изменениям и колебаниям и могут приближаться или отдаляться от своего главного предназначения – измерения и оценки сущности экономического явления. Поэтому аналитик должен знать для каждого экономического показателя: идет ли речь об эффективности деятельности или деловой активности субъекта предпринимательской деятельности. В настоящее время наиболее полное и последовательное исследование экономической эффективности предпринимательской деятельности (раскрытие предмета анализа) дается в теории комплексного экономического анализа. Анализу эффективности посвящены все разделы текущего, перспективного и оперативного анализа. Оценивается достигнутая эффективность предпринимательской деятельности, выявляются факторы ее изменения, неиспользованные возможности и резервы повышения. Эффективность предпринимательской деятельности измеряется одним из двух способов, отражающих результативность работы коммерческой организации (предприятия) относительно либо величины авансированных ресурсов, либо величины их потреб-

ления (затрат) в процессе производства.

Эти показатели характеризуют степень деловой активности коммерческой организации (предприятия):

А. Эффективность авансированных ресурсов = Продукция / Авансированные ресурсы.

Б. Эффективность потребленных ресурсов = Продукция / Потребленные ресурсы (затраты).

Соотношение между динамикой продукции и ресурсов (затрат) определяет характер экономического роста субъекта предпринимательской деятельности. Экономический рост производства может быть достигнут как *экстенсивным*, так и *интенсивным* способом. Превышение темпов роста продукции над темпами роста ресурсов или затрат свидетельствует о преимущественно интенсивном экономическом росте.

Для оценки эффективности предпринимательской деятельности также используются показатели рентабельности – (прибыльности) или доходности капитала, ресурсов или продукции.

Деловая активность коммерческой организации (предприятия) в финансовом аспекте проявляется прежде всего в скорости оборота его средств. Рентабельность коммерческой организации (предприятия) отражает степень прибыльности её деятельности. Анализ деловой активности и рентабельности субъекта предпринимательской деятельности заключается в исследовании уровней и динамики финансовых коэффициентов оборачиваемости и рентабельности, которые являются относительными показателями финансовых результатов деятельности коммерческой организации (предприятия).

Общая схема формирования рассматриваемых показателей представлена в табл. 3.1.

Таблица 3.1

Общая схема формирования показателей

Знаменатель	Финансовый результат	
	Показатель финансового коэффициента	Выручка от реализации
Выручка от реализации	х	Рентабельность продаж
Показатель средств коммерческой организации (предприятия) или их источников	Оборачиваемость средств коммерческой организации (предприятия) или их источников	Рентабельность средств коммерческой организации (предприятия) или их источников

В первой строке и первом столбце таблицы представлены возможные варианты соответственно числителя и знаменателя финансового коэффициента. На пересечениях второго и третьего столбцов и второй и третьей строк таблицы показаны три различных типа относительных показателей, получающихся при возможных сочетаниях числителя и знаменателя (исключение представляет пересечение второго столбца и второй строки, не дающее показателя). В обобщенном виде формулы финансовых коэффициентов, формируемых по данной схеме, выглядят следующим образом:

Оборачиваемость средств или их источников = Выручка от реализации / Средняя за период величина средств или их источников.

Рентабельность продаж = Прибыль / Выручка от реализации.

Рентабельность средств или их источников = Прибыль / Средняя

за период величина средств или их источников.

В приведенных формулах намеренно не конкретизирован показатель прибыли, поскольку в качестве него может быть взята прибыль от реализации продукции (работ, услуг) или балансовая прибыль, облагаемая налогом на прибыль, чистая прибыль, остающаяся в распоряжении коммерческой организации (предприятия) после уплаты налогов. Если рентабельность средств или их источников вычисляется на основе прибыли от реализации и тем самым достигается сопоставимость с рентабельностью продаж, то между рассматриваемыми финансовыми коэффициентами существует определенная взаимосвязь:

$$\text{Рентабельность средств или их источников} = \text{Рентабельность продаж} \square \text{Оборачиваемость средств или их источников.}$$

Эта формула показывает, что прибыльность средств коммерческой организации (предприятия) или их источников обусловлена как ценообразовательной политикой компании и уровнем затрат на производство реализованной продукции (они комплексно отражаются в показателе рентабельности продаж), так и деловой активностью коммерческой организации (предприятия), измеряемой оборачиваемостью средств или их источников. Формула указывает на пути повышения рентабельности средств или их источников (по сути дела, степени прибыльности использования капитала коммерческой организации (предприятия) или её составных частей): при низкой прибыльности продаж необходимо стремиться к ускорению оборота капитала и его элементов и наоборот, определяемая теми или иными причинами низкая деловая активность коммерческой организации (предприятия) может быть компенсирована только снижением затрат на производство продукции или ростом цен на продукцию, т. е. повышением рентабельности продаж. В формулах не конкретизирован также показатель средней за период величины средств коммерческой организации (предприятия) или их источников. В качестве этого показателя могут быть использованы итог баланса, величины мобильных средств, материальных мобильных средств, готовой продукции, дебиторской задолженности, кредиторской задолженности, основных средств и прочих внеоборотных активов, собственных средств, перманентного капитала и т. д.

Рассмотрим наиболее важные финансовые коэффициенты рентабельности и деловой активности, получаемые при различных вариантах знаменателя относительного показателя. Ниже приводятся вначале все формулы коэффициентов по аналитическому блоку, затем комментарии экономического смысла и динамики показателей. Символом R обозначен блок анализа рентабельности, символом A – блок анализа деловой активности; символ K означает комментарий к блоку анализа.

Коэффициенты рентабельности (k):

1R) Коэффициент продаж

$$k_{1R} = \frac{P^p}{N}$$

где N – выручка от реализации продукции (работ, услуг); P^p – прибыль от реализации продукции (работ, услуг).

2R) Коэффициент всего капитала фирмы k_{2R}

$$k_{2R} = \frac{P}{B_{cp}}$$

где B_{cp} – средний за период итог баланса-нетто, в качестве P могут выступать как балансовая прибыль (P), так и прибыль от реализации P^p .

3R) *Коэффициент основных средств и прочих внеоборотных активов*

$$k_{3R} = \frac{P}{F_{cp}}$$

где F_{cp} – средняя за период величина основных средств и прочих внеоборотных активов.

4R) *Рентабельность собственного капитала*

$$k_{4R} = \frac{P}{I_{cp}^c}$$

где I_{cp}^c – средняя за период величина источников собственных средств коммерческой организации (предприятия) по балансу.

5R) *Коэффициент перманентного капитала*

$$k_{5R} = \frac{P}{I_{cp}^c + K_{cp}^T}$$

где K_{cp}^T — средняя за период величина долгосрочных кредитов и займов.

Комментарий по коэффициентам рентабельности.

1RK) k_{1R} показывает, сколько прибыли приходится на единицу реализованной продукции.

Рост k_{1R} является следствием роста цен при постоянных затратах на производство реализованной продукции (работ, услуг) или снижения затрат на производство при постоянных ценах. Уменьшение k_{1R} свидетельствует о снижении цен при постоянных затратах на производство или о росте затрат на производство при постоянных ценах, т. е. о снижении спроса на продукцию предприятия.

2RK) k_{2R} показывает эффективность использования всего имущества предприятия. Снижение k_{2R} также свидетельствует о падающем спросе на продукцию фирмы и о перенакоплении активов.

3RK) k_{3R} отражает эффективность использования основных средств и прочих внеоборотных активов, измеряемую величиной прибыли, приходящейся на единицу стоимости средств. Рост k_{3R} при снижении k_{2R} свидетельствует об избыточном увеличении мобильных средств, что может быть следствием образования излишних запасов товарно-материальных ценностей, затоваренности готовой продукцией в результате снижения спроса, чрезмерного роста дебиторской задолженности или денежных средств.

4RK) k_{4R} показывает эффективность использования собственного капитала. Динамика

k_{4R} оказывает влияние на уровень котировки акций на фондовых биржах.

5RK) k_{5R} отражает эффективность использования капитала, вложенного в деятельность фирмы на длительный срок (как собственного, так и заемного).

Коэффициенты деловой активности (А)

1А) Коэффициент общей оборачиваемости капитала

$$k_{1A} = \frac{N}{B_{cp}}$$

где N — выручка от реализации продукции (работ, услуг);

B_{cp} — средний за период итог баланса.

2А) Коэффициент оборачиваемости мобильных средств

$$k_{2A} = \frac{N}{Z_{cp} + R_{cp}^B}$$

где Z_{cp} — средняя за период величина запасов и затрат по балансу;

R_{cp}^B — средняя за период величина денежных средств, расчетов и прочих активов.

3А) Коэффициент оборачиваемости материальных оборотных средств

$$k_{3A} = \frac{N}{Z_{cp}}$$

4А) Коэффициент оборачиваемости готовой продукции

$$k_{4A} = \frac{N}{Z_{cp}^y}$$

где Z_{cp}^y — средняя за период величина готовой продукции.

5А) Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности

$$k_{5A} = \frac{N}{\gamma_{cp}^B}$$

где γ_{cp}^B — средняя за период дебиторская задолженность.

6А) Средний срок оборота дебиторской задолженности

$$k_{6A} = \frac{365}{k_{5A}}$$

7А) Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности

$$k_{7A} = \frac{N}{\gamma_{cp}^p}$$

где γ_{cp}^p — средняя за период кредиторская задолженность.

8А) Средний срок оборота кредиторской задолженности

$$k_{8A} = \frac{365}{k_{7A}}$$

9А) Фондоотдача основных средств и прочих внеоборотных активов

$$k_{9A} = \frac{N}{F_{cp}}$$

где F_{cp} — средняя за период величина основных средств и прочих внеоборотных активов по балансу.

10А) Коэффициент оборачиваемости собственного капитала

$$k_{10A} = \frac{N}{I_{cp}^c}$$

Комментарий по коэффициентам деловой активности (АК)

1АК) k_{1A} отражает скорость оборота (в количестве оборотов за период) всего капитала предприятия. Рост k_{1A} означает ускорение кругооборота средств предприятия или инфляционный рост цен (в случае снижения k_{2A} или k_{3A}).

2АК) k_{2A} показывает скорость оборота всех мобильных (как материальных, так и нематериальных) средств предприятия. Рост k_{2A} характеризуется положительно, если сочетается с ростом k_{3A} , и — отрицательно, если k_{3A} уменьшается.

3АК) k_{3A} отражает число оборотов запасов и затрат предприятия за анализируемый период. Снижение k_{3A} свидетельствует об относительном увеличении производственных запасов и незавершенного производства или о снижении спроса на готовую продукцию (в случае уменьшения k_{4A}).

4АК) k_{4A} показывает скорость оборота готовой продукции. Рост k_{4A} означает увеличение спроса на продукцию предприятия, снижение k_{4A} — затоваривание готовой продукцией в связи со снижением спроса.

5АК) k_{5A} показывает расширение или снижение коммерческого кредита, предоставляемого предприятием. Если коэффициент рассчитывается по выручке от реализации, формируемой по мере оплаты счетов, рост k_{5A} означает сокращение продаж в кредит. Снижение k_{5A} в этом случае свидетельствует об увеличении объема предоставляемого кредита.

6АК) k_{6A} характеризует средний срок погашения дебиторской задолженности. Положительно оценивается снижение k_{6A} и наоборот.

7АК) k_{7A} (по аналогии с k_{7A} показывает расширение или снижение коммерческого кредита, предоставляемого предприятию. Рост k_{7A} означает увеличение скорости оплаты задолженности предприятия, снижение k_{7A} — рост покупок в кредит.

8АК) k_{8A} отражает средний срок возврата долгов предприятия (за исключением обязательств перед банками и по прочим займам).

9АК) k_{9A} характеризует эффективность использования основных средств и прочих внеоборотных активов, измеряемую величиной продаж, приходящейся на единицу стоимости средств.

10АК) k_{10A} показывает скорость оборота собственного капитала, что для акционерных обществ означает активность средств, которыми рискуют акционеры. Резкий рост k_{10A} отражает

повышение уровня продаж, которое должно в значительной степени обеспечиваться кредитами и, следовательно, снижать долю собственников в общем капитале предприятия. Существенное снижение K_{10A} отражает тенденцию к бездействию части собственных средств.¹

Главной причиной, обусловившей развитие теории и практики оценки деловой активности субъектов хозяйствования в конце XX века стала необходимость гибкого и постоянного реагирования на рынок товаров, его спрос, внедрение в производство новых конкурентоспособных идей на основе комплексного исследования эффективности использования производственных и финансовых ресурсов коммерческих организаций (предприятий). Перестройка хозяйственного механизма, его ориентация на рыночные отношения вызвали пересмотр традиционного понимания многих важных экономических категорий и наполнения их совсем другим содержанием и практической сущностью. Возникновение и развитие термина «деловая активность» диалектически предопределено и практически оправдано, поскольку в целом отображает суть изменений в экономике, когда появилась острая потребность сопоставления размеров вложенных ресурсов с промежуточными и конечными результатами их использования, непосредственно влияющих на финансовое состояние субъекта хозяйствования и тесно связаны с ним. В условиях дефицита ресурсов проблемы их эффективного использования субъектами предпринимательской деятельности выдвигаются на одно из первых мест. Основным инструментом для оценки эффективности использования ресурсов является оценка и анализ деловой активности субъекта хозяйствования, с помощью которого можно объективно оценить результативность хозяйственно-финансовой деятельности коммерческих организаций и определить перспективы их развития. Оценка и оптимизация уровня деловой активности субъектов предпринимательской деятельности и результатов их работы имеют большое практическое значение. Объективность и точность, непредвзятость и достоверность оценки имеют непосредственное влияние на результативность деятельности субъектов предпринимательской деятельности, а это даёт возможность активно реагировать и влиять на постоянно меняющуюся рыночную ситуацию.

Оценка деловой активности субъекта предпринимательской деятельности: представляет собой оценку результативной деятельности субъекта предпринимательской деятельности путем комплексной оценки эффективности использования финансово-производственных ресурсов, формирующей оптимальное соотношение и зависимость темпов роста основных показателей коммерческих организаций, и предопределяет промежуточные и конечные результаты их деятельности. В приведенном определении деловой активности необходимо обратить внимание на термин «результативность», имеющий тесную связь с эффективностью деятельности субъекта предпринимательской деятельности, который тесно связан с использованием финансово-производственных ресурсов, а именно: целью каждого субъекта предпринимательской деятельности является получение желаемого результата при оптимальных расходах всех видов ресурсов и повышении конкурентоспособности выпускаемой продукции.

Анализируя существующие теоретические подходы как отечественных, так и зарубежных ученых и собственные исследования (см. п. 2.1), сформулируем определение, отвечающее нашей концепции: *эффективность* – одна из характеристик оценки уровня деловой активности, представляющая собой качественный результат определенной экономической деятельности, которая влияет на результативность деятельности субъекта предпринимательства относительно использования всех видов ресурсов и представляет собой соотношение конкретного результата и затрат, обеспечивших его получение.

Важно отметить, что термин «результативность», используемый нами при определении деловой активности, значительно шире, чем понятие «эффективность». С одной стороны, результативность – это конкретный результат, полученный от комплексной оценки использования финан-

¹ Матвейчева Е.В., Вишинская Г.Н. Традиционный подход к оценке финансовых результатов деятельности предприятия (на примере ЗАО "Уралсельэнергопроект") // [Аудит и финансовый анализ №1 2000](#). Режим доступа file:///Z:/деловая_активность/03-3.shtml

сово-производственных ресурсов, влияющий на основные показатели деятельности коммерческих организаций (предприятий), а с другой стороны – это соблюдение соответствующей связи и зависимости темпов роста основных показателей (результатов) деятельности организации (предприятия), которые определяются эффективностью использования ресурсов. Следовательно, результативность является отражением уровня деловой активности и представляет собой многомерную комплексную характеристику, показывающую эффективность использования финансово-производственных ресурсов, исходя из промежуточных и конечных результатов хозяйственной деятельности коммерческой организации (предприятия), и предопределяет их.

В последнее время появились много весомых и актуальных публикаций, в которых определенным образом освещаются отдельные вопросы оценки, анализа, контроля, управления деловой активностью. Наиболее точно, по нашему мнению, определил понятие деловой активности субъекта предпринимательской деятельности В. В. Ковалев, считающий, что показатели деловой активности характеризуют «результаты и эффективность текущей основной производственной деятельности»¹. Качественными критериями этих показателей, по его мнению, являются: «широта рынков сбыта продукции; наличие продукции, поставляемой на экспорт; репутация предприятия, выражающаяся в известности клиентов, пользующихся его услугами»². К количественным критериям деловой активности субъекта предпринимательской деятельности В. В. Ковалев относит: «степень выполнения плана (установленного вышестоящей организацией или самостоятельно) по основным показателям; обеспечение заданных темпов их роста; уровень эффективности использования ресурсов предприятия».

Другие исследователи имеют свою точку зрения. Так, по мнению Т. А. и С. К. Юрковых³, М. Т. Имаса⁴ показатели деловой активности позволяют определить эффективность использования средств субъекта предпринимательской деятельности. Достоинством этого определения является его краткость. Однако, по нашему мнению, оно не дает полную характеристику анализируемой категории.

Еще более узкое понятие деловой активности субъекта предпринимательской деятельности дали экономисты-финансисты А. Д. Шеремет, Р. С. Сайфулин и Е. В. Негашев⁵. По их мнению, она характеризуется только скоростью оборота средств субъекта предпринимательской деятельности. Достоинством этого понятия является то, что там выделен основной фактор деловой активности субъекта предпринимательской деятельности. Однако перечисленные выше определения фактически не учитывают влияние внешней среды на деловую активность компании. Поэтому такое определение требует уточнения. Например, деловая активность субъекта предпринимательской деятельности (предприятия) – это его способность по результатам своей экономической деятельности занять устойчивое положение на конкурентном рынке.

Изучая опыт как отечественных, так и зарубежных ученых можно проследить два основных направления в исследовании проблем оценки деловой активности. Представители первого направления выделяют термин «деловая активность» и устанавливают определенные его характеристики. В. В. Ковалев, Е. С. Стоянова, А. М. Бандурка, М. А. Болюх предлагают рассчитывать отдельные коэффициенты деловой активности и определяют их как показатели, которые характеризуют результаты и эффективность текущей производственной деятельности предприятий. Вопросы оценки деловой активности в финансовом аспекте, а именно – исследование уровней и динамики разных финансовых коэффициентов, изучаются в научных трудах А. Д. Шеремета, Р.

¹ Ковалев В. В. Финансовый анализ. Управление капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчетности. – М.: Финансы и статистика, 1995. – С. 105.

² Там же.

³ Имас М. Т. Управление бизнес-процессом Project Expert - инструмент финансового планирования // Финансовая газета. – 2001. №2. – С. 15.

⁴ Шеремет А. Д., Сайфулин Р. С., Негашев Е. В. Методика финансового анализа. – М.: «ИНФРА – М», 1999. – С. 85.

⁵ Шеремет А. Д., Сайфулин Р. С., Негашев Е. В. Методика финансового анализа. – М.: «ИНФРА – М», 1999. – С. 85.

С. Сайфулина, С. В. Негашева и других авторов.

Представители второго направления – В. Г. Артеменко, А. В. Калина, В. А. Яценко, В. М. Ивахненко, В. М. Сутормина, О. М. Герчигова – не выделяют понятия «деловой активности» в отдельную категорию, но при этом предлагают рассчитывать отдельные показатели отдачи и оборачиваемости, которые в известной мере используются представителями первого направления. По их мнению, предложенные показатели оценивают субъекты предпринимательской деятельности, использующие свои собственные средства. Эти авторы рассматривают каждый экономический показатель отдельно, не связывая их единой методикой расчета и анализа. Аналогичной мысли придерживаются и зарубежные ученые: Т. Карлин, А. Маклин, Д. Стоун, К. Хитчинг и другие.

Рассмотрим основные теоретические подходы представителей первого и второго направлений, определим существующие основные аспекты исследования системы показателей. Целью исследований является проверка соответствия существующих концепций и определения возможности использования отдельных аспектов проведенных исследований в предлагаемой нами концепции оценки деловой активности (табл. 3.2).

Для большинства работ первого направления, посвященных проблемам оценки деловой активности субъекта предпринимательской деятельности, характерно то, что авторы рассматривают лишь некоторые отдельные показатели отдачи, коэффициенты оборачиваемости средств организации, которые избирательно могут быть использованы для оценки деловой активности. Причем необходимо отметить, что названные показатели рассчитываются отдельно один от другого и не связаны между собой единой целью оценки и анализа деятельности субъекта предпринимательства, из-за невозможности выделить их в отдельную группу и применять для оценки эффективности использования ресурсов субъектов предпринимательской деятельности.

Таблица 3.2

Характеристика соответствия существующих направлений исследований деловой активности разрабатываемой концепции ее оценки

№	Представители направления	Аспекты исследования	Система показателей	Возможность использование в предложенной концепции
1	2	3	4	5
ПЕРВОЕ НАПРАВЛЕНИЕ				
1	Шеремет А.Д. Методика финансового анализа. / А.Д. Шеремет, Р.С. Сайфулин – М.: ИНФРА –М., 1995. – 176 с. (С.107)	Финансовый аспект: исследование уровней и динамики разных финансовых коэффициентов	Показатели оборачиваемости средств коммерческой организации (предприятия) и их источников	Отдельные показатели оборачиваемости при общей оценке использования ресурсов
2	Шеремет А.Д. Методика финансового анализа./А.Д Шеремет., Е.В. Негашев – М.: ИНФРА–М., 2000. – 208 с. (С.99)	Результативность работы коммерческой организации (предприятия) относительно размера авансированных ресурсов, или размера их потребления; финансовый аспект: исследование уровней и динамики разных финансовых коэффициентов	Показатели оборачиваемости: капитала, материальных оборотных активов, дебиторской и кредиторской задолженностей; фондоотдача основных средств и необоротных активов; эффективность авансированных ресурсов	То же
3	Ковалев В.В. Фи-	Результаты и эффек-	Показатели, характери-	Отдельные показате-

	<p>нансовый анализ: Управление капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчетности. / В.В. Ковалев – М.: Финансы и статистика, 1999. – 512 с. (С.106-107)</p>	<p>тивность текущей основной деятельности: анализ степени выполнения плана, заданных темпов роста; анализ уровней эффективности использования ресурсов</p>	<p>зующие использование ресурсов коммерческой организации (ресурсоотдача, коэффициент стойкости экономического роста и тому подобное)</p>	<p>ли эффективности использования ресурсов предприятия (наиболее точный подход и соответствие предложенной концепции)</p>
4	<p>Бандурка А.М. Финансово-экономический анализ: Учебник/ А.М. Бандурка, И.М. Червяков, О.В. Посылкина. – Х.: Ун-т внутр. дел, 1999. – 394 с. (С.261).</p>	<p>Оценка хозяйственной деятельности в финансовом аспекте</p>	<p>Показатели оборачиваемости запасов</p>	<p>Отдельные показатели оборачиваемости запасов для общей оценки эффективности использования ресурсов коммерческой организации (предприятия)</p>
5	<p>Рясних Е.Г. Основы финансового менеджменту. / Рясних Е.Г. – Хмельницький: ТОВ "Триада-М", 2000. – 211 с. (С.143). Завгородній В.П. Автоматизація бухгалтерського обліку, контролю, аналізу і аудиту. / В.П. Завгородній – К.: А.С.К., 1998. – 768 с. (С.282).</p>	<p>Результаты и эффективность текущей основной деятельности коммерческой организации (предприятия)</p>	<p>Показатели оборачиваемости: собственного капитала, материально-производственных запасов, основных средств и тому подобное</p>	<p>То же</p>
6	<p>Калина А.В. Сучасний економічний аналіз і прогнозування (мікрорівень): навч.-метод. посібник. / А.В. Калина, М.І. Конєва, В.О. Яценко – К.: МАУП, 1998. – 272 с. (С.264).</p>	<p>Исследование оборачиваемости средств коммерческой организации (предприятия)</p>	<p>Как у предыдущего автора, а также коэффициент стойкости экономического роста</p>	<p>————//————</p>
7	<p>Іващенко В.І. Економічний аналіз господарської діяльності. / В.І. Іващенко, М.А. Болюх – К.: ЗАТ "Нічлава", 1999. – 204 с. (С. 125-128)</p>	<p>Исследование ключевых показателей оценки состояния субъекта хозяйствования и перспектив его развития</p>	<p>Показатели оборачиваемости, коэффициенты деловой активности, прибыль на одну денежную единицу реализованной продукции, коэффициент стойкости экономического роста</p>	<p>Отдельные показатели оборачиваемости, прибыль на одну денежную единицу реализованной продукции</p>

8	Савицкая Т.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. / Савицкая Т.В. – Мн.: ИП “Экоперспектива”, 1998. – 498 с. (С.456)	Исследование интенсивности использования средств предприятия	Показатели отдачи и оборачиваемости капитала	Отдельные показатели отдачи и оборачиваемости капитала
9	Финансовый менеджмент: теория и практика: учебник / под ред. Е.С. Стояновой. – 4-е издание, перераб. и доп. – М.: Изд-во “Перспектива”, 1999. – 405 с. (С.59).	Исследование эффективности использования средств коммерческой организации (предприятия); оценка финансового состояния	Показатели оборачиваемости активов, собственного капитала, основных средств; Показатели объема реализации, сумма активов, среднегодовая стоимость активов рассчитаны на одного рабочего	То же
10.	Крылова Т.Б. Выбор партнера: анализ отчетности капиталистического предприятия. / Т.Б. Крылова – М.: Финансы и статистика, 1991. – 383 с. (С.126-128).	Исследование эффективности использования средств коммерческой организации (предприятия)	Общие и отдельные показатели оборачиваемости капитала; показатели производительности: объем реализации, затраты на содержание, прибыль, сумма активов, рассчитанные на одного занятого	Отдельные показатели оборачиваемости – для общей оценки ресурсов коммерческой организации (предприятия); отдельные показатели производительности (прибыль на одну денежную единицу)

ВТОРОЕ НАПРАВЛЕНИЕ

1	<p>Русак Н.А. Финансовый анализ субъекта хозяйствования: справ. пособ. / Н.А. Русак, В.А. Русак – Мн.: Выш., шк. 1997. – 309 с. (С.92).</p> <p>Герчикова И.Н. Финансовый менеджмент: учебное пособие. / И.Н. Герчикова. – М.: Издательство АО “Консалтбанкир”, 1996. – 208 с. (С.92).</p> <p>Ефимова О.Е. Финансовый анализ. / О.Е. Ефимова – М.: Бухгалтерский учет, 1996. – 208 с. (С.75-77).</p> <p>Суторміна В.М.. Фінанси зарубіжних корпорацій: навч. пос. / [В.М. Суторміна, Н.С. Рязанова та ін.]. –</p>	Финансовый аспект: исследуют оборачиваемость средств вложенных в активы	Показатели оборачиваемости запасов по их составляющими	Отдельные показатели оборачиваемости для общей оценки ресурсов предприятия
---	--	---	--	--

	К.: Либідь, 1993. – 247 с. (С.129,131,136).			
2	Ковалев А.И. Анализ финансового состояния предприятия. / А.И. Ковалев, В.П. Привалов – М.: Центр экономики и маркетинга, 1997. – 192 с. (С.61).	Финансовый аспект: оборотность активов	Как у предыдущего автора, а также оборачиваемость инвестированного и собственного капитала	То же
3	Артеменко В.Г. Финансовый анализ: учебное пособие. / В.Г. Артеменко, М.В. Беллендир – М.: Издательство “ДИС”, НГАЭ и У, 1997. – 128 с. (С.48-49).	То же	Показатели оборачиваемости оборотного капитала, длительность одного оборота, коэффициент закрепления оборотных средств	————//————
4	Івахненко В.М. Курс економічного аналізу: навч. посібник / В.М. Івахненко. – К: ”Знання-Прес”, 2000. – 207 с. (С.134-135)	Исследование оборачиваемости оборотных средств	Как у предыдущего автора, а также абсолютное и относительное высвобождение (привлечение) оборотных средств	————//————
5	Горицкая Н. Показатели деятельности предприятия и порядок их расчета на основе форм финансовой отчетности, установленных П(С)БО / Н. Горицкая // Бухгалтерия. Налоги. Бизнес. –2000. – №39. – С. 34-41.	Исследование эффективности текущей деятельности коммерческой организации (предприятия)	Показатели прибыльности и оценки способности использовать свои средства	Отдельные показатели оборачиваемости, прибыльности
6	Карлин Т.Р. Анализ финансовых отчетов (на основе ГААР): Учебник. / Т.Р. Карлин – М.: ИНФРА-М, 1998. – 448 с. (С.278-284).	Финансовый аспект: эффективность использования активов компании	Показатели оборачиваемости активов	Отдельные показатели оборачиваемости активов для общей оценки ресурсов коммерческой организации (предприятия)
Зарубежный опыт				
7	Джонс Эрнест. Деловые финансы / Эрнест. Джонс; пер. с англ. – М.: ЗАО “Олимп – бизнес”, 1998. – 416 с. (С.381-383).	Финансовый аспект: оборотность и отдача активов	Показатели оборачиваемости активов, инвестированного капитала и другие; отдача чистых активов; норма прибыли (дохода) на объем продаж.	Отдельные показатели оборачиваемости и прибыльности
8	Нікбахт Е. Фінанси / Е. Нікбахт, А. Гроппелі; перекл. з англ. –К.: Основи, 1993. – 383 с. (С.282-285).	Активность компании в финансовом аспекте	Показатели оборачиваемости товарно-материальных ценностей; средний период погашения задолжен-	То же

			ности и уплаты счетов поставщикам	
9	Винсент Дж. Лав. Посobie ЭРНСТ энд ЯНГ. Как понимать и использовать финансовую отчетность / Винсент Дж. Лав. / пер. с англ. – М.: “Джон Уайли энд Санз”, 1996. – 352 с. (С.182-185).	Эффективность использования ресурсов	Как у предыдущего автора, а также объем продажи в расчете на одного рабочего	————//————
10	Стоун Д. Бухгалтерский учет и финансовый анализ: подготовительный курс. / Д. Стоун, К. Хитчинг – М.: “Сирин”, 1993. – 304 с. (С.225). Бернстайн Л.А. Анализ финансовой отчетности / Л.А. Бернстайн. / Теория, практика и интерпритация / фин. ред. Я.В. Соколов.- М.: Финансы и статистика, 1996. - 624 с.(С.407-415).	Финансовый аспект: оборачиваемость средств	То же	————//————

В экономической литературе авторами разных направлений предлагается множество показателей оценки деловой активности субъектов предпринимательской деятельности. Так, например, В. В. Ковалев рассматривает пятнадцать показателей оценки деловой активности¹; Е. С. Стоянова – семь²; Р. С. Сайфулин и А. Д. Шеремет – десять³; В.І. Иващенко и М.А. Болюх – восемнадцать⁴; А.Д. Шеремет и Е. В. Негашев – десять⁵. Исходя из существующей реальности отсутствие не только единого подхода к понятию деловой активности, но и неразработанности системы показателей ее оценки на уровне субъекта предпринимательской деятельности является основной причиной нефункционирования их на макро- и микроуровнях. Назрела необходимость создания механизма обеспечения результативной деятельности субъектов предпринимательской деятельности на основе системы показателей, оценивающих уровень их деловой активности.

¹ Ковалев В.В. Финансовый анализ: Управление капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчетности. / В.В. Ковалев – М. : Финансы и статистика, 1999. – 512 с. (С.409).

² Финансовый менеджмент: теория и практика: учебник / под. ред. Е.С. Стояновой. – 4-е издание, перераб. и доп. – М. : Изд-во “Перспектива”, 1999. – 405 с. (С.60-62).

³ Шеремет А.Д. Методика финансового анализа. / А.Д. Шеремет, Р.С. Сайфулин – М.: ИНФРА–М., 1995. – 176 с. (С.110-111).

⁴ Иващенко В.І. Економічний аналіз господарської діяльності. / В.І. Иващенко, М.А. Болюх – К.: ЗАТ “Нічлава”, 1999. – 204 с. (С.125-128).

⁵ Шеремет А.Д. Методика финансового анализа. / А.Д. Шеремет., Е.В. Негашев – М.: ИНФРА–М., 2000. – 208с. (С.99)

3.2. Анализ существующих подходов к оценке эффективности использования ресурсов субъектами предпринимательской деятельности

В XXI веке основными ресурсами, определяющими перспективы экономического развития, будут не природные ресурсы, используемые с помощью технологий, в так называемых базовых отраслях (электроэнергетика, топливная, металлургия, металлообработка), а высокие технологии, способные создавать новые материалы и вещества с наиболее высокими показателями эффективности и полезности¹. Но это в будущем, а в современных условиях функционирование субъектов предпринимательской деятельности предусматривает использование и воссоздание необоротных, материальных, трудовых и финансовых ресурсов (рис. 3.1). Исходным моментом деятельности любой коммерческой организации является кругооборот и перевоплощение ресурсов.

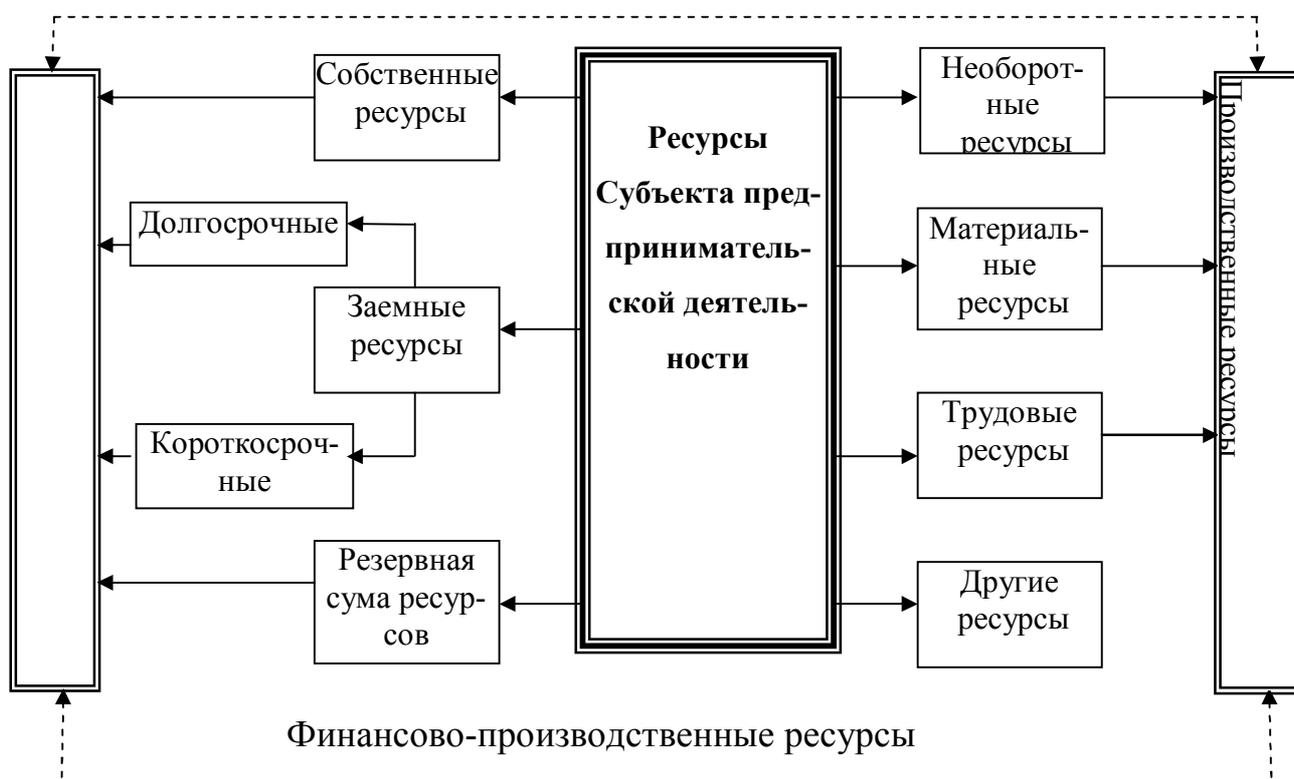


Рис. 3.1. Составляющие финансово-производственных ресурсов субъекта предпринимательской деятельности

Финансовые ресурсы (собственные, заемные и резервные) – это источники формирования экономических (производственных и других) ресурсов и отражаются в пассиве баланса коммерческой организации. Экономические ресурсы – сумма производственных и других ресурсов и группируются в активе баланса. Производственные ресурсы состоят из необоротных, материальных и трудовых ресурсов и представляют собой ресурсы, непосредственно участвующие в процессе производства. В состав экономических ресурсов субъектов предпринимательской деятельности включены и другие ресурсы, представляющие денежные средства и их эквиваленты, дебиторскую задолженность, финансовые инвестиции и др., т. е. ресурсы непосредственно не задействованы в производственной сфере. Необходимо отметить, что в балансах практически всех субъектов предпринимательской деятельности в необоротных ресурсах отражены лишь суммы основных средств, составляющие почти 100 % необоротных ресурсов, а нематериальные активы отсут-

¹ Геєць В.М. Нестабільність та економічне зростання. / В.М. Геєць – К.: Ін-т екон. прогноз., 2000. – 344 с. (С.219).

вуют, поскольку подавляющая часть субъектов предпринимательской деятельности не имеет торговой марки, зарегистрированного торгового знака, определенной деловой репутации (гудвила)¹. В дальнейшем под необоротными ресурсами будут рассматриваться основные средства (объекты недвижимости, машины, оборудования и транспортные средства²).

Финансово-производственные ресурсы представляют собой комплексную взаимозависимость и взаимосвязь составляющих ресурсного потенциала субъектов предпринимательской деятельности, формирующихся в зависимости от потребностей производства для получения экономических выгод в будущем. Соответственно можно выделить основные особенности финансово-производственных ресурсов:

- ресурсы являются неотъемлемой составляющей ресурсного потенциала операционной деятельности субъекта предпринимательской деятельности;
- структура ресурсов сложная, но гибкая, динамическая и находится в тесной связи с процессом производства;
- использование любых видов ресурсов происходит в комплексе и предусматривает изменение формы их проявления и воспроизводства в процессе финансово-хозяйственной деятельности.

В соответствии с этими особенностями для результативного функционирования и получения экономических выгод для субъектов предпринимательской деятельности важным является эффективное использование ими финансово-производственных ресурсов. Особое внимание следует уделять финансовым ресурсам как источнику формирования производственных ресурсов.

В экономической литературе существуют разные определения понятия «финансовые ресурсы». Например, *финансовые ресурсы* – это денежные средства, имеющиеся в распоряжении предпринимательской организации и предназначенные для осуществления текущих затрат и затрат по расширенному воспроизводству, выполнения финансовых обязательств и экономического стимулирования работающих. Финансовые ресурсы направляются также на содержание и развитие объектов непроектной сферы, потребление, накопление, в специальные резервные фонды и др.³, а также это «средства в форме доходов и внешних поступлений»⁴, «денежные фонды целевого назначения»⁵, «денежные средства, которые находятся в распоряжении предприятия; источники финансирования предпринимательской деятельности»⁶, «денежные фонды и денежные средства; средства, вложенные в основные и оборотные средства; составляющая ресурсного обеспечения предприятия»⁷ и т. д. Следовательно, с одной стороны, все существующие в распоряжении

¹ Асаул А.Н. Оценка собственности. Оценка стоимости нематериальных активов и интеллектуальной собственности. Учебник / А.Н. Асаул, В.Н. Старинский, М.И. Кныш, М.К. Старовойтов - СПб.: АНО «ИПЭВ», 2010 г. –280 с.

² Асаул А.Н. Экономика недвижимости: учебник для вузов. - 3-е изд., исправл. / А.Н. Асаул, С.Н. Иванов, М.К. Старовойтов -СПб.: АНО ИПЭВ. -2009. - 304с.; Асаул А.Н. Теория и практика управления и развития имущественных комплексов / А.Н. Асаул, Х.С. Абаев, Ю.А. Молчанов -СПб.: Гуманистика, - 2006. -240с.; Асаул А.Н. Оценка машин, оборудования и транспортных средств / А.Н. Асаул, В.Н. Старинский, А.Г. Бездудная, М.К. Старовойтов. –СПб.: АНО ИПЭВ. -2001. -287с.

³ Асаул А.Н. Экономика недвижимости. 2-е изд. — СПб.: Питер, 2007. — 624с.

⁴ Буряк П.Ю. Мобілізація фінансових ресурсів, активізація малого та середнього підприємництва / П.Ю. Буряк // Фінанси України – 1999. – №12. – С. 24.

⁵ Коробов М.Я. Фінанси промислового підприємства. / М.Я. Коробов. – К.: Либідь, 1995. – 160с. (С.20).

⁶ Конспект лекцій і практикум з курсу “Фінансового менеджменту” / Є.Г. Рясних. – Хмельницький: ТУП, 1998. – 160 с. (С.38).

⁷ Опарін В.М. Фінанси (загальна теорія): навч. посібник. / В.М. Опарін. – К.: КНЕУ, 1999. – 164 с. (С.9, 49).

субъектов предпринимательской деятельности средства, состоящие из основных и оборотных активов, представлены в стоимостном выражении, являются его финансовыми ресурсами. С другой стороны, общая величина финансовых ресурсов компании характеризуется совокупностью источников финансирования производственных и других ресурсов. Общим для определения финансовых ресурсов является то, что ученые и специалисты трактуют финансовые ресурсы как денежные средства, но рассматривают их отдельно от процесса их деления. Здесь важно именно определение сути финансовых ресурсов, охватывающих хозяйственные процессы в совокупности финансово-экономических связей в разрезе видов деятельности субъектов предпринимательской деятельности. Важным недостатком большинства существующих определений «финансовые ресурсы» является то, что они рассматриваются оторванно от финансовой отчетности и не отвечают терминологии Положений бухгалтерского учета (ПБУ). Поэтому особенность понятия «финансовые ресурсы коммерческой организации» должна выражаться в следующем:

- во-первых, необходимо рассматривать понятие финансовых ресурсов с точки зрения выделения их в отдельную экономическую категорию, теоретическое обоснование которой согласно с ПБУ дает возможность подчеркнуть их роль и значение в деятельности коммерческой организации;

- во-вторых, финансовые ресурсы необходимо рассматривать как важную составляющую коммерческо-производственного процесса, как финансовый потенциал субъекта предпринимательской деятельности, используемый для расширенного воспроизводства и выполнения обязательств;

- в-третьих, необходимо учитывать, что финансовые ресурсы способны перевоплощаться, менять свою форму, которая в будущем принесет экономические выгоды;

- в-четвертых, в терминологии должны конкретизироваться состав, структура, источники формирования и направления использования финансовых ресурсов.

С учетом существующих взглядов и собственных исследований уточним определение термина «финансовые ресурсы»: это собственные и заемные источники формирования ресурсов субъекта предпринимательской деятельности, выступающие в виде собственного капитала и обязательств, превращающие в процессе финансово-хозяйственной деятельности свою форму в материальную, и которые могут быть использованы для обеспечения определенных расходов в процессе воспроизводства в целях получения экономических выгод в будущем. Если принимать определение финансовых ресурсов как собственного и привлеченного капитала, используемых для финансирования активов, то общая величина финансовых ресурсов коммерческой организации может характеризоваться следующими элементами:

- собственными финансовыми ресурсами (суммой собственного капитала);
- заемными финансовыми ресурсами (долгосрочными и текущими обязательствами);
- резервной суммой финансовых ресурсов (резервом последующих расходов и платежей и доходы будущих периодов).

Различный подход к определению сути финансовых ресурсов свидетельствует об отсутствии единой системы показателей оценки эффективности использования финансовых ресурсов. Поскольку отдельные составляющие финансовых ресурсов субъектов предпринимательской деятельности (собственный капитал, текущие обязательства, долгосрочные обязательства и т. д.) принимаются при расчете значительного количества экономических показателей, характеризующих финансовое состояние, то существует необходимость создать такую систему показателей, используя которую можно было бы провести детализированную оценку эффективности использования финансовых ресурсов.

Весомой составляющей финансово-производственных ресурсов являются производственные ресурсы. Проблемы эффективного использования ограниченных производственных ресурсов и оперативного контроля, анализа и управления ими для достижения удовлетворения материальных потребностей человека изучаются многими экономическими науками, рассматривающими этот вопрос на определенном уровне и в соответствующем аспекте. Но общим для них является то, что они определяют производственные ресурсы как главную движущую силу развития экономики любой страны, региона, отрасли или отдельного субъекта предпринимательской деятельности.

Как правило, под ресурсами подразумевают совокупность ценностей, которые могут быть

направлены на производство материальных и невещественных благ. При этом ресурсы являют собой потенциал производства, т. е. могут быть вовлечены в него, а факторы – это реально привлеченные в процесс производства ресурсы (труд, земля, капитал, предпринимательская активность)¹.

Часто можно встретиться с подменой термина «производственные ресурсы» экономическими терминами «факторы производства» или «экономические ресурсы». Но *экономические ресурсы* – это «источники, средства обеспечения производства»², «совокупность природных, человеческих и изготовленных человеком ресурсов, использующихся для производства товаров и услуг»³, финансовые ресурсы, денежный капитал⁴. А *производственные ресурсы* – это «совокупность ресурсов, использующихся в предпринимательской деятельности, они представляют «сочетание трех его элементов в процессе производства, составляют производительные силы общества: средства труда, предметы труда и людей, осуществляющих трудовую деятельность»⁵, а также «товары или услуги, использующихся предприятием в производственном процессе»⁶. Изучая разные теоретические подходы и учитывая основные особенности финансово-производственных ресурсов, базирясь на собственных исследованиях относительно термина «производственные ресурсы», и «деловая активность субъекта предпринимательской деятельности», уточним термин *производственные ресурсы*: – это совокупность и взаимодействие в процессе производства основных средств, материальных и трудовых ресурсов для осуществления субъектом предпринимательства своей деятельности. Составляющие: *основные средства* – ресурсы, использующиеся в процессе хозяйственной деятельности коммерческой организации в неизменной натуральной форме длительный период времени, более одного года (или операционного цикла, если он больше года), и в результате износа распределяют свою стоимость на расходы организации в виде амортизационных отчислений; *материальные ресурсы* – ресурсы, участвующие в процессе хозяйственной деятельности в течение одного производственного цикла и полностью изменяющие свою форму и переносящие свою стоимость на расходы коммерческой организации; *трудовые ресурсы* – ресурсы, представляющие производственный персонал субъекта предпринимательской деятельности (численность может изменяться по потребности), вступающий в процессе производства во взаимодействие с основными средствами и материальными ресурсами, создавая при этом продукт, стоимость и дополнительную стоимость.

В экономической и специальной научной литературе отечественные и зарубежные исследователи рассматривают большое количество показателей эффективности использования ресурсов субъектов предпринимательской деятельности. Для полной характеристики эффективности использования основных фондов используются показатели, которые можно разделить на две группы: обобщающие⁷, или общие стоимостные, и индивидуальные, специальные показатели. Первая группа показателей используется на всех уровнях управления: фондоотдача (по показателям объема продукции и прибыли)⁸, рентабельность, фондоемкость, относительная экономия основных производственных фондов, коэффициент использования производственных мощностей. Индивидуальные показатели применяются для характеристики использования отдельных видов оборудо-

¹ Зубко И.М. Экономическая теория. / И.М. Зубко – М.: «ИТУАПИ», 1998. – 311 с. (С.59-60).

² Экономическая энциклопедия / науч.-ред. совет изд-ва “Эк-ка”; Ин-т экон. РАН; гл. ред. Л.И.Абалкин. –М.: ОАО “Издательство ”Эк- ка”, 1999. – 1055 с. (С.685).

³ Макконелл К.Р., Брю С.Л.Экономикс: Принципы, проблемы и политика. / К.Р. Макконелл, С.Л. Брю / в 2 т.; пер. с англ. – 11-го изд. – Т.1. – М.: Республика, 1992. – 399 с. (С.37).

⁴ Ройзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь. – М.: ИНФРА–М, 1996. – 496 с. (С.396).

⁵ Ройзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь. – М.: ИНФРА–М, 1996. – 496 с. (С.396).

⁶ Статистичний щорічник Хмельницької області за 2007 р. / Держкомстат України; за ред. В.В.Скальського. – Хмельницький: Головне управл. стат. Хм. обл., 2008. – 452 с. (С.54).

⁷ Русак Н.А. Финансовый анализ субъекта хозяйствования: справ. пособ. / Н.А. Русак, В.А. Русак – Мн. : Выш., шк. 1997. – 309 с. (С.283).

⁸ Покропивний С.Ф. Економіка підприємств: підручник. / С.Ф. Покропивний – К.: КНЕУ. – 2000. – 528 с. (С.111).

вания, производственных площадей: коэффициент изменчивости работы оборудования, коэффициенты экстенсивного и интенсивного использования оборудования, коэффициент интегрального использования оборудования¹, напряженность использования оборудования и производственных площадей, фондовооруженность труда и его производительность². Отдельные авторы считают, что для оценки эффективности основных фондов целесообразно использовать два основных показателя, а именно: фондоотдача и фондоемкость³, а также рентабельность и удельные капитальные вложения на одну денежную единицу прироста продукции⁴.

В предпринимательской деятельности используются производственные фонды и фонды непроизводственного назначения. Авансированные для производственно-хозяйственной деятельности производственные фонды выступают в трех формах⁵: производительной, денежной и товарной. Задача фондов во всех трех формах одна – обеспечить непрерывность производства и воспроизводства, поэтому эти фонды и называются производственными. В отличие от непроизводственных фондов производственные обслуживают процесс производства в материальных отраслях производства. Проблема использования производственных фондов коммерческой организации (предприятия) имеет две стороны. Первая связана с уменьшением массы потребленных в процессе производства средств производства; вторая – с уменьшением авансирования для производственно-хозяйственной деятельности фондов. Общая сумма потребленных производственных фондов за анализируемый период соответствует затратам средств труда (амортизация) и предметов труда на выпуск продукции. Авансированная сумма производственных фондов – это сумма, обеспечивающая одновременное пребывание производственных фондов во всех своих натуральных формах и на всех стадиях хозяйственной деятельности.

Проблема выпуска продукции с наименьшими затратами производственных фондов – проблема снижения себестоимости промышленной продукции. Показателями, отражающими снижение себестоимости продукции, являются:

- уровень рентабельности одного оборота производственных фондов (отношение прибыли к себестоимости);
- затраты на один рубль продукции;
- прибыль на один рубль продукции.

Проблема выпуска и реализации определенной массы продукции с меньшим количеством закрепленных (авансированных) производственных фондов (или, что то же самое, выпуска наибольшего количества продукции с использованием определенной массы авансированных фондов) – вполне самостоятельная проблема экономики предприятий. Показателем, отражающим выпуск продукции с меньшим количеством фондов, является общая фондоотдача производственных фондов, или их оборачиваемость. Его исчисление можно производить либо по стоимости реализованной продукции, либо по себестоимости реализованной продукции. Обратным этому показателю является показатель общей фондоемкости продукции (коэффициент закрепления производственных фондов).

Воспроизводство и оборачиваемость основных производственных фондов – фактор, влияющий на уровень рентабельности и финансовое состояние коммерческих организаций (предприятий). Для них важно, сколько собственных средств вложено в основные фонды. В современных условиях увеличивается маневренность предприятий в отношении создания и использования средств труда, повышается роль кредита в формировании основных средств. Денежные средства

¹ Мазаракі А.Л. Економіка торгівельного підприємства: Підручник для вузів / А.Л. Мазаракі; під ред. проф. Н. Ушакової. – К.: Хрещатик. – 1999. – 800 с. (С.289).

² Попович П.Я. Економічний аналіз та аудит на підприємстві. / П.Я. Попович – Тернопіль: Економічна думка, 2000. – 209 с. (С.35).

³ Попович П.Я. Економічний аналіз та аудит на підприємстві. / П.Я. Попович – Тернопіль: Економічна думка, 2000. – 209 с. (С.35).

⁴ Савицкая Т.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. / Савицкая Т.В. – Мн.: ИП “Экоперспектива”, 1998. – 498 с. (С.238).

⁵ Матвейчева Е.В., Вишинская Г.Н. радиционный подход к оценке финансовых результатов деятельности предприятия (на примере ЗАО "Уралсельэнергопроект") // [Аудит и финансовый анализ](http://www.zdelovaya.ru) > №1 2000. Режим доступа file:///Z:/деловая активность/03-3.shtml

от реализации ненужных средств труда пополняют фонд развития производства.

В ходе этого анализа структуры и динамики основных средств необходимо оценить размеры, динамику и структуру вложений капитала предприятия в основные средства, выявить главные функциональные особенности производственной деятельности (бизнеса) анализируемого хозяйствующего субъекта. Для этого проводится сопоставление данных на начало и конец отчетного периода. Обобщенную картину процесса движения и обновления основных средств в разрезе классификационных групп можно представить по данным раздела 5 «Наличие и движение основных средств», формы № 5 приложения к годовому балансу предприятия. В табл. 3.3 дан пример «горизонтального» анализа показателей движения основных средств.

Таблица 3.3.

Темы и задачи анализа основных средств и долгосрочных инвестиций

Темы анализа	Основные задачи анализа
1. Структурная динамика основных средств	1. Оценка размера и структуры вложений капитала коммерческой организации (предприятия) в основные средства
	2. Определение характера и направленности происшедших изменений
	3. Оценка изменений в инвестиционной политике коммерческой организации (предприятия)
2. Анализ воспроизводства и оборачиваемости	1. Горизонтальный анализ показателей движения основных средств
	2. Вертикальный анализ показателей движения основных средств
	3. Оценка прогрессивности и интенсивности обновления основных средств
	4. Факторный анализ изменений фондоотдачи
3. Анализ эффективности использования основных средств	1. Анализ рентабельности основных средств
	2. Анализ фондоотдачи
	3. Анализ использования парка производственного оборудования
	4. Анализ использования оборудования по времени (баланса времени его работы)
	5. Интегральная оценка использования оборудования
4. Анализ эффективности затрат по содержанию эксплуатации оборудования	1. Анализ затрат по капитальному ремонту основных средств
	2. Анализ затрат по текущему ремонту
	3. Анализ взаимосвязи объема производства, прибыли и уровня затрат
5. Анализ эффективности инвестиций в основные средства	1. Анализ эффективности вариантов капитальных вложений
	2. Оценка эффективности привлечения займов для инвестирования

Еще более содержательная информация может быть получена в результате проведения методики «вертикального» анализа отчетности о движении основных средств. Вертикальный анализ означает расчет и оценку структуры и структурных изменений в составе основных средств.

Конечная эффективность использования основных фондов характеризуется показателями фондоотдачи, фондоемкости, рентабельности, относительной экономии фондов, повышения объема продукции, повышения производительности труда, снижения себестоимости продукции и затрат на воспроизводство основных фондов, увеличения сроков службы средств труда.

На промышленных предприятиях фондоотдача определяется по объему выпуска продукции на 1 руб. среднегодовой стоимости основных фондов. Фондоотдача – обобщающий показатель использования производственных основных фондов. На величину и динамику фондоотдачи влияют многие факторы, зависящие и не зависящие от коммерческой организации (предприятия), вместе с тем резервы повышения фондоотдачи, лучшего использования техники имеются в каждой организации, на каждом участке, рабочем месте. Интенсивный путь ведения хозяйства предполагает систематический рост фондоотдачи за счет увеличения производительности машин, механизмов и оборудования, сокращения их простоев, оптимальной загрузки техники, технического совершенствования производственных основных фондов. Для выявления неиспользуемых резервов важно знать основные направления факторного анализа фондоотдачи, вытекающие из различий в подходах к моделированию этого показателя. Наиболее простой является двухфакторная модель анализа:

$$f = \frac{F^a}{F} \pm \frac{F}{F^a}$$

где f — фондоотдача;

F^a — активная часть основных фондов;

N — объем продукции, принятый для исчисления фондоотдачи.

При анализе фондоотдачи применение этой модели позволяет ответить на вопрос, как изменится структура основных фондов, т. е. каково соотношение активной и пассивной части, изменение фондоотдачи.

Для того, чтобы раскрыть влияние на фондоотдачу действия экстенсивных и интенсивных факторов использования основных фондов (в том числе машин и оборудования), необходимо использовать в анализе более полную модель:

$$f = \frac{F^a}{F} \pm \frac{F^{\text{маш}}}{F^a} \pm \frac{T^{\text{см}}}{Q^{\circ} I} \pm \frac{1}{\bar{c}} \pm \frac{T}{T^{\text{см}}} \pm \frac{N}{T}$$

где $F^{\text{маш}}$ — стоимость установленных (действующих машин) и оборудования;

$T^{\text{см}}$ — количество отработанных станко-смен;

\bar{c} — средняя стоимость оборудования;

Q° — количество единиц действующего оборудования;

I — продолжительность отчетного (анализируемого) периода в днях;

T — количество отработанных станко-часов.

Приведенная формула позволяет определить влияние на динамику фондоотдачи следующих факторов:

- доли активной части фондов в общей их стоимости

$$F^a/F$$

- доли машин и оборудования в стоимости активных фондов ($F^{\text{маш}}/F^a$);

- коэффициента сменности работы оборудования $T_{см}/(Q^{\circ} I)$;
- средней стоимости единицы оборудования (\bar{c}),
- продолжительности станко-смены ($T/T^{см}$);
- выработки продукции за один станко-час работы оборудования (N/T).

Одним из важных факторов, оказывающих влияние на эффективность использования основных фондов, является улучшение использования производственных мощностей предприятия и его подразделений. Чтобы установить взаимосвязь между фондоотдачей и уровнем использования производственной мощности, представим показатель фондоотдачи в таком виде:

$$f = \frac{N}{N^{oc}} \pm \frac{N^{oc}}{W} \pm \frac{W}{F^a} \pm \frac{F^a}{F}$$

где N^{oc} — основная (профильная) продукция предприятия;
 W — среднегодовая производственная мощность.

Эта формула позволяет определить влияние на динамику фондоотдачи изменений в уровне следующих факторов:

- уровня специализации предприятия (N/N^{oc});
- коэффициента использования среднегодовой мощности предприятия (N^{oc}/W);
- доли активной части фондов в общей их стоимости (F^a/F);
- фондоотдачи активной части фондов, исчисленной по мощности (W/F^a).

Для анализа действия внешних факторов показатель фондоотдачи можно “развернуть” в факторную модель следующего вида:

$$f = \frac{N}{F} = \frac{M}{F} + \frac{N^{n/ф}}{F} + \frac{N^{\hat{c}c}}{F}$$

где M — стоимость материальных затрат без стоимости покупных деталей и полуфабрикатов;

$N^{n/ф}$ — стоимость покупных деталей и полуфабрикатов;

$N^{\hat{c}c}$ — стоимость чистой продукции (добавленная стоимость).

Таким образом, изменения общей фондоотдачи представляются как алгебраическая сумма изменений ее составляющих. Здесь полная стоимость продукта раскладывается по элементам стоимости: материальные затраты, заработная плата и прибыль. Общая фондоотдача растет вместе с ростом по всем составляющим. опережение по отдельной слагаемой покажет преобладающую причину общего роста. При расчете общего показателя фондоотдачи в стоимости основных фондов учитываются собственные и арендуемые фонды. Не учитываются фонды, находящиеся на консервации или резервные, а также сданные в аренду другим компаниям. Использование основных фондов признается эффективным, если относительный прирост физического объема продукции или прибыли превышает относительный прирост стоимости основных фондов за анализируемый период. Рост фондоотдачи ведет к относительной экономии производственных основных фондов и к увеличению объема выпускаемой продукции. Размер относительной экономии ресурсов и доля прироста продукции в результате роста фондоотдачи определяются специальным расчетом. Так, относительная экономия основных фондов определяется как разность между величиной среднегодовой стоимости основных фондов отчетного периода и среднегодовой стоимостью основных фондов базового (предшествующего) года, скорректированной на рост объема производства продукции. Доля прироста продукции за счет роста фондоотдачи определяется по методу

цепных подстановок: прирост фондоотдачи за анализируемый период умножается на среднегодовую фактическую стоимость основных производственных фондов¹.

При проведении анализа влияния активной части производственных фондов на динамику фондоотдачи в состав изучаемых факторов включается часовая выработка на действующем производственном оборудовании, время работы единицы оборудования за отчетный период, удельный вес действующего оборудования в стоимости активной части производственных фондов, удельный вес активной части в общей стоимости основных фондов. Представленные в таком аналитическом виде показатели позволяют увязать между собой факторные и результативные показатели, дать оценку влияния каждого из рассматриваемых факторов на уровень общей фондоотдачи основных производственных фондов и их активной части.

Рост фондоотдачи является важнейшим фактором улучшения финансовых результатов экономической деятельности коммерческой организации (предприятия).

Ускорение *оборачиваемости оборотных средств* уменьшает потребность в них и позволяет коммерческим организациям (предприятиям) высвободить часть оборотных средств либо для нужд народного хозяйства (абсолютное высвобождение), либо для дополнительного выпуска продукции (относительное высвобождение). В результате ускорения оборота высвобождаются вещественные элементы оборотных средств, меньше требуется запасов сырья, материалов, топлива, заделов незавершенного производства и пр., а следовательно, высвобождаются и денежные ресурсы, ранее вложенные в эти запасы и заделы. Высвобожденные денежные ресурсы откладываются на расчетном счете коммерческой организации (предприятия), в результате чего улучшается её финансовое состояние, укрепляется платежеспособность. Скорость оборота средств – это комплексный показатель организационно-технического уровня производственно-хозяйственной деятельности. Увеличение числа оборотов достигается за счет сокращения времени производства и времени обращения. Время производства обусловлено технологическим процессом и характером применяемой техники. Чтобы его сократить надо совершенствовать технологию, механизировать и автоматизировать труд. Сокращение времени обращения также достигается развитием специализации и кооперирования, улучшением прямых межзаводских связей, ускорением перевозок документооборота и расчетов. *Общая оборачиваемость* всех оборотных средств складывается из частной оборачиваемости отдельных элементов оборотных средств. Скорость как общей, так и частной оборачиваемости отдельных элементов оборотных средств характеризуется следующими показателями. *Длительность одного оборота* всех оборотных средств L^E рассчитывается по формулам:

$$L^E = \frac{ET}{N^p} \quad \text{или} \quad L^E = E \div \frac{N^p}{T}$$

где E — средняя стоимость всех оборотных средств;

T — длина анализируемого периода в днях;

N_{10} – выручка от реализации продукции и от прочей реализации, за исключением сверхнормативных и излишних материальных ценностей и суммы налога с оборота в действующих оптовых ценах предприятия.

По аналогичным формулам производится расчет *оборачиваемости нормируемых оборотных средств и отдельных элементов или групп оборотных средств*. Вместо величины всех оборотных средств в формулы подставляется величина нормируемых средств или отдельного элемента их. Частная оборачиваемость отдельных элементов или групп оборотных средств называется *слагаемой*, если она рассчитывается по выручке от реализации. Совокупность слагаемых частных показателей по всем видам (группам) оборотных средств даст в результате общий показатель оборачиваемости всех оборотных средств:

¹ Матвейчева Е.В., Вишнянская Г.Н. радиционный подход к оценке финансовых результатов деятельности предприятия (на примере ЗАО "Уралсельэнергопроект") // [Аудит и финансовый анализ](http://www.audit.ru) > №1 2000. Режим доступа file:///Z:/деловая активность/03-3.shtml

$$\frac{E^M T}{N^p} + \frac{E^1 T}{N^p} + \frac{E^u T}{N^p} + \frac{E^o T}{N^p} = \frac{ET}{N^p}$$

где E^M — средний остаток производственных (материальных) запасов;
 E^1 — средний задел незавершенного производства;
 E^o — средний остаток товаров отгруженных и прочих оборотных средств;

$$E^M = E^M + E^1 + E^u + E^o$$

Приведенная формула разложения общей продолжительности оборота оборотных средств как суммы продолжительности оборота по отдельным элементам (видам) оборотных средств верна лишь в самом общем виде. Действительный оборот отдельных элементов характеризует не общая величина выручки от реализации, а оборот данного элемента (например, для производственных запасов – их расход на производство, для незавершенного производства – выпуск готовых изделий, для остатков готовых изделий на складах – отгрузка продукции, для товаров отгруженных и средств в расчетах – поступление денег на расчетный счет). В данном случае имеем частные показатели, рассчитанные по особому обороту – по кредиту бухгалтерских счетов, на которых отражаются различные элементы оборотных средств.

Когда исчисляют плановые остатки оборотных средств, то за основу расчета берут остатки по нормативам. Но для полной сопоставимости с фактическими к плановым остаткам прибавляют суммы средств, прокредитованные банком. Различия в методологии построения показателей оборота всех оборотных и нормируемых средств объясняются тем, что в первом случае реализация товарной продукции рассматривается как результат использования всех (собственных и заемных) оборотных средств. Во втором случае показатель от реализации является результатом использования нормируемых средств, сформированных за счет собственных средств и кредитов банка под них. Для экономического анализа представляет интерес показатель оборачиваемости как собственных, так и всех средств коммерческой организации (предприятия).

Для определения суммы экономии оборотных средств вследствие ускорения их оборачиваемости устанавливают потребность в оборотных средствах за отчетный период, исходя из фактической выручки от всей реализации за это время и скорости оборота за предыдущий период. Разность между этой условной суммой оборотных средств и суммой средств, фактически участвующей в обороте, составит экономию оборотных средств. Если оборачиваемость замедлена, то в итоге получают сумму средств, дополнительно вовлеченных в оборот.

Для исчисления экономии или перерасхода нормируемых оборотных средств по сравнению с планом используется формула

$$\Delta E^x = E_{\phi}^x - \frac{N_{\phi}^p E_n^x}{N_n^p}$$

где E_{ϕ}^x — фактические средние остатки нормируемых оборотных средств;

N_{ϕ}^p — фактическая реализация;

N_n^p — плановая реализация;

E_n^x — плановая величина нормируемых оборотных средств.

Экономия или перерасход оборотных средств могут быть определены как произведение суммы однодневной реализации и разницы в днях оборачиваемости отчетного и базисного (планового) периодов:

$$\Delta E^x = \frac{N_{\phi}^p}{T} \left(\frac{E_{\phi}^N T}{N_{\phi}^p} - \frac{E_n^N T}{N_{\phi}^p} \right)$$

где T – длительность рассматриваемого периода (года).

Эффективность использования оборотных средств заключается не только в ускорении оборачиваемости их, но и в снижении себестоимости продукции за счет экономии натурально-вещественных элементов оборотных производительных фондов и издержек обращения. Поскольку обобщающими показателями эффективности работы коммерческих организаций (предприятий) являются величина прибыли и уровень общей рентабельности, следует определить влияние использования оборотных средств на эти показатели.

Основными факторами, влияющими на величину и скорость оборота оборотных средств коммерческой организации (предприятия), являются:

- масштаб деятельности коммерческой организации (малый бизнес, средний, крупный);
- характер бизнеса или деятельности, т. е. вид экономической деятельности коммерческой организации (добыча полезных ископаемых, обрабатывающие производства, сельское и лесное хозяйство, строительство и т. д.);
- длительность производственного цикла (количество и продолжительность технологических операций по производству продукции, оказанию услуг, работ);
- количество и разнообразие потребляемых видов ресурсов;
- география потребителей продукции и география поставщиков и смежников;
- система расчетов за товары, работы, услуги;
- платежеспособность клиентов;
- качество банковского обслуживания;
- темпы роста производства и реализации продукции;
- доля добавленной стоимости в цене продукта;
- учетная политика предприятия;
- квалификация менеджеров;
- инфляция.

Формирование рыночных отношений сопровождается для многих коммерческих организаций (предприятий) попаданием в зону хозяйственной неопределенности и повышенного риска. Перед многими компаниями остро встает вопрос объективной оценки финансового состояния, платежеспособности и надежности своих партнеров, постоянного контроля за качеством расчетно-финансовых операций и платежной дисциплины. Чрезмерный рост долговых обязательств коммерческой организации (предприятия) на сумму, в два раза превышающую стоимость его имущества, является одним из условий для применения к нему процедуры банкротства. Тем не менее, в деятельности многих компаний укоренилась порочная практика злоупотребления заемными средствами. Так феномен массовых неплатежей обращается в аморальную выгоду некоторых хозяйствующих субъектов, совершающих ничтожные сделки. Состояние дебиторской и кредиторской задолженностей, их размеры и качество оказывают сильное влияние на финансовое состояние предприятий. Для улучшения финансового положения коммерческой организации (предприятия) необходимо:

- 1) следить за соотношением дебиторской и кредиторской задолженностей. Значительное превышение дебиторской задолженности создает угрозу финансовой устойчивости коммерческой организации (предприятия) и делает необходимым привлечение дополнительных источников финансирования;
- 2) по возможности ориентироваться на увеличение количества заказчиков с целью уменьшения риска неуплаты монопольным заказчиком;
- 3) контролировать состояние расчетов по просроченным задолженностям. В условиях инфляции всякая отсрочка платежа приводит к тому, что коммерческая организация (предприятие) реально получает лишь часть стоимости выполненных работ. Поэтому необходимо расширить систему авансовых платежей;
- 4) своевременно выявлять недопустимые виды дебиторской и кредиторской задолженностей, к которым относятся: просроченная задолженность поставщикам, в бюджет и др.; кредиторская задолженность по претензиям; сверхнормативная задолженность по устойчивым пассивам;

вам; товары отгруженные, не оплаченные в срок; поставщики и покупатели по претензиям; задолженность по расчетам возмещения материального ущерба; задолженность по статье «прочие дебиторы»¹.

Широко распространено мнение о необходимости объединения показателей эффективности использования основных средств в три группы²:

□ показатели экстенсивного использования, свидетельствующие об уровне использования основных средств во времени;

□ интенсивного использования, свидетельствующие об уровне их использования по мощности;

□ интегрального использования основных средств, учитывающие совокупное влияние всех факторов как экстенсивных, так и интенсивных. Анализируя литературу относительно эффективности использования основных средств, приходим к выводу, что практически все исследователи предлагают рассчитывать показатели фондоотдачи и фондоемкости, используя для расчета показатели объема выпуска продукции. Большинство авторов считают их основными, лишь отдельные экономисты предлагают для расчета использовать, кроме объема выпуска продукции, прибыль или рассчитывать показатели рентабельности фондов. В частных случаях, когда возникает потребность в пользователях информации, ученые предлагают использовать разные индивидуальные показатели, рассмотренные ранее. Следует отметить, что общепринятых показателей фондоотдачи, рассчитанных относительно объема выпуска продукции, не достаточно для оценки эффективности использования основных средств. Эти показатели не отражают реальное положение вещей, поскольку показатели объема могут расти искусственно, пропорционально росту цен, или уменьшаться, что прямо пропорционально будет влиять на показатели фондоотдачи.

Для оценки уровня деловой активности необходимо применять показатели эффективности использования как всех основных средств, так и их активной части, рассчитанных на основании основных показателей экономической деятельности коммерческой организации (предприятия), включая при этом взаимосвязь и взаимозависимость (себестоимость продукции, выручка от реализации, чистая прибыль и т. д.). Необходимо отметить, что, когда коммерческую организацию (предприятие) действительно интересуют полученные деньги, показатели эффективности использования всех основных средств и их активной части можно применять не только на основе товарной продукции, но и реализованной, причем отдельно изучается продукция, реализованная за границу, расчеты за которую осуществляются в валюте.

Достаточно внимания в современной литературе уделяется показателям эффективности использования материальных ресурсов. Для анализа эффективности их использования применяют обобщающие показатели: общую материалоемкость; удельную материалоемкость, материалоемкость единицы продукции; материалотдачу, коэффициенты отходов, коэффициент использования материалов, коэффициент выхода чистой продукции, а также удельный вес материальных расходов в себестоимости продукции. Кроме вышеупомянутых обобщающих показателей эффективности использования материальных ресурсов, выделяется коэффициент материальных расходов, представляющий отношение фактической суммы материальных расходов к плановой, перечисленной на фактический объем выпущенной продукции и коэффициент соотношения темпов роста объема производства и материальных расходов. Параллельно с обобщающими показателями, используются частичные: параметральная, конструктивная, относительная и удельная материалоемкости, или индивидуальные показатели материалоемкости, рассчитанные по видам сырья и основных материалов, покупных изделий и полуфабрикатов, топлива и энергии. Имеет место использование показателей расходов материальных ресурсов и показателей полезного использования материальных ресурсов. К первой группе показателей относят общие расходы материальных ресурсов,

¹ Матвейчева Е.В., Вишнинская Г.Н. радиционный подход к оценке финансовых результатов деятельности предприятия (на примере ЗАО "Уралсельэнергопроект") // [Аудит и финансовый анализ > №1 2000](http://file:///Z:/деловая%20активность/03-3.shtm). Режим доступа file:///Z:/деловая активность/03-3.shtm

² Зубовський В.К. Економіка підприємства: опорний курс лекцій. / В.К. Зубовський – К.: Вид-во Укр.-фін. ін-ту менеджм. і бізнесу, 1999. – 64 с. (С.31); Івахненко В.М. Курс економічного аналізу: навч. посібник / В.М. Івахненко. – К: "Знання-Прес", 2000. – 207 с. (С.75).

удельные расходы конкретного вида ресурсов, удельные расходы материальных ресурсов на единицу потребительской стоимости, показатели материалоемкости продукции. Ко второй группе относятся коэффициенты полезного использования материалов, уровень доходов и т. д. Необходимо также отметить, что в большинстве случаев выделяют две группы показателей эффективности использования материальных ресурсов, а именно: обобщенные и индивидуальные. Отдельные обобщенные показатели могут быть использованы при формировании системы показателей оценки уровня деловой активности, но при условии, что методика их расчета будет изменена в соответствии с требованиями времени, а показатели, взятые в основу расчета, будут отвечать данным статистической, финансовой отчетности и требованиям ПБУ. Важным при расчете показателей эффективности использования материальных ресурсов является то, что все они должны рассчитываться, исходя из определенных результатов по отдельным видам экономической деятельности субъекта предпринимательства, причем с учетом объема товарной и реализованной продукции. Следует отметить, что одним из обобщающих показателей является материалоемкость, при расчете которой также используется показатель объема промышленной продукции и который, соответственно, наделенный такими же недостатками, что и показатель фондоотдачи.

Наиболее общим и универсальным показателем, отражающим эффективность использования трудовых ресурсов (персонала), является производительность труда работающих и рабочих. Наиболее распространенным показателем производительности труда является выработка, которая определяется отношением объема выпущенной продукции (работ, услуг) к среднеучетной численности работников или рабочих. Дополнительно к вышеперечисленным показателям можно рассчитывать финансовую производительность, определяющуюся как отношение прибыли к среднеучетной численности работников, рабочих. В экономической литературе производительность труда часто отождествляют с выработкой продукции на одного работника и предлагают рассчитывать производительность труда по чистой и условно-чистой продукции; под производительностью труда понимается ее результативность. Для анализа использования трудовых ресурсов используется система обобщающих, отдельных и вспомогательных показателей. К обобщающим показателям принадлежит среднегодовая, среднедневная, среднечасовая выработка продукции на одного работающего в стоимостном измерителе. Отдельные показатели – это расходы времени на производство единицы продукции или выпуск отдельного вида продукции в натуральном выражении за один человеко-день или человеко-час. Вспомогательные показатели характеризуют расходы времени на выполнение единицы определенного вида работ или объем выполненных работ за единицу времени. Безусловно, названные показатели являются важными при оценке эффективности использования трудовых ресурсов, но их категорически не хватает при оценке эффективности использования трудовых ресурсов и определения уровня деловой активности. Для оценки эффективности использования трудовых ресурсов используются показатели эффективности в расчете на одного рабочего и аналогичные показатели на одного занятого, а именно: объем реализованной продукции на одного рабочего, расходы на содержание одного рабочего, сумма активов на одного рабочего, среднегодовая стоимость оборудования на одного рабочего и тому подобное: целесообразно рассчитывать также прибыль от основной деятельности на одного занятого.

Следует заметить, что в финансовом анализе используются показатели рентабельности всего капитала, рентабельность основных средств и других необоротных активов, рентабельность собственного капитала, рентабельность перманентного капитала. Рассчитываются также некоторые показатели оборачиваемости капитала, материальных оборотных средств, дебиторской и кредиторской задолженности, основных средств и других необоротных активов, показатели общей оборачиваемости капитала, оборачиваемости оборотных активов, оборачиваемости материальных оборотных активов, оборачиваемость готовой продукции¹. Необходимо отметить, что все, упомя-

¹ Ефимова О.Е. Финансовый анализ. / О.Е. Ефимова – М.: Бухгалтерский учет, 1996. – 208 с. (С.202-204); Мец В.О. Економічний аналіз фінансових результатів та фінансового стану підприємства. / Мец В.О. – К: КНЕУ, 1999. – 132 с. (С.118-126).; Ковалев В.В. Финансовый анализ: Управление капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчетности. / В.В. Ковалев –М. : Финансы и

нутые выше показатели используются, как правило, в финансовом анализе при оценке ликвидности, деловой активности, платежеспособности и финансовой устойчивости, причем ни один из авторов не использует их при анализе финансовых ресурсов субъектов предпринимательской деятельности. Следовательно, отдельные из вышеперечисленных показателей могут быть использованы при анализе эффективности использования финансовых ресурсов и при оценке уровня деловой активности субъекта предпринимательской деятельности.

3.3. Показатели оценки уровней деловой активности предпринимательских структур

Вопросы, рассматриваемые в процессе оценки деловой активности субъектов предпринимательской деятельности, тесно связаны с другими аспектами, поскольку базируются на результатах анализа эффективности использования всех ресурсов коммерческой организации (предприятия). Оценке любого уровня деловой активности результатов работы субъекта предпринимательской деятельности принадлежит весомое место в системе экономического анализа результативной деятельности коммерческой организации (предприятия) и поэтому она имеет большое практическое значение, ибо на ее основе принимается много важных и ответственных управленческих решений.

Каждому уровню деловой активности: высокий (достаточный), средний (удовлетворительный), низкий (неудовлетворительный), соответствует определенная производственно-хозяйственная ситуация, постоянно меняющаяся под воздействием внутренних и внешних факторов (табл. 3.4).

Таблица 3.4

Характеристика уровней деловой активности субъектов предпринимательской деятельности

№	Уровень деловой активности	Производственно-хозяйственная ситуация	Характеристика уровня деловой активности	Способы повышения и стабилизации уровня деловой активности
1	Высокий (достаточный)	Нормальная	- благоприятное функционирование субъекта предпринимательской деятельности; - стойкая тенденция к улучшению оценочных показателей; - улучшение показателей эффективности использования финансово-производственных ресурсов	- мониторинг уровня деловой активности; - нормализация текущей деятельности субъекта предпринимательской деятельности; - тщательное изучение и анализ информационных потоков; - оперативное управление и быстрое реагирование на проблемные вопросы
2	Средний (удовлетворительный)	Нормальная проблемная	- возможна стойкая тенденция к улучшению оценочных показателей; - наблюдение неустойчивой динамики оценочных показателей; - формирование стойкой тенденции к ухудшению состояния	- мониторинг уровня деловой активности; - быстрое реагирование на проблемные вопросы; - поиск и принятие обоснованных управленческих решений;

статистика, 1999. – 512 с. (С.409-410).; Шеремет А.Д. Методика финансового анализа. / А.Д Шеремет., Е.В. Негашев – М.: ИНФРА–М., 2000. – 208 с. (С.101-104).

			субъекта предпринимательской деятельности; - неустойчивая тенденция показателей эффективности использования финансово-производственных ресурсов	- совершенное изучение информационных потоков; - экспресс-анализ уровня деловой активности; - экспресс-прогноз уровня деловой активности
3	Низкий (неудовлетворительный)	Проблемная кризисная	- наблюдение неустойчивой динамики оценочных показателей; - формирование стойкой тенденции ухудшения состояния субъекта предпринимательской деятельности; - стойкая негативная тенденция оценочных показателей; - стойкая негативная тенденция показателей эффективности использования финансово-производственных ресурсов	- мониторинг уровня деловой активности; - оперативное реагирование на проблемные вопросы; - локализация рисков ситуации в соответствии с источниками ее возникновения; - изменение стиля руководства в условиях кризисной ситуации; - экспресс-анализ уровня деловой активности; - экспресс-контроль уровня деловой активности; - экспресс-прогноз уровня деловой активности

При оценке и анализе деловой активности, разработке путей ее повышения и рационализации необходимо выделить уровни деловой активности: нормальная, проблемная, кризисная ситуация. Понятие «нормальная ситуация» означает такое совпадение условий и обстоятельств, когда создается благоприятное функционирование субъекта предпринимательской деятельности, при котором формируется стойкая тенденция улучшения темпов роста оценочных показателей. В кризисных условиях производственно-хозяйственная ситуация не стабильна и может перерасти в более проблемные ситуации и наоборот. Проблемная ситуация определяется как совокупность хозяйственных условий и факторов, при которых формируется тенденция к ухудшению уровня и наблюдается неустойчивая динамика оценочных показателей состояния деловой активности. Кризисная ситуация формируется из проблемной при отсутствии оперативного реагирования на соответствующие вопросы, нуждающиеся в срочном решении путем принятия своевременных оперативных управленческих решений.

Кризисную ситуацию можно определить как совокупность условий и обстоятельств, формирующих стойкую негативную тенденцию оценочных показателей уровня деловой активности и ведет к банкротству субъекта предпринимательской деятельности и его ликвидации. Определение проблемной, а тем более кризисной ситуации при оценке состояния деловой активности вызывает необходимость срочного регулирования производственно-хозяйственной деятельности путем принятия оперативных управленческих решений как единственного способа решения проблемных вопросов и улучшения уровня результативной деятельности коммерческих организаций (предприятий).¹

Разработка показателей оценки уровня деловой активности коммерческой организации (предприятия) в методологическом аспекте представляет собой обоснование требований к показателям оценки уровня деловой активности исходя из позиций управления. Перечислим основные из них:

¹ Подробнее см. Асаул А.Н. Теория и практика принятия решений по выходу организаций из кризиса / А. Н. Асаул, И. П. Князь, Ю. В. Коротаева; - СПб: АНО «ИПЭВ», 2007. - 224 с.

- 1) базирование на четко организованной системе учета и отчетности показателей оценки уровня деятельности субъекта предпринимательской деятельности и расчет на основе единственной методики;
- 2) комплексная характеристика степени эффективности использования финансово-производственных ресурсов коммерческой организации (предприятия);
- 3) всестороннее отражение взаимосвязи и взаимозависимости отдельных видов экономической деятельности субъекта предпринимательства;
- 4) оценка состояния и динамики развития экономической деятельности коммерческой организации (предприятия) за анализируемый период;
- 5) опора на объективные базы, с которыми должен сравниваться достигнутый уровень показателей в процессе оценки уровня деловой активности субъекта предпринимательской деятельности;
- 6) на основе простых и доступных расчетов обеспечение оценки результатов работы как коммерческой организации (предприятия) в целом, так и его подразделений;
- 7) соответствие требований как внутренних, так и внешних потребителей информации;
- 8) характеристика деловой активности субъекта предпринимательской деятельности (основание – база полной и исчерпывающей системы показателей эффективности использования финансово-производственных ресурсов);
- 9) обеспечение доступности и четкости информации о состоянии деловой активности коммерческой организации (предприятия) за анализируемый период.

В соответствии с *первым требованием* оценка уровня деловой активности коммерческой организации (предприятия) должна базироваться на четко организованной системе учета и отчетности. Необходимость этого требования предопределяется тем, что ни одна система показателей деятельности компании, как бы она не была экономически обоснована, не может быть использована на практике, если не будут обеспечены учет и отчетность по этим показателям. Основным источником информации о деятельности субъекта предпринимательской деятельности как делового партнера является публичная финансовая и статистическая отчетность. Отчетность коммерческой организации (предприятия) базируется на обобщенных данных финансового учета и является информационным звеном, связывающим коммерческую организацию с обществом и деловыми партнерами.

Второе требование заключается в том, что система показателей должна, прежде всего, характеризовать степень эффективности использования трудовых, материальных, финансовых ресурсов, основных средств и т. д.

Третье требование предопределяет в процессе формирования системы показателей деловой активности коммерческой организации (предприятия) необходимость учета взаимосвязи и взаимозависимости показателей всех видов экономической деятельности субъекта предпринимательской деятельности, а также отдельных показателей (себестоимость продукции, выручки от реализации, чистой прибыли) как в компании в целом, так и среди аналогичных компаний отрасли.

Исходя из *четвертого требования*, результаты экономической деятельности субъекта предпринимательства необходимо оценивать с учетом показателей, характеризующих состояние и степень развития коммерческой организации (предприятия) как системы за анализируемый период. Высокие показатели текущей основной деятельности компании в настоящее время не могут быть гарантией для создания условий эффективного функционирования субъекта предпринимательской деятельности в следующий период. И наоборот, неудовлетворительные показатели текущей основной деятельности сегодня не удовлетворяют, что может создать условия высокоэффективной работы компании в будущем. Например, разработать и внедрить современные системы управления производством, обеспечивающие улучшение качества продукции и повышение ее конкурентоспособности, модернизировать производство и улучшить использование ресурсов коммерческой организации (предприятия).

В основе оценки тех или других признаков предметов и явлений всегда лежит сравнение их с базой. Особое значение это имеет при анализе уровня деловой активности субъектов предпринимательской деятельности, так как от обоснованности выбора базы, для целей оценки зависят результаты самой оценки. Поэтому большое значение имеет соблюдение *пятого требования*, отно-

сящегося к оценке деловой активности субъекта предпринимательской деятельности – обоснованности выбора базы сравнения достигнутого уровня показателей деловой активности коммерческой организации (предприятия). К сожалению, ни теория, ни практика экономической работы пока еще не разработали единой базы или даже единого подхода к её выбору, которые можно было бы взять за основу при сравнении фактических показателей деловой активности субъекта предпринимательской деятельности. Чаще всего базой служат прогнозируемые показатели, достигнутый уровень показателей в прошлом периоде, средний уровень показателей в отрасли, а также наилучшие показатели по отрасли как в стране, так и за рубежом. Таким образом, к началу оценки уровня деловой активности субъекта предпринимательской деятельности необходимо определиться, что принимать за базу для сравнения при получении наиболее результативных показателей.

В соответствии с *шестым требованием* к показателям необходимо включение в объекты оценки не только компании в целом, но и отдельных сторон её деятельности. Это нужно для определения успешной работы отдельных её подразделений и повышения эффективности использования ресурсов субъекта предпринимательской деятельности в целом.

Седьмое требование к показателям оценки уровня деловой активности коммерческой организации (предприятия) – соответствие интересов как внутренних, так и внешних потребителей информации – имеющего большое значение, так как с одной стороны, возникает потребность в наличии современной и полной информации для принятия управленческих решений и оценки их результатов¹. С другой стороны, субъект предпринимательской деятельности должен предоставить соответствующую информацию тем, кто инвестировал или собирается инвестировать в него свои средства. Остается необходимость отчетов перед государством о точности и полноте налоговых отчислений.

Потребителей, заинтересованных в результатах деятельности конкретного субъекта предпринимательской деятельности, можно разделить на три группы:

□ управленческий персонал коммерческой организации (предприятия), принимающий необходимые решения производственного и финансового характера;

□ владельцы компании, которым необходимо оценить эффективность использования ресурсов её руководством; кредиторы для определения условий кредитования и оценки доверия к клиенту; покупатели и поставщики; налоговые органы, проверяющие точность расчетов налогов и определяют налоговую политику;

□ аудиторские компании, проверяющие данную отчетность на соответствие их законодательству, консультанты, законодательные органы, пресса и информационные агентства, профсоюзы, которые должны по соглашению защищать интересы второй группы;

Восьмое требование – целесообразность оценки уровня деловой активности коммерческой организации (предприятия) подтверждается, прежде всего, возможностью повлиять на принятие решения потребителем и удовлетворить его интересы на необходимый момент времени. В связи с тем, что потребителей информации больше всего интересует перспектива деятельности конкретного субъекта предпринимательской деятельности, первичные показатели оценки уровня деловой активности коммерческой организации (предприятия) должны оказать потребителям помощь в прогнозировании результатов её деятельности на базе отчетных показателей как прошлых лет, так и последнего отчетного периода (табл. 3.5).

¹ Подробнее см. Асаул А.Н. Оценка конкурентных позиций субъектов предпринимательской деятельности / А.Н. Асаул, Х.С. Абаев, Д.А. Гордеев. -СПб.АНО ИПЭВ. -2007. -271с.; Асаул А.Н. Теория и практика принятия решений по выходу организаций из кризиса / А. Н. Асаул, И. П. Князь, Ю. В. Коротаева. - СПб: АНО «ИПЭВ», 2007. - 224 с.

Таблица 3.5

Первичные показатели (входная информация относительно оценки уровня деловой активности субъекта хозяйствования)

<i>Название показателя</i>	<i>Условные обозначение</i>	<i>Источники информации</i>
1. Объем товарной продукции в действующих ценах, ден.ед.	V	Ф - 1П, 1-пред.
2. Себестоимость продукции (товаров, работ, услуг), ден.ед.	C	Ф - 2
3. Доход (выручка) от реализации продукции (товаров, работ, услуг), ден.ед.	B	Ф - 2
4. Финансовый результат (чистая прибыль, убыток), ден.ед.	П	Ф - 2
5. Среднегодовая стоимость основных средств, ден.ед.	OЗ	Ф - 11 OЗ, Ф - 1
6. Среднегодовая стоимость активной части основных средств, ден.ед.	OЗА	Ф - 11 OЗ
7. Материальные ресурсы, ден.ед.	MP	Ф - 2
8. Среднеучетная численность работающих, чел.	TRП	Ф - 2ПВ
9. Среднеучетная численность рабочих, чел.	TRP	Ф - 2ПВ
10. Финансовые ресурсы собственные, ден.ед.	ФРВ	Ф - 1
11. Финансовые ресурсы заимствованы, ден.ед.	ФРЗ	Ф - 1
12. Активная сумма финансовых ресурсов, ден.ед.	ФРА	Ф - 1
13. Средняя за период сумма активов по балансу, ден.ед.	АБ	Ф - 1
14. Средняя за период сумма оборотных активов, ден.ед.	ОА	Ф - 1
15. Средняя за период сумма запасов по балансу, ден.ед.	ЗБ	Ф - 1
16. Средняя за период сумма производственных запасов, ден.ед.	ВЗ	Ф - 1
17. Средняя за период сумма готовой продукции, ден.ед.	ГП	Ф - 1
18. Средняя за период сумма дебиторской задолженности, ден.ед.	ДЗ	Ф - 1
19. Средняя за период сумма кредиторской задолженности, ден.ед.	КЗ	Ф - 1

Доступность и четкость системы показателей деловой активности субъекта предпринимательской деятельности (*девятое требование*) выражается в их ясной и четкой форме, представляющую возможность потребителям информации использовать показатели для принятия своевременного управленческого решения. Для этого необходимо использовать в нужном направлении формы отчетности, рассчитанные показатели и базы их сравнения. Использование и соблюдение предъявляемых требований к формированию системы показателей оценки уровня деловой активности субъектов предпринимательской деятельности даёт возможность эффективно влиять на результативность её деятельности и обоснованно подходить к выбору стратегического взаимодействия с другими субъектами рынка, определять степень надежности, финансовой устойчивости, оценить эффективность предпринимательской деятельности целевого партнерства¹.

Исходя из взаимосвязи и взаимозависимости основных показателей деятельности субъекта предпринимательской деятельности, показатели отдачи, по нашему мнению, можно значительно расширить. Для этого используют в качестве числителя себестоимость продукции, выручку от

¹ Рыбнов Е. И., Асаул М. А. Выбор стратегического взаимодействия коммерческой организации с другими участниками рынка с целью недопущения кризиса // Экономическое возрождение России. -2010. -№2(24). –С. 59-66.

реализации продукции, чистую прибыль (убытки), т. е. те показатели, которые показывают реальные деньги, потраченные или полученные, и какая именно сумма этих денег приходится на одну денежную единицу использованных ресурсов. Система показателей эффективности использования ресурсов (табл. 3.6), построенная с учетом отмеченных требований, включает пять групп, отвечающих основным элементам оценки деловой активности.

Таблица 3.6

Вторичные (расчетные) показатели относительно оценки эффективности использования ресурсов

Название показателя	Алгоритм расчета	Информационное обеспечение
Показатели эффективности использования основных средств		
1. Отдача основных средств	$EO3(V)=V/O3$	1ПВ / 11 ОЗ
2. Затратоотдача	$EO3(C)=C/O3$	2 / 11 ОЗ
3. Доходоотдача	$EO3(B)=B/O3$	2 / 11 ОЗ
4. Прибыльность	$EO3(\Pi)=\Pi/O3$	2 / 11 ОЗ
Показатели эффективности использования активной части основных средств		
1. Отдача основных средств	$EO3A(V)=V/O3A$	1ПВ / 11 ОЗ
2. Затратоотдача	$EO3A(C)=C/O3A$	2 / 11 ОЗ
3. Доходоотдача	$EO3A(B)=B/O3A$	2 / 11 ОЗ
4. Прибыльность	$EO3A(\Pi)=\Pi/O3A$	2 / 11 ОЗ
Показатели эффективности использования материальных ресурсов		
1. Отдача материальных ресурсов	$EMP(V)=V/O3A$	1ПВ / 5 С
2. Затратоотдача	$EMP(C)=C/O3A$	2 / 5 С
3. Доходоотдача	$EMP(B)=B/O3A$	2 / 5 С
4. Прибыльность	$EMP(\Pi)=\Pi/O3A$	2 / 5 С
Показатели эффективности использования трудовых ресурсов (среднеучетная численность работающих)		
1. Отдача трудовых ресурсов	$ETP(V)=V/TP$	1ПВ / 2ПВ
2. Затратоотдача	$ETP(C)=C/TP$	2 / 2ПВ
3. Доходоотдача	$ETP(B)=B/TP$	2 / 2ПВ
4. Прибыльность	$ETP(\Pi)=\Pi/TP$	2 / 2ПВ
Показатели эффективности использования трудовых ресурсов (среднеучетная численность рабочих)		
1. Отдача трудовых ресурсов	$ETRP(V)=V/TRP$	1ПВ / 2ПВ
2. Затратоотдача	$ETRP(C)=C/TRP$	2 / 2ПВ
3. Доходоотдача	$ETRP(B)=B/TRP$	2 / 2ПВ
4. Прибыльность	$ETRP(\Pi)=\Pi/TRP$	2 / 2ПВ
Показатели эффективности использования финансовых ресурсов (собственные финансовые ресурсы)		
1. Отдача финансовых ресурсов	$EFR(V)=V/FRB$	1ПВ / 1
2. Затратоотдача	$EFR(C)=C/FRB$	2 / 1
3. Доходоотдача	$EFR(B)=B/FRB$	2 / 1
4. Прибыльность	$EFR(\Pi)=\Pi/FRB$	2 / 1
Показатели эффективности использования финансовых ресурсов (заемные финансовые ресурсы)		
1. Отдача финансовых ресурсов	$EFR3(V)=V/FR3$	1ПВ / 1
2. Затратоотдача	$EFR3(C)=C/FR3$	2 / 1
3. Доходоотдача	$EFR3(B)=B/FR3$	2 / 1
4. Прибыльность	$EFR3(\Pi)=\Pi/FR3$	2 / 1

Показатели эффективности использования финансовых ресурсов (активная сумма финансовых ресурсов)		
1. Отдача финансовых ресурсов	$E_{\text{ФРА}}(V)=V/\text{ФРА}$	1ПВ / 1
2. Затратоотдача	$E_{\text{ФРА}}(C)=C/\text{ФРА}$	2 / 1
3. Доходоотдача	$E_{\text{ФРА}}(B)=B/\text{ФРА}$	2 / 1
4. Прибыльность	$E_{\text{ФРА}}(\Pi)=\Pi/\text{ФРА}$	2 / 1
Показатели оборачиваемости активов		
1. Коэффициент оборачиваемости активов по балансу	$КОАБ=B/AB$	2 / 1
2. Коэффициент оборачиваемости оборотных активов	$КООА=B/OA$	2 / 1
3. Коэффициент оборачиваемости запасов по балансу	$КОЗБ=B/ЗБ$	2 / 1
4. Коэффициент оборачиваемости производственных запасов	$КОВЗ=B/BЗ$	2 / 1
5. Коэффициент оборачиваемости готовой продукции	$КОГП=B/ГП$	2 / 1
6. Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности	$КОДЗ=B/ДЗ$	2 / 1
7. Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности	$КОКЗ=B/КЗ$	2 / 1

Учитывая сформулированное определение деловой активности, этапы оценки уровня деловой активности и требования к системе показателей, можно выделить три группы показателей:

- дающие системную и комплексную оценку эффективности использования ресурсов субъекта предпринимательской деятельности (обобщающие показатели);
- отражающие полученный эффект путем сопоставления полученных результатов и расходов по отдельным видам финансово-производственных ресурсов;
- имеющие единый подход и единую методику их расчета (доступную, простую, понятную).

Финансово-производственные ресурсы представляют собой общую сумму ресурсов любой коммерческой организации (предприятия) поэтому оценка эффективности их использования должна быть основана на общей для всех видов ресурсов методике, предполагающей расчет, оценку и анализ показателей отдачи. Общие показатели эффективности рассчитываются в стоимостном измерителе и показывают, какой результат получен от использования вложенных ресурсов или объем выручки, чистой прибыли (убытков), товарной продукции, получено с одной денежной единицы или приходится на одну денежную единицу финансово-производственных ресурсов. Коэффициенты соотношения рассчитываются в процентах и отражают процент прироста выручки от реализации, чистой прибыли, финансового результата (прибыли, убытка) на один процент прироста использованных финансово-производственных ресурсов. Важное место при оценке уровня деловой активности принадлежит показателям емкости – обратным к показателям отдачи, которые также рассчитываются как в стоимостном измерителе, так и в процентах. Показатели емкости в стоимостном измерителе отражают сумму расходов по отдельным видам финансово-производственных ресурсов, использованных или приходящихся на одну денежную единицу объема выпуска, расходов, чистой прибыли (убытков), выручки от реализации и т. д. Коэффициенты соотношения по показателям емкости рассчитываются в процентах и отражают процент прироста соответствующих расходов по отдельным видам ресурсов к полученным результатам.

Рассмотрим особенности расчета показателей эффективности использования отдельных видов ресурсов субъекта предпринимательской деятельности.

Показатели отдачи основных средств характеризуют результат, полученный или приходящийся на одну денежную единицу использованных основных средств. Обязательное условие – чтобы темпы роста по показателям отдачи были выше чем 100 %. Исключение составляют

темпа роста по уровню расходов на одну денежную единицу и показатели убыточности как всех основных средств, так и их активной части, которые должны быть меньше или равняться 100 %, что является важным условием при оценке эффективности использования основных средств. Показатели емкости – обратные к показателям отдачи основных средств, представляют сумму использованных основных средств, приходящихся или используемых для получения определенного результата. Темпы роста или проценты выполнения плана по обратным показателям эффективности использования основных средств должны быть ниже чем 100 %, а темп роста по затратно-емкости и убыточно-емкости – выше чем 100 %.

Показатели эффективности использования материальных ресурсов как отдачи, так и емкости рассчитываются аналогично к вышеперечисленным показателям. Необходимо подчеркнуть, что в процессе анализа и оценки уровня деловой активности целесообразным было бы рассчитывать показатели материалоотдачи на реализованную продукцию, используя данные о расходах на реализованную продукцию.

Эффективность использования трудовых ресурсов характеризуют также предложенные показатели эффективности – отдача и емкость, рассчитываемые как относительно среднеучетной численности промышленно-производственного персонала, так и численности рабочих, что в свою очередь даст возможность определить влияние изменения структуры персонала на эффективность его использования. В отдельных случаях, по потребности, можно использовать дополнительные показатели, а именно: сумму активов на одного работающего (рабочего), расходы на содержание одного среднеучетного работающего (рабочего), среднегодовую стоимость активной части оборудования. Сферу использования показателей оценки уровня деловой активности можно расширить показателями зарплато-емкости.

Показатели эффективности использования финансовых ресурсов субъектов предпринимательской деятельности рассчитываются по вышепредложенной методике, но при этом имеют ряд особенностей. Эффективность использования финансовых ресурсов необходимо изучать как относительно общей суммы финансовых ресурсов, так и по ее составляющим, а именно: собственным финансовым ресурсам и их резервной сумме и заимствованным финансовым ресурсам. Особое внимание необходимо уделить рабочей (активной) сумме финансовых ресурсов, представляющей ту часть собственных ресурсов, которая используется для формирования текущих активов коммерческой организации (предприятия), оборачиваемость которой меньше одного года. Если использовать определение финансовых ресурсов (см. п. 3.2), которые в случае потребности в процессе обычной и чрезвычайной деятельности изменяют свою форму на материальную и могут быть затрачены на обеспечение процесса воспроизводства: вложенные в объекты потребностей производства (актив баланса – группирует финансовые ресурсы по форме их проявления). Следовательно, с одной стороны, все существующие в распоряжении коммерческой организации (предприятия) средства, состоящие из оборотных и необоротных активов, представлены в стоимостном выражении и являются его финансовыми ресурсами. С другой стороны, общая величина финансовых ресурсов субъекта предпринимательской деятельности характеризуется совокупностью источников финансирования этих активов. Исходя из этого утверждения, целесообразно рассчитывать общие показатели эффективности использования финансово-производственных ресурсов – показатели оборотности активов (пассивов).

Общие показатели эффективности использования финансово-производственных ресурсов рассчитываются путем соотношения выручки от реализации продукции к возможным видам активов (пассивов) субъекта предпринимательской деятельности (общей суммы активов по балансу, средней суммы запасов в целом, производственных запасов, готовой продукции, средств в расчетах, средней суммы дебиторской и кредиторской задолженностей).

Предложенные показатели оценки эффективности использования финансово-производственных ресурсов целесообразно объединить в отдельные группы (рис. 3.2).

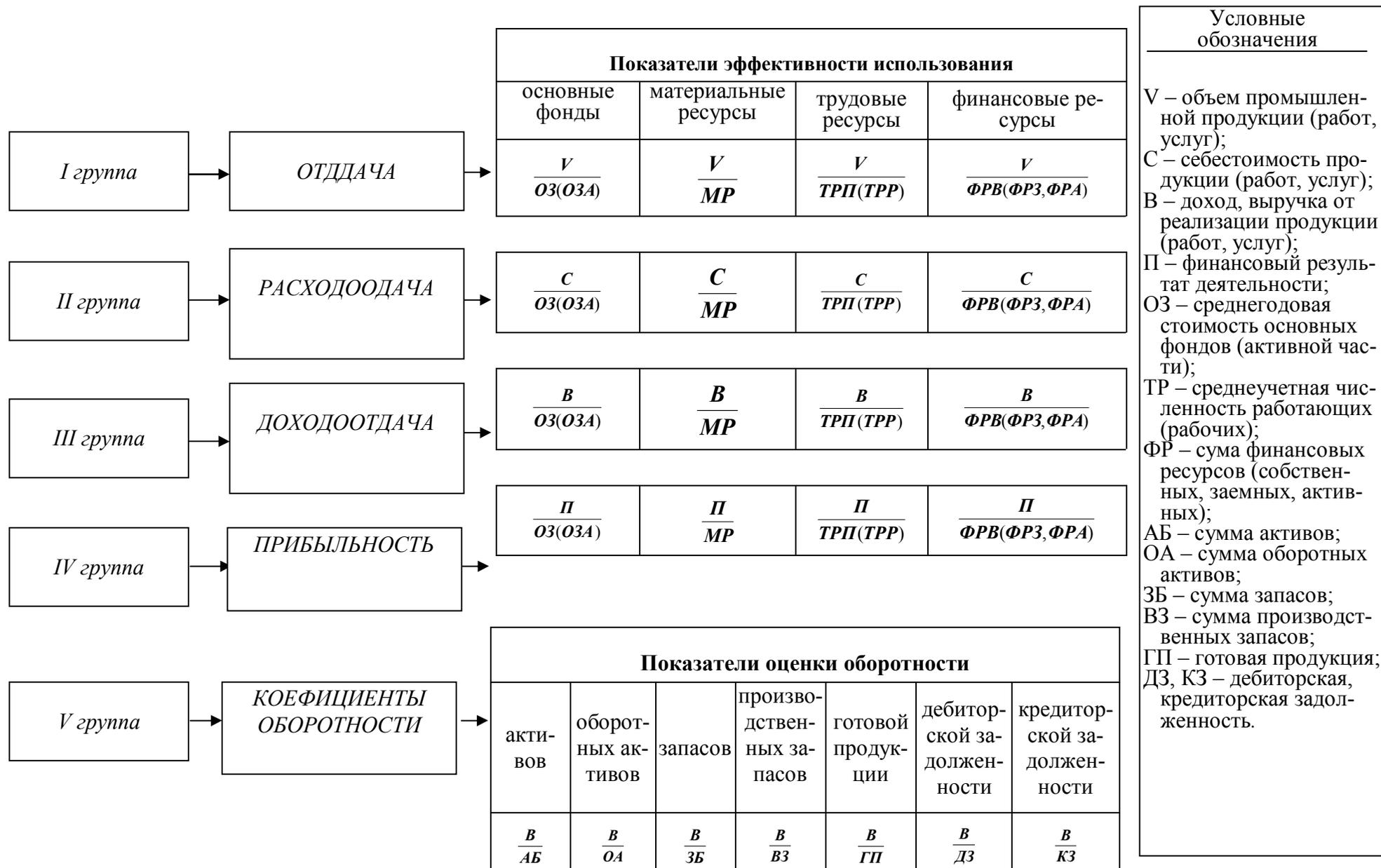


Рис. 3.2. Показатели оценки уровня деловой активности

Окончательная оценка уровня деловой активности учитывает важные резуль­тативные показатели работы субъекта предпринимательской деятельности, (полученные результаты и расходы, способствовавшие их возникновению). При построении системы показателей оценки уровня деловой активности целесообразно использовать показатели расходов и полученных результатов, отвечающие основным элементам системы оценки уровня деловой активности. Комплексная и системная оценки уровня деловой активности базируются на обоснованном выборе показателей расходов финансово-производственных ресурсов по их составляющим и полученным результатам и основываются на объективной необходимости оценки эффективности использования ресурсов субъекта предпринимательской деятельности, а также действия механизма обеспечения её резуль­тативной деятельности.

В основе предложенной системы показателей заложены данные финансовой и статистической отчетности, что делает систему показателей доступной, массовой и дает возможность оценить потенциальных партнеров и конкурентов при осуществлении экономической деятельности субъектов предпринимательства. Система показателей оценки уровня деловой активности позволяет оценить резуль­тативность экономической деятельности субъекта предпринимательской деятельности на основе комплексной оценки эффективности использования ресурсов коммерческой организации (предприятия), определить соответствующий уровень деловой активности, спрогнозировать его на будущее.

Система показателей оценки уровня деловой активности субъектов предпринимательской деятельности, созданная на основе данных статистической и финансовой отчетности представлена в табл. 3.7. Она даёт возможность субъектам предпринимательской деятельности поднять уровень информационного обеспечения управленческих решений относительно оптимизации деловой активности. Использование предложенной системы показателей даст возможность разработать методику анализа уровня деловой активности и провести соответствующий компьютерный анализ, что позволит оперативно и объективно определить уровень деловой активности, установить основные тенденции его трансформации, спрогнозировать резуль­тативность деятельности коммерческой организации (предприятия) на будущее и разработать общие возможные направления и пути их реализации относительно повышения, оптимизации уровня деловой активности.

3.4. Оценка уровней деловой активности субъектов предпринимательской деятельности

Исходя из определения деловой активности, основные этапы ее оценки должны давать системную и комплексную характеристику деятельности отдельных субъектов предпринимательства, оценивать резуль­тативность деятельности коммерческих организаций (предприятий). Первым шагом при оценке деловой активности является рыночная оценка субъекта предпринимательской деятельности, представляющая словесное описание деятельности и состояния коммерческой организации (предприятия), отдельные неформальные характеристики или своего рода досье на анализируемую компанию. Это дает возможность оценить надежность контрагентов (поставщиков и покупателей) и конкурентов. Основой оценки деловой активности является анализ соотношения и взаимозависимости темпов роста основных показателей, который должен отвечать оптимальному соотношению – отправному моменту в оценке уровня деловой активности. Важной составляющей оценки этого уровня является оценка и характеристика эффективности использования финансово-производственных ресурсов по их составляющим. Исходя из предложенной концепции, сформулируем составляющие системы уровней деловой активности, включающей три основных этапа: рыночная оценка субъекта предпринимательской деятельности; оценка взаимосвязи и взаимозависимости темпов роста основных показателей; оценка эффективности использования финансово-производственных ресурсов (рис. 3.3).

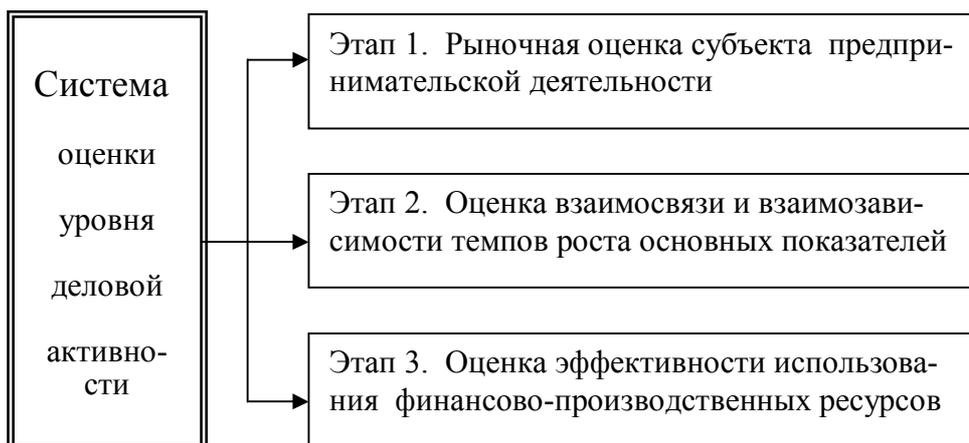


Рис. 3.3. Основные составляющие системы оценки уровня деловой активности субъектов предпринимательской деятельности

Для изложения сути системы оценки уровня деловой активности используем метод декомпозиции. Декомпозиция (расчленение) производится как логически обоснованная процедура выделения менее сложных процессов. Результат декомпозиции системы оценки уровня деловой активности субъектов предпринимательской деятельности приведен на рис. 3.4.

Рыночная оценка представляет собой начальный этап в оценке состояния субъекта предпринимательской деятельности, его возможностей и надежности как потенциального партнера, так и конкурента. В литературе предлагается проводить оценку деловой активности как за качественным, так и за количественным уровнями. В. В. Ковалев предлагает рассматривать отдельные критерии качественной оценки деловой активности субъекта предпринимательской деятельности: широту рынков сбыта, репутацию коммерческой организации (предприятия), наличие продукции, в том числе и экспортируемой¹. Ограниченное количество критериев качественной оценки субъектов предпринимательской деятельности не отвечает условиям времени требующих расширения, конкретизации и систематизации критериев оценки деловой активности. Исходя из результатов исследований и наблюдений, считаем, что рыночная характеристика уровня деловой активности субъектов предпринимательской деятельности может быть получена путем сравнения коммерческой организации (предприятия), которая анализируется, с родственными компаниями, конкурентами – бенчмаркинг.

¹ Ковалев В.В. Финансовый анализ: Управление капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчетности. / В.В. Ковалев –М. : Финансы и статистика, 1999. – 512 с. (С.105).



Рис. 3.4. Структурно-логическая схема оценки уровня деловой активности субъектов предпринимательской деятельности

Бенчмаркинг¹, или метод сравнительного анализа, используется для повышения эффективности строительных организаций. Согласно классическому определению *бенчмаркинг* (benchmarking) – это способ оценки стратегий и целей работы организации в сравнении с первоклассными предпринимательскими организациями для определения своего места на конкретном рынке. Бенчмаркинг, называемый в некоторых научных школах (например, во французской) бенчмаркетингом, представляется как использование методов управления успешно работающих предпринимательских организаций после того, как в результате сравнения с другими областями предпринимательской деятельности или конкурентами были выявлены слабые стороны своей организации. При использовании бенчмаркинга производственные и маркетинговые функции становятся более управляемыми, ибо после исследований внедряются лучшие ме-

¹ Асаул А.Н., Батрак А.В. Корпоративные структуры в региональном инвестиционно-строительном комплексе. М.: Изд-во АСВ; СПб.: СПбГАСУ, 2001. - 168 с.

тоды и технологии других предпринимательских организаций.

Бенчмаркинг создает своеобразную аналоговую базу, которая может быть использована как эталонный объект углубленного предметного исследования. Цели, которые преследуют предприниматели, используя инструментарий бенчмаркинга, могут быть различными: улучшить позицию по отношению к конкурентам; снизить затраты; укрепить конкурентную позицию; повысить степень удовлетворенности покупателей; увеличить эффективность; определить слабые места процесса; разработать новые идеи; улучшить организацию и др.

Бенчмаркинг используется для анализа неочевидных, т. е. скрытых от глаз наблюдателя рыночных процессов и явлений. Особенность его состоит в сборе возможно полной, в том числе конфиденциальной и полуконфиденциальной, информации о деятельности различных субъектов рыночной среды. Собранная информация позволяет получить более широкое представление о характере предпринимательской деятельности лидеров конкурентной среды и причинах их успеха, об использовании в процессе построения модели эффективного предпринимательства.

Можно выделить следующие виды бенчмаркингов:

- внутренний – бенчмаркинг процесса, осуществляемый внутри корпорации и сопоставляющий характеристики предпринимательских единиц;
- бенчмаркинг конкурентоспособности, предполагающий исследование специфических продуктов, возможностей процесса или административных методов предприятий-конкурентов;
- функциональный – сравнение определенной функции двух или более организаций в том же секторе;
- бенчмаркинг процесса, направленный на изменение определенных показателей и функциональности для их сопоставления с предприятиями, характеристика которых является совершенной в аналогичных процессах;
- глобальный, рассматривающий расширение стратегического бенчмаркинга с применением ассоциативного;
- общий – бенчмаркинг процесса, который сравнивает определенную функцию двух или более организаций независимо от предпринимательской деятельности;
- ассоциативный бенчмаркинг, проводимый организациями, состоящими в узком бенчмаркинговом альянсе, протокол которого содержится в Кодексе поведения бенчмаркинга.

Существуют также бенчмаркинг затрат, характеристики, клиента; оперативный бенчмаркинг и др.

Процесс бенчмаркинга можно разделить на отдельные этапы:

1. Определение объекта анализа превосходства, где следует установить те объекты предпринимательской деятельности, которые можно исследовать при помощи анализа превосходства. При этом существует возможность критически пересмотреть организацию в целом и ее отдельные составные части. Также необходимо установить, с какой точки зрения проводить анализ превосходства – с внутренней или внешней (например, с позиции покупателя). Выбор объектов исследования всегда определяется самими строительными организациями. При этом необходимо установить факторы, наиболее важные для реализации конкурентных преимуществ, критерии их измерения и затем уже выделить предпринимательские организации, которые добиваются наиболее эффективного результата в интересующей области.

2. Выявление партнеров по анализу превосходства. Данный этап предполагает поиск лучших предпринимательских организаций-лидеров, которые имеют высокую степень сопоставимости с анализируемой организацией. При этом возможны следующие шаги: беглый (поверхностный) обзор – сбор доступных данных. В качестве источников информации можно предложить отчеты о деятельности фирм; журналы, книги, базы данных; перечень предприятий; консалтинговые компании; специализированные конференции, семинары, ярмарки; маркетинговые клубы; участие в наблюдательных советах; деловые связи и т. д.; «приведение в порядок» – подробное описание имеющихся в распоряжении сведений; «выбор лучших» – выбор более подходящих партнеров.

3. Сбор информации. Кроме сбора качественных данных, эта фаза включает изучение и

описание процессов или факторов, объясняющих эффективность работы лидеров.

4. Анализ информации предполагает выявление воздействий, которые могут осложнить сравнение и исказить результаты. Здесь можно предложить следующие действия: упорядочение и сопоставление полученных данных; контроль качества информационных материалов; наблюдение за факторами, которые могут исказить сравнение; выявление недостатков в работе и причин, которые порождают эти недостатки; проведение анализа, в результате которого можно выбрать между изготовлением комплектующих за счет собственных ресурсов и поставкой со стороны.

5. Целенаправленное проведение в жизнь полученных сведений включает не только внедрение разработанных улучшений, но и дальнейшее развитие организации для противостояния возможным трудностям. На основании отчета о последствиях анализа превосходства выявляются возможности улучшения; проводится увязка с обычным планом работ предпринимательской организации и при необходимости разрабатывается план необходимых изменений. Понимание анализа превосходства как непрерывного процесса является основным критерием определяющим использование результатов для дальнейшего развития предпринимательства.

6. Контроль за процессом и повторение анализа. Контроль за процессом при внедрении результатов анализа может происходить в двух направлениях: отслеживание развития установленных оценочных показателей результатов работы предпринимательских организаций; проверка достижения промежуточных целей и соблюдение планов по ресурсам и срокам.

Подчеркнем, что методы и процессы на этапах бенчмаркинга постоянно изменяются. Недавно наилучшие достижения становятся стандартом или даже устареют. Поэтому анализ превосходства не является единовременным действием, он должен быть формально установлен в предпринимательской организации в качестве функции.

Престиж субъекта предпринимательской деятельности и его продукции определяется репутацией в отрасли, качеством собственных товаров и безукоризненным выполнением своих обязательств и обещаний. Репутация коммерческой организации (предприятия) в отрасли определяется популярностью клиентов, которые пользуются ее услугами. Необходимо обратить внимание на географическое расположение клиентов, их привычки. Важно проследить географическую концентрацию поставщиков – их расположение в районах слабого или повышенного спроса на товар. Существенной характеристикой рыночной оценки субъекта предпринимательской деятельности является широта рынков сбыта продукции с точки зрения обслуживающих территорий зависимых отраслей, отдельных потребителей. Необходимо изучать судьбу рынка разных видов продукции (работ, услуг), а иногда и удельный вес этой продукции (работ, услуг) с разбивкой по отдельным рынкам сбыта с учетом ассортимента продукции. Интересным критерием рыночной оценки является наличие продукции (работ, услуг), производящейся на экспорт, причем, отдельно следует изучать структуру экспортированной продукции (работ, услуг), производящейся для зарубежья ближнего и дальнего, что может характеризовать уровень конкурентоспособности продукции (услуг)¹. Следует отметить, что владение подобной информацией о деловых партнерах и конкурентах даёт возможность расширить знание относительно их уровня деловой активности, более четко и качественно оценить их состояние, а это обеспечит принятие своевременных оперативных управленческих решений относительно оптимизации уровня деловой активности субъекта предпринимательской деятельности и позволит снизить уровень риска.

Не менее важной составляющей рыночной оценки субъекта предпринимательской деятельности является оценка его устойчивости и надежности. В современной науке отсутствует единая точка зрения в выборе критериев надежности и устойчивости, а также подходов к их определению. Каждый из известных вариантов определения устойчивости и надежности обладает набором положительных свойств и соответствующих недостатков. Однако из всего множества вариантов для конкретных условий функционирования компаний следует выбрать наиболее предпочтительный, рациональный вариант набора критериев для оценки. Выбор показателей

¹ Подробнее см. Войнаренко М.П. Рзаева Т.Г. Ділова активність підприємства: проблеми аналізу та оцінки / М.П. Войнаренко, Т.Г. Рзаева. –Хмельницький: ХНУ, -2008. -284с.

для оценки устойчивости и надежности должен осуществляться по критериям, принимаемым из среды функционирования самой компании. В качестве критериев оценки также могут рассматриваться все в прямом смысле или каким-нибудь образом формализованные намерения и обязательства, вытекающие из взаимоотношений компании с рыночной средой.

Проведенный анализ возможных критериев¹ позволяет выделить и сформировать четыре группы показателей для комплексной оценки устойчивости и надежности функционирования строительной компании: производственные, финансовые, социальные и общеэкономические показатели. Каждая группа включает в себя целый ряд частных показателей, отражающих результаты деятельности коммерческих организаций с позиций как самой компании, так и субъектов из внешнего экономического окружения. Рассмотрим содержание и состав каждой группы показателей и определим степень их влияния на устойчивость и надежность на примере строительной компании.

Основной целью производственного процесса строительной компании является выпуск строительной продукции – законченных строительством объектов и готовых к эксплуатации зданий и сооружений – заданной и востребованной рынком номенклатуры в необходимые сроки и с минимальными затратами. Для этого необходимо учитывать три основных свойства строительных процессов²:

- способность производить строительную продукцию определенного вида в минимальные сроки и надлежащего качества;
- способность развиваться в пространстве в различных направлениях;
- способность производить строительную продукцию в различной технологической последовательности и различным совмещением по времени.

Указанные свойства определяют подход к оценке устойчивости работы производственных систем строительных компаний. Проведенный анализ работ по данной теме показал, что практически все они сводятся к определению надежности производственных структур через систему показателей отказа в работе отдельных элементов строительной компании, вызванных действием многочисленных случайных факторов. Для установления количественных характеристик устойчивости технологического процесса рекомендуется определять устойчивость его элементов и их взаимосвязей.

Так, в работе «Организационно-техническая надежность строительства»³ предлагается определять надежность элементов строительного процесса, например, орудий труда, предметов труда и трудовых ресурсов на основе натуральных измерений и фиксирования отказов (выхода системы из рабочего режима) под воздействием вероятностных и случайных факторов. Первичная информация по каждому элементу накапливается и сводится в соответствующую таблицу. На основе вариационных рядов строятся и рассчитываются частные и комплексные показатели количественной оценки надежности элементов строительного процесса. К основным показателям авторы вышеприведенной работы относят: вероятность безотказной работы, частоту отказов, интенсивность отказов, коэффициент простоя. За комплексный интегральный показатель надежности предлагают принять коэффициент готовности элемента или строительной компании в целом.

Коэффициент готовности – это вероятность того, что производственная система (элемент) будет работоспособна в произвольно выбранный момент времени. Коэффициент готовности определяется по следующему математическому выражению:

¹ Асаул, А. Н. Управление организационной эффективностью строительной компании / А. Н. Асаул, Г. И. Шишлов; под ред. засл. строителя РФ, д-ра экон. наук, проф. А.Н. Асаула. — СПб.: СПбГАСУ, 2008. — 152 с.

² Хитров, В. А. Организация инвестиционной деятельности в строительстве на основе методологии управления проектами – СПб.: СПбГИЭА, 1998. – 118с.

³ Организационно-техническая надежность строительства / А. А. Гусаков [и др.]. – М.: Аргус, 1994. - 472 с.

$$K_{\Gamma} = \frac{\tau_{\sigma}}{\tau_{\sigma} + \tau_{\text{пр}}} \quad (3.1)$$

где: τ_{σ} - время безотказной работы системы,

$\tau_{\text{пр}}$ - время вынужденных простоев (восстановление) под влиянием совокупности различных факторов.

Совокупность возможных причин, возникновения отказов и сбоев в технологическом строительном процессе приведена в табл. 3.7.

Приведенный в (3.1) показатель готовности имеет свои преимущества и недостатки. С одной стороны, он позволяет учитывать воздействие факторов, вызывающих простои (достоинство), с другой стороны, он не отражает конечных целей функционирования системы или ее элементов (недостаток). Именно этот недостаток не позволяет применить приведенный показатель в качестве комплексного показателя для оценки устойчивости строительных компаний в рамках нашей работы. Поэтому необходимо использовать такие показатели, которые позволяют отразить конечные результаты деятельности строительной компании с учетом воздействия различных факторов через оптимальное сочетание параметров отдельных строительных процессов.

Таблица 3.7

Совокупность возможных причин, возникновения отказов и сбоев в технологическом строительном процессе

Причины отказов	Факторы, влияющие на возникновение отказов
1. Техничко-организационные (орудия и средства производства)	1. Неисправность строительных машин и механизмов, специальный технологический автотранспорт 2. Выход из строя сетей энерго- и водоснабжения 3. Отсутствие указаний технического персонала 4. Нарушение длительности технологических циклов 5. Нарушение норм технической эксплуатации 6. Прочие
2. Организационно-технологические (материальные ресурсы)	7. Устранение брака 8. Непредвиденные работы 9. Отсутствие и неисправность транспортных средств 10. Нарушение сроков поставки некомплектность поставки изделий и материалов 11. Выход из строя дорог и коммуникаций 12. Прочие
3. Организационно-социологические (трудовые ресурсы)	13. Отсутствие рабочих требуемой специальности и квалификации 14. Невыход работников на производство 15. Простои по технологическим и организационным причинам 16. Природно-климатические условия 17. Прочие

Оптимальность его организационно-производственной структуры, с точки зрения экономической устойчивости строительной компании, определяется объемом полезной работы, осуществленной в соответствии с договорными обязательствами¹. В этом случае, оптимальность организационно-производственной структуры строительной компании может определяться производительностью системы Q в период t , временем завершения системой совокупных или

¹ Нагловский, С. Н. Логистика.– г. Ростов-на-Дону, Изд-во РГЭА, 1997. – 286 с.

отдельных потоков работ в интервале «точно в срок» T , в заданном месте и с продукцией заданного качества K_q , комплекта K и объема V , а также суммарными приведенными затратами (Π) на подготовку и осуществление производства в едином комплексе с его снабжением и сбытом, стимулирующим своевременное реагирование на изменения рыночного спроса и зависящими от него. Тогда вероятность P достижения максимальной экономической устойчивости какой-либо организационно-производственной структуры строительной компании за период t может быть описана функцией следующего вида

$$\max p^* = f(Q, T, \bar{K}, V, \Pi) \quad (3.2)$$

при $Q \rightarrow \max$, $\Pi \rightarrow \min$, $T, K, V = \text{const}$.

Показатели Q, Π, T – могут включать в себя ряд локальных показателей, которые характеризуют возможности и требования всех задействованных подсистем компаний и интересов субъектов внешнего окружения.

Комплексный учет данных показателей возможен только на основе компромиссного решения. Такая задача может быть решена, если параметры экономической надежности каждого локального показателя могут обладать максимальным, промежуточным и минимальными значениями. И, кроме того, ни один из параметров не должен иметь значений, меньших допустимо минимальных.

Если принять минимальное (наихудшее) значение экономической надежности равным нулю, а максимальное (наиболее желательное) единице, то вышеприведенные условия запишутся в следующем виде:

$$0 \leq r_{j,i} \leq 1 \quad (3.3)$$

Условие (3.3) удовлетворяет одной из кривых Гомперца и функции желательности Харрингтона:

$$r_{j,i} = \exp^{-\exp^{-Y_{j,i}}} \quad (3.4)$$

где:

$r_{j,i}$ - частный показатель, количественно характеризующий экономическую надежность локальных показателей;

$Y_{j,i}$ - безразмерные значения натуральных значений локальных показателей.

Натуральные значения каждого локального показателя переводятся в соответствующие им безразмерные величины с использованием метода экспертных оценок изолированно. Комплексный показатель экономической надежности определяется как среднегеометрическое частных показателей. Данный подход к оценке надежности строительных компаний имеет существенное преимущество по сравнению с первым вариантом. Однако и он не может дать точного значения показателя надежности из-за применяемого экспертного оценивания локальных показателей, подверженного субъективизмом выставляемых экспертами оценок.

На основании вышесказанного целесообразно выделить группу показателей, отражающих цели и интересы как самой строительной компании, так и внешних субъектов, и в комплексе характеризующих экономическую устойчивость и надежность деятельности строительных компаний. Поскольку конечной целью деятельности строительной компании является выпуск гото-

вых к эксплуатации зданий и сооружений, то в качестве первого показателя принимается коэффициент продвижения строительства.

Коэффициент продвижения строительства определяется по следующему математическому выражению:

$$K_{\text{продв}} = \frac{\sum_{i=1}^N V_{i,\text{факт}}}{\sum_{i=1}^N V_{i,\text{норм}}} \quad (3.5)$$

где:

$V_{i,\text{норм}}, V_{i,\text{факт}}$ - соответственно нормативный (плановый) и фактический объемы СМР в базовых ценах по объектам за анализируемый период.

i - индекс объекта,

N - количество строительных объектов.

Данный показатель отражает скорость выполнения строительной компанией заданий по своевременному вводу этапов строительства и объектов в целом в эксплуатацию.

Для отражения степени готовности строительных объектов к вводу в эксплуатацию необходимо использовать коэффициент готовности объектов, который определяется по следующему математическому выражению:

$$K_{\text{гот}} = \frac{\sum_{i=1}^N C_{i,\text{факт}}}{\sum_{i=1}^N C_{i,\text{сметн}}} \quad (3.6)$$

где $C_{i,\text{сметн}}, C_{i,\text{факт}}$ - соответственно сметная и фактически выполненная стоимость строительства СМР в базовых ценах по объектам за анализируемый период.

Чем меньше значения коэффициентов продвижения и готовности строительства, тем эффективнее организована работа на объектах.

На основании приведенных двух коэффициентов можно определить примерный срок завершения строительства $T_{\text{гот}}$ по следующему математическому выражению:

$$T_{\text{гот}} = (T_{\text{норм}} - T_{\text{факт}}) \cdot K_{\text{продв}} \quad (3.7)$$

где $T_{\text{норм}}$ - нормативный (плановый) срок строительства объекта по проекту, $T_{\text{факт}}$ - фактический срок с начала строительства до момента оценки.

Рассчитываемые по формулам (3.6–3.7) показатели в общем отражают интересы инвесторов и покупателей.

Для определения достигнутых результатов деятельности строительной компании за определенный период времени необходимо выделить показатели готовой произведенной строительной продукции (оказанных услуг), реализованной строительной продукции (оказанных услуг) и затраты на производство и реализацию строительной продукции (услуг). Данные показатели исчисляются в натуральном выражении и служат для оценки эффективности работы строительной компании. Поскольку в настоящее время большинство объектов полностью или частично продается еще на стадии строительства, то отношение показателя готовой произведенной строительной продукции к реализованной строительной продукции отражает доверие инвесторов (покупателей) к данной строительной компании, что может служить основанием для при-

дания строительной компании статуса надежного партнера.

Анализ затрат на строительство и реализацию продукции позволяет выявить узкие места и предложить рекомендации по их снижению для достижения общего эффекта от функционирования строительной компании. Данный показатель и его анализ тем более важны в условиях ограниченности инвестиционных ресурсов.

Процесс строительства осуществляется с помощью различного оборудования, строительных машин и механизмов, т. е. основных средств. От степени их использования зависят объем производства строительной продукции, прибыль строительной компании и рентабельность производства. Поэтому выявление структуры и анализ состояния и движения основных средств – необходимая составляющая общего процесса повышения устойчивости и надежности строительной компании¹.

Важными этапами оценки уровня деловой активности деятельности субъекта предпринимательской деятельности является исследование характеристик, оценивающих результаты и эффективность текущей основной производственной деятельности субъекта предпринимательской деятельности. Оценку уровня деловой активности следует проводить в следующем порядке:

- оценка темпов роста основных показателей;
- взаимосвязь и взаимозависимость темпов роста основных показателей;
- эффективность использования производственных ресурсов;
- эффективность использования финансовых ресурсов.

При оценке составляющей *темпов роста основных показателей и исследования их взаимосвязи и взаимозависимости* в первую очередь определяется степень выполнения плана (прогноза) по основным показателям и анализируется обеспечение заданных им темпов роста. При стабильной и сбалансированной деятельности субъекта предпринимательской деятельности темпы роста чистой прибыли и выручки от реализации продукции должны быть выше чем 100 %, а темпы роста себестоимости – ниже 100 %, что является гарантом высокого уровня деловой активности. Причем темпы роста чистой прибыли (П) должны расти, опережая темпы роста выручки от реализации (В), которые, в свою очередь, должны быть выше, чем темпы роста себестоимости продукции (С), а именно: $П > В > С > 100 \%$, или $П > В > 100 \% > С$. Такое идеальное соотношение темпов роста основных показателей свидетельствует о высоком (достаточном) уровне деловой активности коммерческой организации (предприятия), росте его экономического потенциала, высокой эффективности использования финансово-производственных ресурсов и об относительном снижении расходов на производство, которое является важным критерием повышения уровня деловой активности субъекта предпринимательской деятельности. В условиях кризиса экономики такая благоприятная динамика и соотношение указанных показателей могут быть нарушены влиянием инфляции, ростом цен на продукцию и сырье, слабой стыковкой межотраслевых усилий по модернизации экономики.²

Целесообразно отметить, что уровни деловой активности не постоянны, а изменяются под воздействием внешних и внутренних факторов. Соблюдение предложенного соотношения в части себестоимости продукции (работ, услуг) и выручки от реализации свидетельствует о снижении уровня деловой активности коммерческие организации (предприятия) соответственно имеют средний (удовлетворительный) уровень, а в случае несоблюдения зависимости показателей, компании имеют низкий (неудовлетворительный) уровень деловой активности.

Повышение темпов роста основных показателей является одним из важных заданий любого субъекта предпринимательской деятельности и связано с обеспечением эффективными средствами производства, использованием ресурсосберегающих технологий и применения совершенных форм управления, которые в конечном итоге будут способствовать результативной

¹ Асаул, А. Н. Управление организационной эффективностью строительной компании / А. Н. Асаул, Г. И. Шишлов; под ред. засл. строителя РФ, д-ра экон. наук, проф. А.Н. Асаула. — СПб.: СПбГАСУ, 2008. — 152 с.

² Подробнее см. Асаул А.Н. Модернизация экономики на основе технологических инноваций / А.Н. Асаул [и др.]. -СПб: АНО ИПЭВ. -2008. -С.606.

деятельности субъекта предпринимательской деятельности. Но достигать повышения темпов роста основных показателей надо не любой ценой, а выбирать наиболее эффективные пути роста с меньшими расходами финансово-производственных ресурсов. Темпы роста и масштабы производства должны оцениваться не только по количественным характеристикам, но и с обязательным учетом уровня конкурентоспособности продукции (услуг) и степенью удовлетворения ими потребностей рынка. Проблема темпов роста должна рассматриваться с учетом долгосрочной перспективы, в течение которой в отдельные периоды возможно снижение темпов роста.

Значительным этапом оценки уровней деловой активности является *оценка эффективности использования финансово-производственных ресурсов*, которая должна проводиться в следующем порядке: эффективность использования производственных и финансовых ресурсов по их составляющим. Эффективность использования производственных ресурсов включает оценку основных средств, материальных и трудовых ресурсов.

Рассмотрим три основных направления повышения эффективности использования производственных ресурсов субъектов предпринимательской деятельности:

а) увеличение объема выпуска конкурентоспособной продукции при уменьшении количества использованных ресурсов. В этом случае эффективность будет достигнута за счет экономии расходов;

б) увеличение объема выпуска продукции, спрос на которую растет при неизменном количестве ресурсов. Это позволит при постоянной сумме расходов получить относительную экономию в расчете на единицу продукции (общая сумма расходов не изменится, но будет получена экономия расходов на единицу продукции);

в) производство продукции, имеющей спрос, с меньшими ресурсозатратами. Все это ведет к уменьшению расходов как на производство всего объема выпуска продукции, так и на единицу продукции за счет экономии расходов на её производство. Такой подход способствует созданию среды, обеспечивающей результативную деятельность коммерческой организации (предприятий), и дает возможность повысить конкурентоспособность продукции, положительно влияет на конечные результаты деятельности субъекта предпринимательской деятельности и соответственно на повышение уровня его деловой активности.

Эффективность использования финансовых ресурсов, как и производственных, должна рассматриваться в тесной связи, предопределенной кругооборотом и перевоплощением ресурсов. Основными направлениями оценки эффективности использования финансовых ресурсов являются оценка прибыли субъекта предпринимательской деятельности, собственного капитала, заимствованных средств оборотности активов в разрезе средств в запасах и в расчетах.

Прибыль составляет основу экономического развития субъектов предпринимательской деятельности – это аксиома, поэтому показатели прибыли становятся важными для оценки их деятельности и характеризуют степень деловой активности и финансового благополучия. За прибылью определяется уровень отдачи авансированных средств и доходность вложенного капитала в активы соответствующей коммерческой организации (предприятия). Финансовая устойчивость и эффективность использования финансовых ресурсов характеризуется соотношением собственных и заимствованных средств и свидетельствуют об усилении или уменьшении зависимости субъектов предпринимательской деятельности от внешних инвесторов и кредиторов, т. е. об их автономии. Оценка структуры капитала позволяет проанализировать основные соотношения элементов собственного и заимствованного капитала, определить тенденции их изменения и охарактеризовать рациональность структуры привлечения и размещения средств. Оценка оборачиваемости активов должна проводиться в двух направлениях: средства в запасах и средства в расчетах, что дает возможность определить факторы, влияющие на скорость оборота капитала, имеющегося у коммерческой организации (предприятия); определить длительность производственно-коммерческого цикла и разработать способы его оптимизации, что соответственно позволит повысить эффективность использования средств в запасах и расчетах. Товарно-материальные запасы связывают денежные средства: наличие необоснованных запасов может привести как к неполучению прибыли, так и к увеличению складских расходов. При длительном обращении товарно-материальных ценностей нужны анализ и оценка политики

формирования мероприятий, позволяющих¹ обнаружить те виды материальных ценностей, которые задерживают оборачиваемость средств в запасах и ликвидировать их излишки. Особенно важное значение приобретает повышение оборачиваемости товарно-материальных запасов, когда коммерческая организация (предприятие) имеет высокий уровень кредиторской задолженности и требования со стороны кредиторов. Показатели состояния дебиторской и кредиторской задолженности необходимо рассматривать как в отдельности один от другого, так и сравнивая между собой, что даёт возможность сопоставить условия коммерческого кредитования, которые компания берет, и условия кредитования, которые она предоставляет другим субъектам предпринимательской деятельности. Изложенный порядок оценки финансовых ресурсов даёт возможность принимать обоснованные решения, способствующие наиболее эффективному использованию и движению финансовых ресурсов у субъектов предпринимательской деятельности.

Предложенная система оценки уровней деловой активности даёт возможность определить основные цели, задачи, функции и направления оперативного управления деловой активностью. Разработанные составные системы оценки уровней деловой активности служат основой для разработки системы мониторинга деловой активности, представляющей комплексный принципиально новый подход к наблюдению и контролю над эффективностью использования финансово-производственных ресурсов субъектов предпринимательской деятельности на современном этапе, и заложены в основу методики анализа результативной деятельности субъектов предпринимательства.

3.5. Пути и направления оптимизации уровней деловой активности в условиях нестабильности, неопределенности

Родовым признаком предпринимательства является рисковая деятельность, т. е. риск – постоянный спутник предпринимателя. Это не склонность предпринимателя к риску, а его нацеленность на обращение рыночной нестабильности и неопределенности в свою пользу в форме определенного вознаграждения. Последнее выступает решающим фактором, вынуждающим предпринимателя идти на риск. Поэтому и величина принимаемого им на себя риска напрямую зависит от вероятного увеличения дохода. Коммерческий риск отличается еще и тем, что он основывается на трезвом расчете и учете возможных отрицательных последствий. Стремление к успеху здесь всегда уравнивается хозяйственной ответственностью, степень которой в значительной мере определяет приемлемый для предпринимателя уровень риска – недополучение дохода, несение убытков, потерю собственности.

В современной отечественной хозяйственной практике понятия «риск», «нестабильность», «неопределенность», «анализ рисков», «управление рисками» появились недавно и в большей степени в приложении к финансовому рынку. Лишь в последние несколько лет эти понятия, объединив накопленный международный опыт и российскую теоретическую базу, законодательно закрепились² и стали обязательной составляющей любого бизнес-плана инвестиционного проекта.

Предпринимательская среда потенциально несет в себе нестабильность и неопределен-

¹ Подробнее см. Асаул А.Н. Менеджмент корпорации и корпоративное управление / А.Н. Асаул, В.И. Павлов, Ф.И. Бескиерь, О.А. Мышко -СПб.: Гуманистика. -2006. -328с.

² «Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов и их отбору для финансирования» утверждено: Министерство экономики РФ, Министерство финансов РФ, Государственный комитет РФ по строительной, архитектурной и жилищной политике № ВК 477 от 21.06.1999г.

ность в отношении будущих событий и соответственно риск. Первопричиной такого потенциала является неустойчивость. Она предполагает переход к неизвестному состоянию, загромождающему устойчивость какой-либо системы (в данном случае предпринимательской). Шкала колебаний неустойчивости достаточно велика, от изменений, результат которых можно предвидеть, до изменений, совершенно непредсказуемых. Условия неустойчивости являются дестабилизирующими по отношению к предпринимательской деятельности. Причинами неустойчивости является непривычное поведение или изменение отдельных элементов предпринимательской среды. Неустойчивость приводит к потере устойчивости предпринимательской единицы, соответственно ухудшает количественные значения показателей, ее характеризующих, изменяет структуру и качественный состав предпринимательской единицы; ухудшает показатели управляемости предпринимательской единицы; преобразует предпринимательскую организацию в новую предпринимательскую структуру (делит или ликвидирует ее) согласно принципам самоорганизации. Неустойчивость для предпринимательской организации предполагает как негативные тенденции и рискованные ситуации, так и возможности для новых уникальных событий, которые в свою очередь могут расширить спектр возможных предпринимательских решений. Признание неустойчивости поможет снизить риски и привести к рождению новых предпринимательских идей.

Предпринимательская деятельность осуществляется в условиях наличия той или иной меры неопределенности, вызываемой следующими факторами:

- неполным знанием всех параметров, обстоятельств, ситуации для выбора оптимального решения, а также невозможностью адекватного и точного учета всей, даже доступной, информации и наличием вероятностных характеристик поведения среды;
- наличием фактора случайности, т. е. реализации факторов, которые невозможно предусмотреть и спрогнозировать даже в вероятностной реализации;
- наличием субъективных факторов противодействия, когда принятие решений идет в ситуации игры партнеров с противоположными или не совпадающими интересами.

Неопределенность – неполнота или неточность информации об условиях реализации предпринимательской деятельности, в том числе связанных с ними затратах и результатах. Неопределенность предполагает наличие неустойчивости, при которой результаты действий не обусловлены, а степень возможного влияния этих факторов на результаты неизвестна.

Риск – потенциальная численно измеримая возможность неблагоприятных ситуаций и связанных с ними последствий в виде потерь, ущерба, убытков, вплоть до банкротства и ликвидации предпринимательской единицы в связи с неустойчивостью и неопределенностью, т. е. с отдельных элементов предпринимательской среды, неблагоприятными обстоятельствами экономической деятельности, получения непредсказуемого результата в зависимости от принятого хозяйственного решения, действия.

Таким образом, предпринимательская деятельность проходит в условиях неустойчивости, неопределенности рисков и эти категории взаимосвязаны. В количественном отношении неустойчивость и неопределенность подразумевают возможность отклонения результата от ожидаемого (или среднего) значения как в меньшую, так и в большую сторону. Соответственно, под риском в данном контексте понимается вероятность потери части своих ресурсов, недополучения доходов или появления дополнительных расходов и (или) обратное – невозможность получения значительной выгоды (дохода) в результате осуществления определенной целенаправленной деятельности. Поэтому эти три категории, влияющие на предпринимательскую деятельность и реализацию предпринимательской идеи, должны анализироваться и оцениваться совместно.

Предпринимательский риск имеет объективную основу из-за неустойчивости внешней среды и неопределенности ее воздействия по отношению к предпринимателю. С экономической точки зрения предпринимательский риск – это событие, которое может произойти с некоторой вероятностью, при этом возможны три экономических результата (оцениваемых в экономических, чаще всего финансовых показателях): отрицательный, т. е. ущерб, убыток, проигрыш; положительный, т. е. выгода, прибыль, выигрыш; нулевой (ни ущерба, ни выгоды). Природа неустойчивости, неопределенности, рисков и потерь (рис. 3.5) при осуществлении предпринима-

тельской деятельности связана с финансовыми убытками предпринимателя.

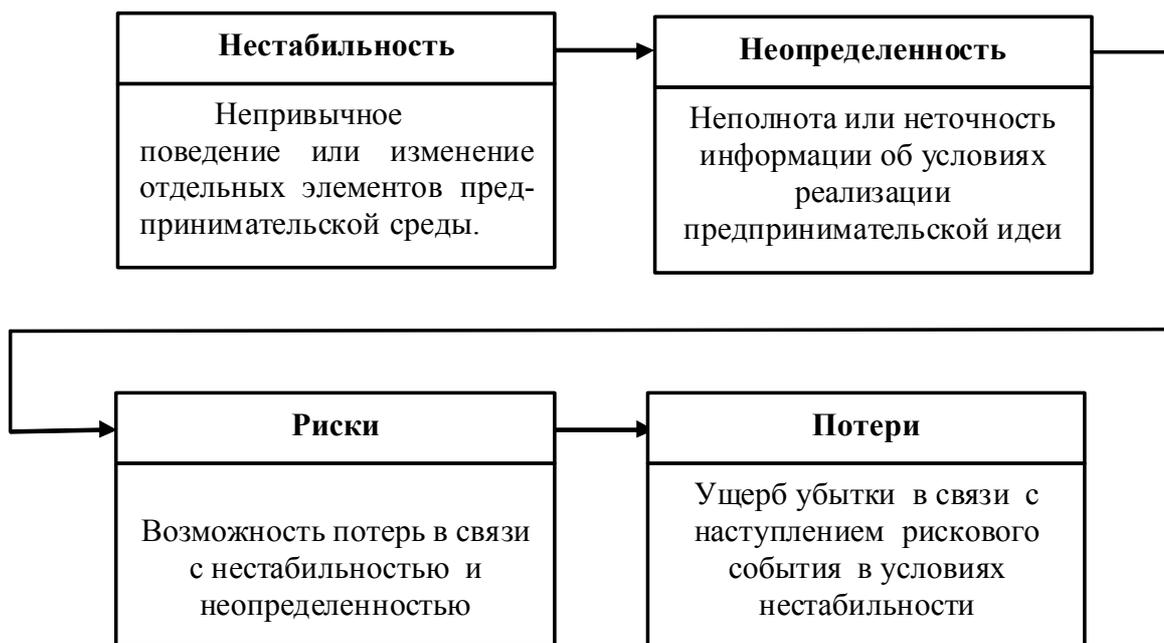


Рис. 3.5. Взаимосвязь категорий: нестабильность – неопределенность – риски – потери

Финансовые риски можно объединить в три главные категории: риск локальный (чистый), спекулятивный и глобальный (рис. 3.6).

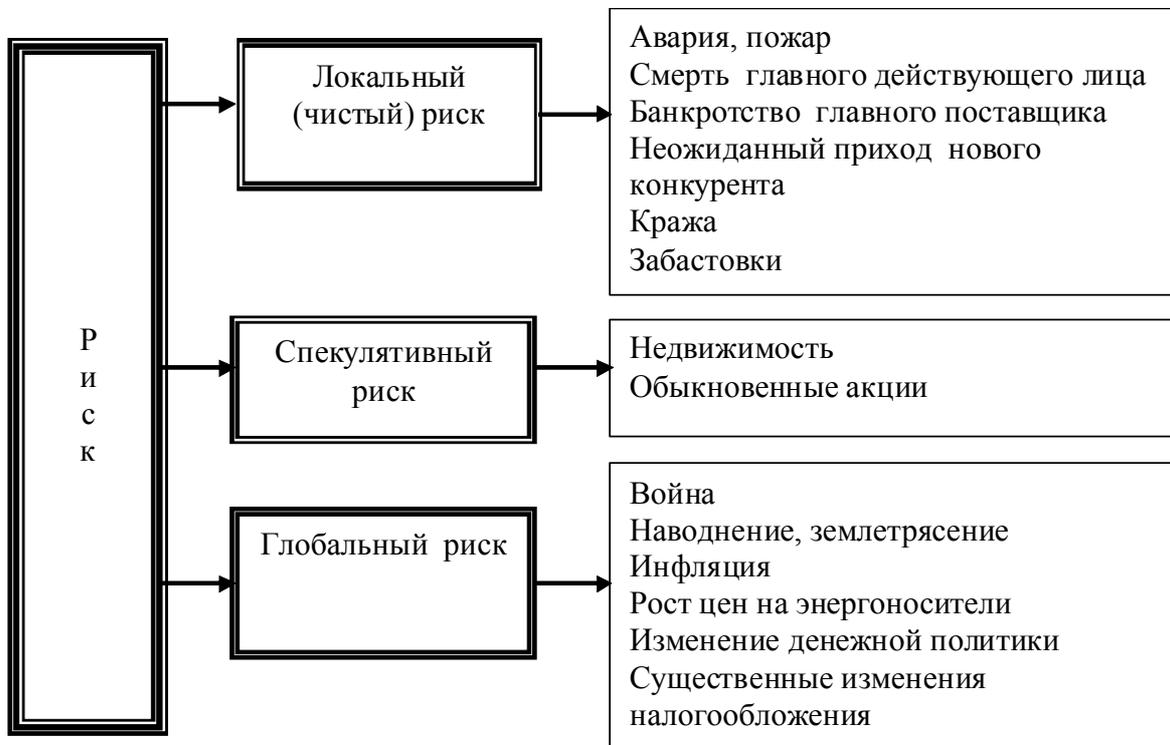


Рис. 3.6. Категории финансового риска

Локальный (чистый) риск, в результате которого появляются потери и нет возможности выигрыша. Локальные риски возникают на уровне предпринимательской единицы. Предприниматель не может избежать локального (чистого) риска. Например, любой предприниматель,

имеющий грузовик, должен считаться с риском аварии, а если он имеет объект недвижимости – с риском пожара.

Спекулятивный риск. При локальном (чистом) риске предприниматель может терпеть убытки или остаться без прибыли. В случае же спекулятивного риска *предприниматель или выигрывает, или проигрывает*. Например, предприниматель решает вложить капитал в земельный участок в надежде, что цена на землю поднимется, но в зоне влияния начато строительство экологически вредного объекта (алюминиевый завод), стоимость земельного участка понижается. Подобные инвестиции можно квалифицировать как спекулятивные, так как именно предприниматель, а не слепой случай подвергает его риску потерь. Точно также инвестиции на приобретение обыкновенных акций могут принести или прибыль, или убыток.

Глобальный риск отличается как от чистого, так и от спекулятивного своим безличностным характером. Иными словами, *глобальный риск не имеет фаворитов*. Судьба не выделяет какого-то предпринимателя и обходит своим вниманием все остальные. Напротив, глобальный риск в одинаковой мере затрагивает всех участников предпринимательской деятельности. Как правило, он связан с экономическими, политическими, социальными и природными силами, воздействию которых подвержено человеческое общество.

Риски по своей природе весьма многочисленны и разнообразны, поэтому существует множество классификаций. Может показаться вполне очевидным тот факт, что предприниматели осознают существование всевозможных рисков, особенно таких, которые оказывают влияние на непосредственно их предпринимательскую деятельность. И тем не менее предприниматели часто игнорируют риск, особенно риск такого рода, который не кажется столь очевидным, поэтому *предприниматели обязаны подвергать всестороннему анализу все мыслимые возможности потерь*. Только с помощью такого анализа предприниматель может оградить свою деятельность от потерь, связанных с локальным (чистым) риском. Хотя эту цель – оградить себя от возможных потерь – нетрудно осознать и поставить перед собой, достичь ее довольно трудно. Главной причиной этого является то обстоятельство, что управление предпринимательской деятельности с учетом риска относится к области скорее искусства, чем науки, и во многих случаях с трудом поддается точному анализу¹.

Определение и изучение проблемных вопросов является основным моментом в процессе оптимизации уровней деловой активности субъекта хозяйствования. От диагностики проблем, определения источников риска, анализа причин и следствий зависят последующее их решение и выход субъекта предпринимательской деятельности из рискованной ситуации. Возможность определить и сформулировать существующие проблемные вопросы зависит от объема, точности, объективности, своевременности информации, а также от того, насколько квалифицированно эта информация будет проанализирована и интерпретирована. Поиск и разработка возможных решений проблем, которые возникли, составляет трудоемкий процесс формирования критериев и разработки альтернатив по нерешенным проблемным вопросам. Следующий этап процесса оптимизации уровня деловой активности тесно связан с предыдущим и представляет собой анализ и оценку степени риска по существующим вариантам решений относительно решения проблемных вопросов.

В. В. Витлинский и С. И. Наконечный предлагают схему анализа риска во время принятия управленческих решений, которая, по нашему мнению, может быть использована в системе управления деловой активностью при условиях риска². Предложенная система количественных оценок экономического риска как в абсолютном, так и в относительном выражениях может быть применена для оценки степени риска в управлении деловой активностью (рис. 3.7).

¹ Подробнее см. Асаул, А.Н. Оценка конкурентных позиций субъектов предпринимательской деятельности / А. Н. Асаул, Х. С. Абаев, Д. А. Гордеев; под ред. д.э.н., профессора, А. Н. Асаула – СПб: АНО «ИПЭВ», 2007 – с.271.

² Вітлінський В.В. Ризик в менеджменті. / В.В. Вітлінський, С.І. Наконечний – К.: ТОВ “Борисфен-М”, 1996. – 336 с.

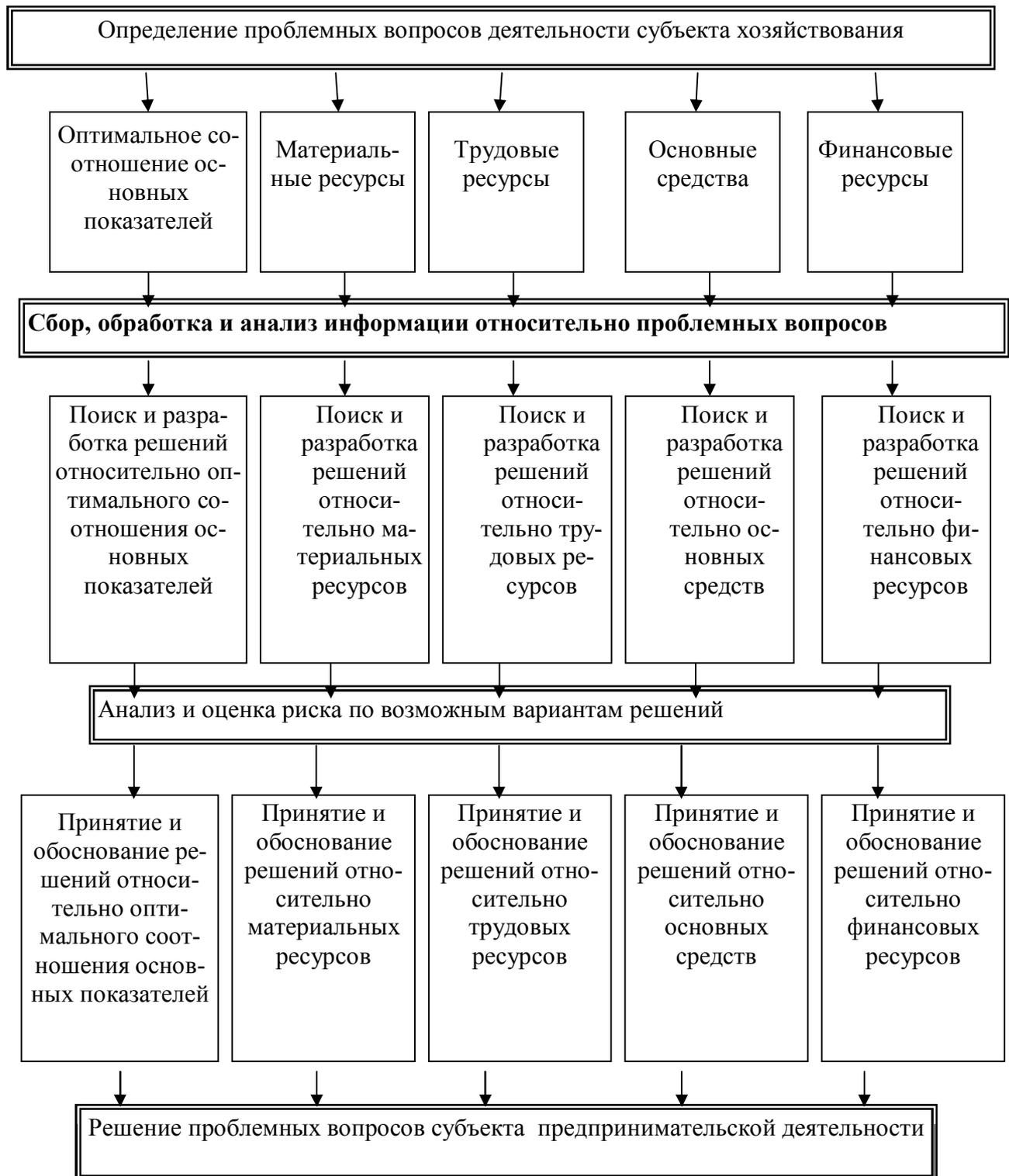


Рис. 3.7. Процессы управления деловой активностью субъекта предпринимательской деятельности в условиях нестабильности, неопределенности и риска

Принятие обоснованного решения является важным этапом в системе управления деловой активностью в условиях риска, который базируется на расчетах и исследованиях предыдущего этапа, от объективности и своевременности которого зависит качество управленческих решений и в результате – решение сложившейся проблемной ситуации, минимизация степени риска в экономической деятельности коммерческой организации. При функционировании субъекта предпринимательской деятельности в условиях нестабильности, неопределенности и риска большое внимание необходимо уделить изучению факторов, влияющих на возникновение этой

ситуации, что позволит снизить их негативное влияние и, как следствие, предотвратить образование рискованной ситуации. Изучение основных факторов, влияющих на уровень деловой активности субъекта предпринимательской деятельности, является важным этапом в прогнозировании возможности кризисного развития коммерческой организации (предприятия) и вероятности его банкротства. Факторы, влияющие на уровень деловой активности в условиях риска, в процессе изучения можно разделить на две основных группы: внешние факторы, не зависящие от деятельности субъектов предпринимательской деятельности, и внутренние, непосредственно связанные с деятельностью субъектов коммерческой организации (предприятия) (рис. 3.8). Необходимо подчеркнуть, что система внутренних и внешних факторов представляет собой важную составляющую в процессе оптимизации уровней деловой активности субъекта предпринимательской деятельности.

Внешние факторы, влияющие на уровень деловой активности, в процессе анализа рассматриваются по направлениям: колебание спроса на продукцию; неопределенность сегментов рынка; инновации и инвестиции; действия контрагентов; инфляционные процессы; колебание курсов валют; дефицит информации; нестабильность налогового законодательства; нестабильность общего юридически правового обеспечения; природно-климатические условия.

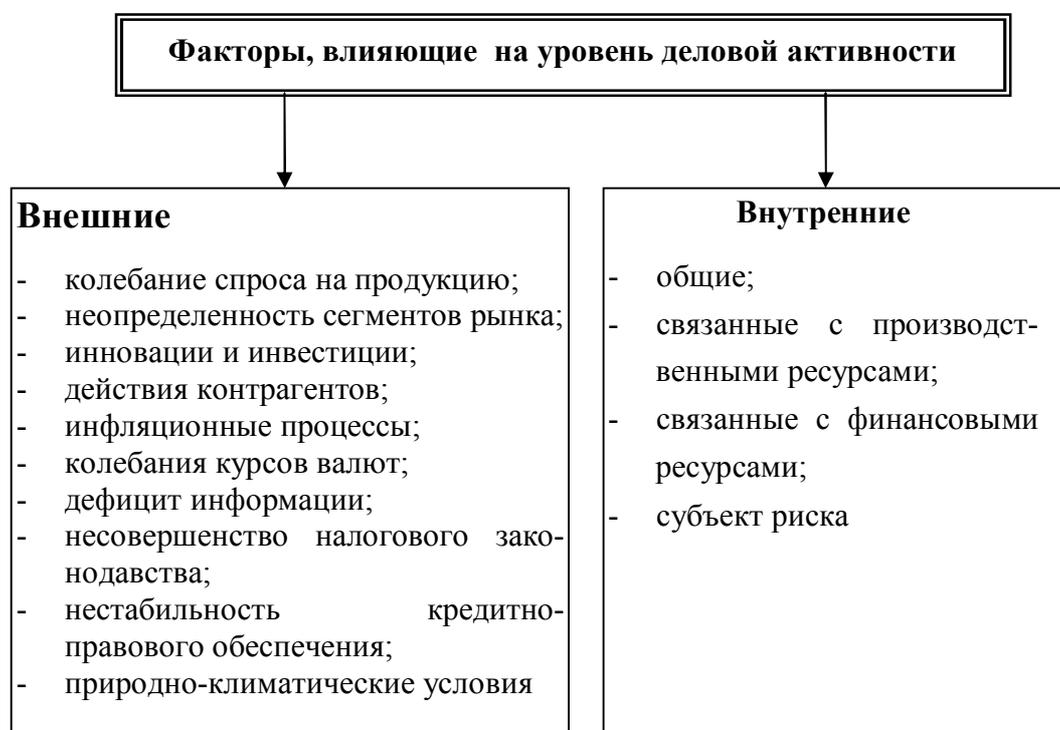


Рис. 3.8. Классификация факторов, влияющих на уровень деловой активности субъектов предпринимательской деятельности

Внутренние факторы, от которых зависит уровень нестабильности, неопределенности и в целом рискованной ситуации, в процессе оптимизации разделяются в зависимости от видов деятельности, связанных с производством и реализацией продукции и услуг, финансовыми операциями, научно-техническими проектами и т. д. Они же зависят от использования основных средств, материальных, трудовых, финансовых, информационных ресурсов, т. е. рискованная ситуация влияет на полную или частичную потерю производственных и финансовых ресурсов. Внутренние факторы подразделяются на подгруппы: общие, в целом влияющие на производственно-финансовую деятельность; связанные с производственными ресурсами; с финансовыми ресурсами и субъектом риска. Рассмотрим отдельно структуру факторов, объединенных в разные группы. Значительное место в системе внутренних факторов принадлежит общим факторам, влияющим на деятельность субъекта предпринимательской деятельности в целом (рис. 3.9).



Рис. 3.9. Структура общих факторов, влияющих на экономическую деятельность субъектов предпринимательской деятельности

Наиболее весомым из общих факторов является отсутствие аналитического обеспечения – отсутствие концепций и методик анализа, которое все больше осложняется отсутствием своевременной и беспристрастной информации. Наличие вышечисленных факторов предопределяет отсутствие самой системы управления деловой активностью субъекта предпринимательской деятельности, которое отражается на наличии остальных общих факторов, находящихся в тесной взаимозависимости.

Важная роль во внутренних факторах принадлежит факторам, связанным с финансовыми ресурсами, неэффективное применение которых влияет на использование производственных ресурсов и может привести к потере тех или других видов финансово-производственных ресурсов (рис. 3.10).

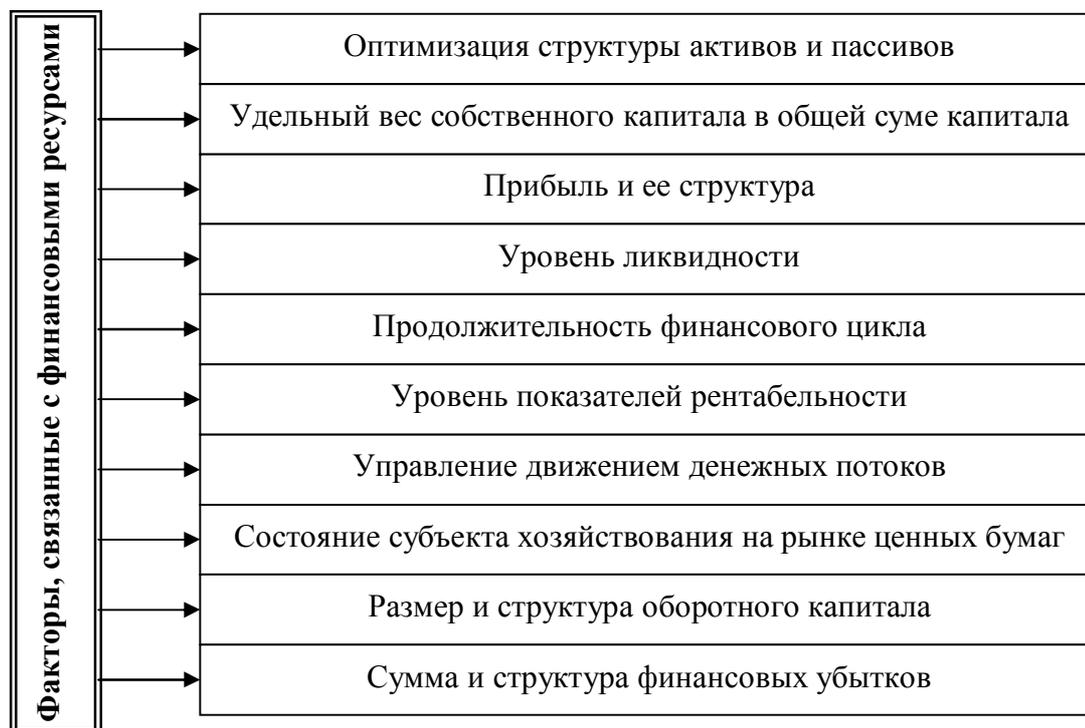


Рис. 3.10. Факторы влияющие на уровень деловой активности относительно финансовых ресурсов

Уровень деловой активности в значительной мере зависит от целесообразности и правильности вложения финансовых ресурсов в активы субъекта предпринимательской деятельности. В процессе вложения в активы финансовых ресурсов важным является установление чет-

кого соотношения между оборотными и необоротными активами и определение потребности в них с учетом потребностей производственной программы. Значительное внимание необходимо обращать на оптимальную структуру оборотных активов, рассматривая их с позиций достаточного уровня ликвидности и прибыльности. Важное значение при формировании оптимальной структуры активов принадлежит фактору оборачиваемости, ускорение которой даст возможность уменьшить уровень риска, негативно влияющего на уровень деловой активности в целом. В тесной связи с факторами влияния на финансовые ресурсы находятся факторы, которые непосредственно связаны с производственными ресурсами, а именно: основными средствами, материальными и трудовыми ресурсами. Тесная связь средств труда, предметов труда и самого труда в процессе производства дала возможность объединить факторы влияния на уровень рискованной ситуации относительно производственных ресурсов в одну группу факторов (рис. 3.11).



Рис. 3.11. Факторы влияющие на уровень деловой активности относительно производственных ресурсов

Важным фактором, влияющим на уровень деловой активности в условиях неопределенности, нестабильности, является оптимальная структура основных средств с точки зрения их активной части в общей сумме основных средств. Особенное внимание следует уделить уровню модернизации действующего оборудования для его соответствия прогрессивным типам оборудования с усовершенствованными технологическими процессами. Особое значение принадлежит группе факторов, связанной с материальными ресурсами, а именно: оперативному изменению производственной программы по объему, ассортименту и структуре, для выпуска продукции, ориентированной на наилучшие мировые достижения, что в свою очередь даст возможность поднять уровень конкурентоспособности продукции. Не меньшее значение имеют факторы, влияющие на уровень рискованной ситуации при использовании трудовых ресурсов, в частности: структура персонала и рабочих, их профессиональный состав, а также соответствие разряда рабочих разряду выполняемых работ. Также следует обратить внимание на внутренние факторы, влияющие на уровень деловой активности, связанные с субъектом риска. Именно от подготовки менеджеров и их соответствующей квалификации, компетентности, осведомленности, умения работать с людьми, умения своевременно реагировать на проблемные ситуации, которые нуждаются в оперативном решении, непосредственно зависит уровень деловой активности предприятия (рис. 3.12).



Рис. 3.12. Факторы влияющие на уровень деловой активности относительно субъекта риска

В процессе изучения факторов определяется их влияние на уровень деловой активности субъекта предпринимательской деятельности, а также осуществляется прогнозирование влияния отдельных факторов, негативно влияющих и снижающих ее уровень, угрожающих развитием кризисной ситуации, которая в результате может привести к банкротству коммерческой организации (предприятия).

В условиях нестабильности, неопределенности и риска основной задачей менеджмента является минимизация риска финансово-хозяйственной деятельности субъектов предпринимательской деятельности на основе тщательной оценки каждого управленческого решения. Рыночный механизм создает объективные предпосылки для развития анализа деловой активности, для повышения его активной роли в управлении предпринимательством и обоснования экономической эффективности принимаемых управленческих решений¹.

Рассмотрим основные пути оптимизации уровня деловой активности субъектов предпринимательской деятельности относительно основных средств (рис. 3.13).

Повышение уровня специализации субъекта предпринимательской деятельности пред-

¹ Подробнее см. Асаул А.Н. Теория и практика принятия решений по выходу организаций из кризиса / А. Н. Асаул, И. П. Князь, Ю. В. Коротаева; - СПб: АНО «ИПЭВ», 2007. - 224 с.

ставляет собой один из основных путей оптимизации уровня деловой активности и минимизации рисков ситуации относительно основных средств, налагающих свой отпечаток как на организацию производства, так и на обоснование капитальных вложений при условии соответствия темпов научно-технического прогресса оптимальным темпам обновления основных средств на основе усовершенствования методов оперативного календарного планирования и ускорения комплексного проектирования производственных мощностей. В условиях нестабильной экономики значительное внимание уделяется системе использования норм амортизации, требующих постоянного развития и трансформации в соответствии с требованиями времени. В условиях модернизации производства достаточно большое внимание должно уделяться внедрению новых прогрессивных видов основных средств, увеличению удельного веса прогрессивных типов оборудования и на этой основе – усовершенствованию технологических процессов в соответствии с ведущими достижениями времени.

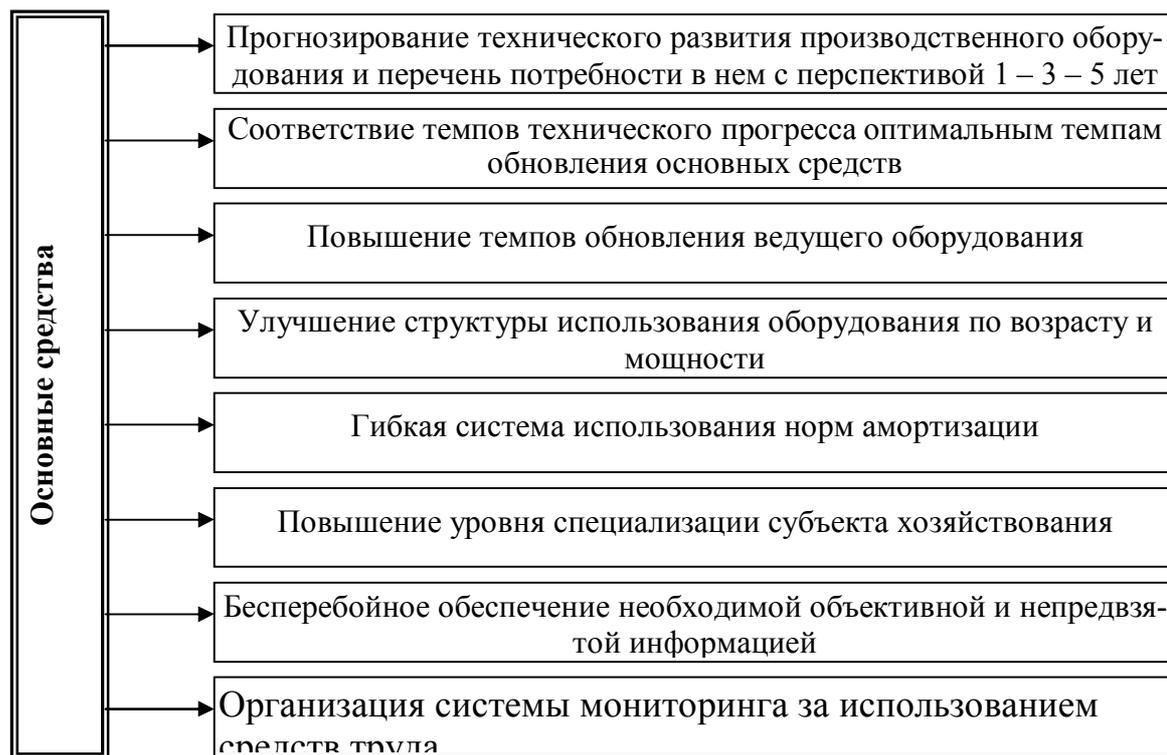


Рис. 3.13. Основные направления оптимизации уровня деловой активности относительно основных средств

Рассмотрим основные направления оптимизации уровня деловой активности в разрезе эффективности использования материальных ресурсов (рис. 3.14).

Одним из основных направлений оптимизации уровней деловой активности субъектов предпринимательской деятельности относительно материальных ресурсов, в условиях обострения энергосырьевых проблем, является ускорение их оборачиваемости путем выявления материалов, задерживающих оборачиваемость средств в запасах и оптимизации переходных остатков материалов на конец каждого отчетного периода. Следует отметить целесообразность формирования оптимального резервного запаса для непрерывного функционирования производства. Эффективности использования материальных ресурсов способствует применение прогрессивных базовых технологических процессов и ресурсосберегающих технологий, разработанных на основе стандартов и технических условий на продукцию, ориентированную на наивысшие мировые достижения.

Основные направления и пути их реализации относительно эффективности использования трудовых ресурсов представлены на рис. 3.15.

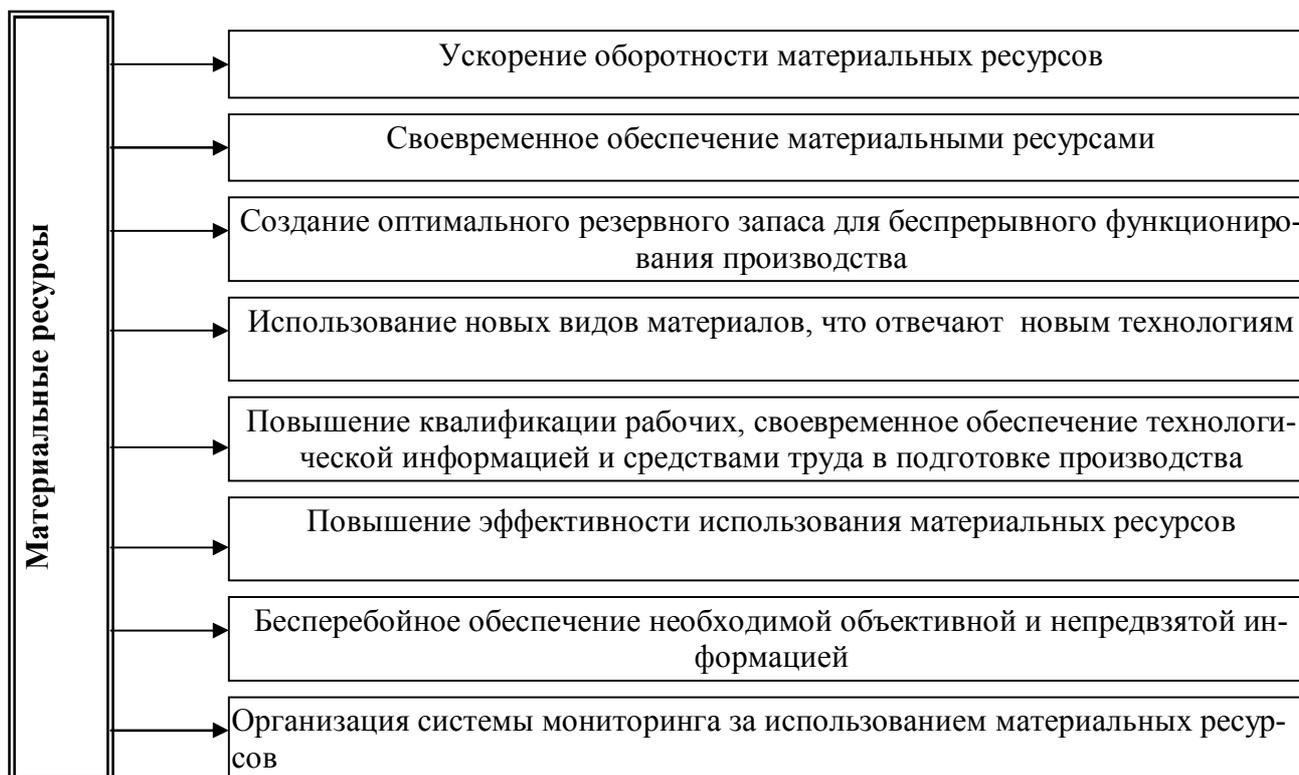


Рис. 3.14. Основные направления оптимизации уровня деловой активности относительно материальных ресурсов



Рис. 3.15. Основные направления рационализации уровня деловой активности относительно эффективности использования трудовых ресурсов

Нет основания подвергать сомнению тезис «персонал – важнейший фактор любого бизнеса». Действительно, если персонал хочет работать, квалифицирован, предан фирме и активен, то он обеспечит все необходимое – и постоянный приток клиентов, и высокое качество, и прибыль, и успешное развитие бизнеса. В этом случае организационная культура оказывается внутренней энергией, жизненной силой компании, мощным инструментом в борьбе с конкурентами, выступая в качестве важного фактора, мобилизующего скрытые резервы человеческих ресурсов компании¹.

Необходимо отметить, что повышение эффективности использования трудовых ресурсов связано с повышением квалификации менеджеров, специалистов и рабочих и основывается на переориентации системы образования, повышении профессионализма, что достигается путем создания региональной сетки учебных центров, основанных на корпоративных началах и паевых взносах владельцев и увеличении инвестиций компаний в социально кадровое развитие. Особенное внимание необходимо уделить профессиональному уровню работы с кадрами.

Определим основные пути оптимизации уровня деловой активности относительно эффективности использования финансовых ресурсов (рис. 3.16).

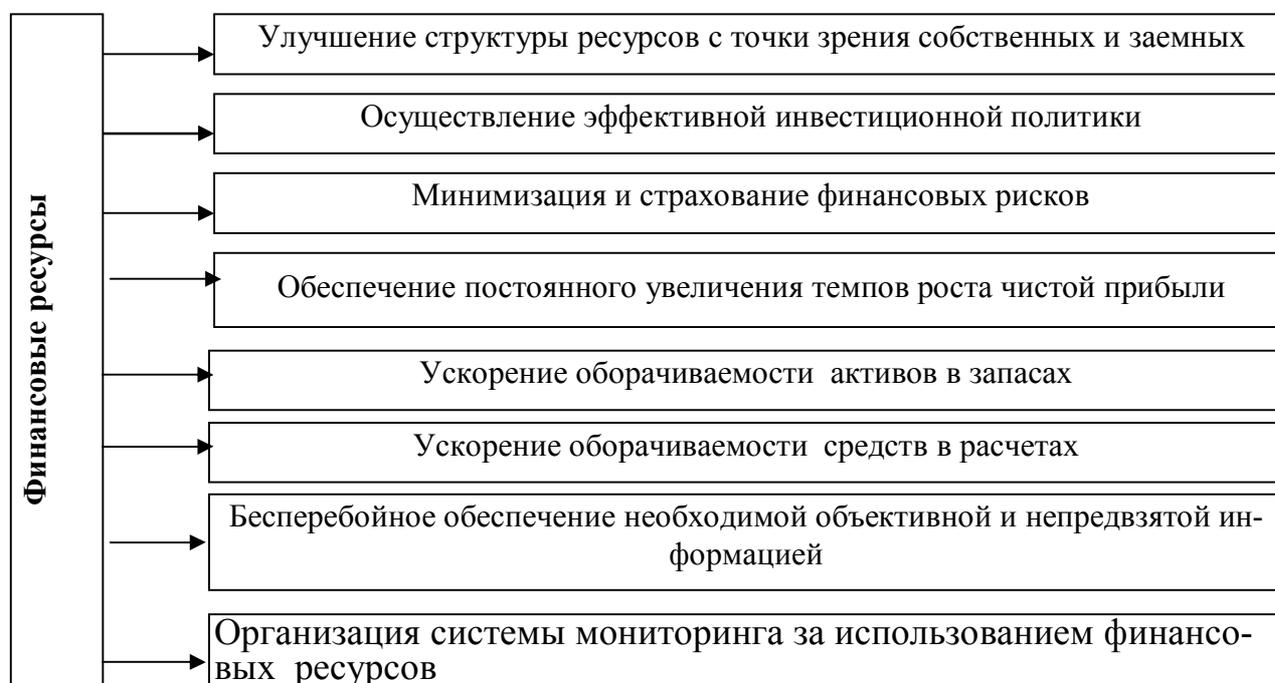


Рис. 3.16. Основные направления оптимизации уровня деловой активности относительно финансовых ресурсов

Повышение эффективности использования финансовых ресурсов и их влияние на уровень деловой активности субъекта предпринимательской деятельности в значительной мере зависит от оптимизации структуры ресурсов (собственных и заемных) на основе разработки долгосрочных проектов с минимальным уровнем риска. Важным направлением повышения эффективности использования финансовых ресурсов является ускорение оборачиваемости средств в запасах и расчетах на основе разработки долгосрочной стратегии. Нужно отметить, что эффективность использования финансовых ресурсов в значительной мере зависит от осуществления эф-

¹ Подробнее см. Асаул А.Н. Культура организации: проблемы формирования и управления / А.Н. Асаул, М.А. Асаул, П.Ю. Ерофеев, М.П. Ерофеев - СПб.: «Гуманистика», 2006.-216 с.

фактивной инвестиционной политики, минимизации и страхования финансовых рисков. Общими путями оптимизации уровня деловой активности по всем составляющими финансово-производственных ресурсов является непрерывное обеспечение необходимой полной и достоверной информацией на основе усовершенствования систем информационного обеспечения и организацией системы мониторинга над использованием ресурсов. Взаимосвязь факторов, влияющих на показатели эффективности использования финансово-производственных ресурсов, оптимизации уровня деловой активности и принимаемых управленческих решений, представлены на рис. 3.17.

1. Факторы и общие пути повышения эффективности использования финансово-производственных ресурсов			
Соответствие темпов научно-технического прогресса, оптимальным темпам обновления и усовершенствования процесса производства, ориентированного на лучшие мировые достижения			
Гибкая система реагирования субъекта хозяйствования на изменение спроса и предложения на продукцию отечественных и зарубежных рынков			
Усовершенствование механизма реагирования и управления субъекта хозяйствования соответственно требований рыночной экономики			
Формирование и развитие постоянно действующей системы мониторинга, которая базируется на своевременной и объективной информации			
Разработка, развитие, усовершенствование концепций и методик относительно аналитического обеспечения управленческих решений			
Углубление и расширение внешнеэкономических связей субъекта хозяйствования			
2. Источники и показатели повышения уровня производительности деятельности субъекта хозяйствования			
Основные средства	Материальные ресурсы	Трудовые ресурсы	Финансовые ресурсы
Отдача ресурсов			
Затратоотдача			
Доходоотдача			
Прибыльность (убыточность)			
Оборачиваемости активов			
3. Оптимизация уровня деловой активности и минимизация риска относительно использования ресурсов			
Повышение (снижение) темпов роста основных показателей деятельности субъекта хозяйствования			
Соблюдение соотношения и взаимозависимости темпов роста основных показателей			
Выполнение соотношения полученных результатов и соответствующих затрат ресурсов			
4. Управленческие решения (возможные пути) относительно оптимизации уровня деловой активности субъекта предпринимательской деятельности			

Рис. 3.17. Схема взаимосвязи факторов, путей и управленческих решений в механизме обеспечения результативной деятельности субъекта хозяйствования

Данная схема – представляет собой модель комплексной оценки результативности деятельности субъекта предпринимательства.

Оценка уровня эффективности использования финансово-производственных ресурсов должна тесно переплетаться не только с анализом уровня деловой активности путем изучения влияния внешних и внутренних факторов, но и с управлением и контролем уровня деловой активности для разработки и обоснования системы путей и направлений их реализации относительно оптимизации уровня деловой активности. Все это является составляющей механизма обеспечения результативной деятельности субъекта предпринимательства и предопределяет их взаимосвязь и взаимозависимость. Следует отметить, что предложенная система оптимизации уровня деловой активности является заключительной в системе оценки уровня деловой активности и служит важным элементом в механизме обеспечения результативной деятельности субъектов предпринимательской деятельности.

Глава 4

ПОВЫШЕНИЕ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СУБЪЕКТОВ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА ЗА СЧЁТ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ КОЛИЧЕСТВЕННОЙ ОЦЕНКИ ИХ ДЕЛОВОЙ АКТИВНОСТИ

4.1. Механизм обеспечения результативной деятельности субъектов предпринимательства

Одним из основных путей развития стран СНГ в посткризисный период является структурная перестройка промышленности, главный концептуальный ориентир которой – ресурсосберегающая направленность (снижение удельной ресурсоемкости продукции) и разработка механизмов¹, способствующих улучшению результативной деятельности коммерческих организаций. Для настоящего исследования представляется необходимым выполнить обоснование механизма управления обеспечения результативной деятельности субъектов предпринимательства. Для этого исследуются проблемы формирования системы оценки и анализа уровня деловой активности, подробно рассматривается вопрос анализа существующих подходов к оценке эффективности исследования ресурсов субъектами предпринимательской деятельности. В первую очередь необходимо определиться с сущностью понятия «механизм» и доказать правомерность его применения в сфере обеспечения результатов деятельности субъектов предпринимательской деятельности. Известно, что под «механизмом» (от греч. *mechané* – орудие, машина) понимается система, внутреннее устройство чего-либо. Из анализа специальной справочной литературы² следует, что существуют три основных подхода к понятию «механизма»:

- последовательность состояний, процессов, определяющих какое-нибудь действие, явление;
- внутреннее устройство, система, определяющая порядок какого-нибудь вида деятельности;
- совокупность стимулов, рычагов, инструментов, форм и способов регулирования каких-либо процессов и отношений.

В результате правомерно утверждать, что термин «механизм», в общем виде, – это порядок взаимодействия элементов системы, обеспечивающий максимальное достижение цели. Исследуемый термин нашел широкое применение в теории и практике экономики и управлении экономическими процессами, так как позволяет рассмотреть исследуемое явление, процесс, объект с позиций системного подхода. Термин «механизм» в экономике часто употребляется совместно с термином «управление». Понятие «механизм управления» также используется для характеристики управляющих действий применительно к процессам управления. Использование данного понятия в экономической литературе продемонстрировано в табл. 4.1.

¹ *Геєць В.М.* Нестабільність та економічне зростання. / В.М. Геєць – К.: Ін-т екон. прогнозув., 2000. – 344 с. (С.217)

² *Азрилян А. Н.* Большой экономический словарь / А.Н. Азрилян. - 2-е изд. доп. и перераб. - М.: Институт новой экономики, 1997. - 864с; *Благодатин А.А.* Финансовый словарь / А.А. Благодатин, Л.Ш. Лозовский, Б.А. Райзберг. -М.: ИНФРА-М, 2002. - 378с; *Борисов А.Б.* Большой экономический словарь / А.Б. Борисов. - М.: Книжный мир, 2002. - 895с.

Использование механизма в экономической литературе.

Определение	Сущность
Государственный механизм управления ¹	Система, предусматривающая внутреннюю взаимосвязь входящих в нее элементов и определенный порядок функционирования
Налоговый механизм ²	Процесс управления перераспределительными отношениями
Бюджетный механизм ³	Методы перераспределения совокупного дохода
Финансовый механизм ⁴	Система управления финансами
Механизм управления производством ⁵	Обеспечивает функционирование и развитие производства
Механизм менеджмента ⁶	Система принятия решений
Институциональный механизм ⁷	Способ преобразования хозяйственных взаимоотношений
Механизм реализации внутрихозяйственных экономических отношений	Система экономических регуляторов и правил их применения
Информационный механизм ⁸	Совокупность информационных потоков, методов их обработки и целенаправленного использования при принятии управленческих решений
Механизм регулирования банковской деятельности ⁹	Система взаимосвязанных координирующих действий по регулированию деятельности банка

Механизм обеспечения результатов деятельности субъектов предпринимательства как система рычагов и стимулов, способствующих проведению определенных действий, должен обес-

¹ Ланцов В.А., Бабкина Л.Н., Песоцкая Е.В. Потенциал территории: экономические, социальные, экологические аспекты / В.А. Ланцов, Л.Н. Бабкина, Е.В. Песоцкая / Санкт-Петербург, ун-т эк-ки и финансов. - СПб.: СПбУЭФ, 1994.-145 с.

² О налоге на недвижимую собственность / (Рук. ред. Эдуард Мелбардис). -Рига : Lanateks, 1999. -197 с.

³ Иванов, В. В. Методика управления недвижимостью муниципального образования на основе технологий международного информационного пространства / В. В. Иванов, А. Н. Коробова // Практика междунар. бизнеса. -2002. - № 6.- С. 37-44.

⁴ Раневский С.В. Финансовый механизм управления социально-экономическим развитием субъекта Российской Федерации (на примере Хабаровского края) / С.В. Раневский. - Хабаровск: ДВАГС, 2001. - 85 с.

⁵ Чочаев А.Х. Организационно-экономический механизм обеспечения предприятий лесного комплекса сырьевыми ресурсами: Монография / А.Х. Чочаев. - М.: МГУЛ, 2001. - 166 с.

⁶ Ярьес О.Б., Краев В.Н., Паньшин И.В. Экономический механизм адаптивного менеджмента: Монография / О.Б. Ярьес, В.Н. Краев, И.В. Паньшин / Владим. гос. ун-т. - Владимир: 2002, 148 с.

⁷ Лебедева Н.Н. Институциональный механизм экономики: сущность, структура, развитие / Н.Н. Лебедева / Волгогр. гос. ун-т. - Волгоград: Изд-во ВолГУ, 2002.-326 с.

⁸ Ехлаков, Ю. П. Информационные технологии учета и регистрации недвижимости / Ю. П. Ехлаков, О. И. Жуковский. - Томск : Том. гос. ун-т систем упр. и радиоэлектрон, 1998. - 27 с.

⁹ Василишэн Э.И., Маршавина Л.Я. Механизм регулирования деятельности коммерческих банков в России на макро- и микроуровне / Э.И. Василишэн, Л.Я. Маршавина. - М.: ОАО "Издательство "Экономика", 1999. - 271с.

печивать возможность принятия эффективных решений. Это означает, что применительно к проблемам формирования эффективных управленческих решений использование понятия разрабатываемого механизма вполне оправдано¹.

Современные экономические трудности не уменьшают, а существенно повышают актуальность и необходимость разработки механизма обеспечения результативной работы, базирующейся на оценке деловой активности как отдельных субъектов предпринимательской деятельности, так и народного хозяйства в целом. В конечном итоге, речь идет о формировании механизма и основных его составляющих, гарантирующих переход организаций от кризисного к устойчивому и уверенному их развитию, обеспечивающему стабилизацию экономики страны, удовлетворяющей жизненные потребности населения страны. Как и всякий механизм из экономической сферы, механизм обеспечения результативной деятельности субъектов предпринимательства имеет собственную организационно-экономическую, социальную и техническую составляющую. В соответствии с идеологией данного исследования приоритет отдается организационно-экономической составляющей.

Механизм обеспечения результативной деятельности субъекта предпринимательской деятельности представляет собой тесное взаимодействие и взаимосвязь основных его составляющих (блоков), выполняющих разные функции, что дает возможность активно влиять на уровень деловой активности, регулировать его и тем самым способствовать повышению эффективности деятельности субъекта хозяйствования (рис. 4.1).

Необходимо отметить, что составные элементы (блоки) механизма обеспечения результативной деятельности субъектов предпринимательской деятельности в процессе взаимодействия выполняют разные функции, которые предопределены выполнением разных целевых задач. Блоки информационного обеспечения и показателей выполняют констатирующие (фиксирующие) функции, обеспечивают определение и обоснование входной и исходной информации для оценки эффективности использования финансово-производственных ресурсов. Блок внутренних и внешних факторов постоянно влияет на уровень деловой активности и изменение основных характеризующих его показателей и отражающихся в системе информационного обеспечения. Вышеперечисленные блоки механизма находятся под постоянным влиянием блоков анализа и контроля. Блок управления, базируясь на блоке путей оптимизации установленных уровней деловой активности, способствует повышению эффективности использования финансово-производственных ресурсов, улучшению и оптимизации уровня деловой активности отдельных субъектов предпринимательской деятельности и определяет их результативность.

Ключевым в механизме обеспечения результативной работы предприятий и организаций является блок *оценки деловой активности*, который одновременно и комплексно характеризует эффективность использования ресурсов, устанавливает соответствующий уровень деловой активности и служит важным инструментом регулирования результативной работы субъектов предпринимательской деятельности.

¹ Подробнее см. Асаул, А. Н. Управление объектами коммерческой недвижимости / А. Н. Асаул, П. Б. Люлин; - СПб.: СПб ГАСУ, 2008. - 144с.

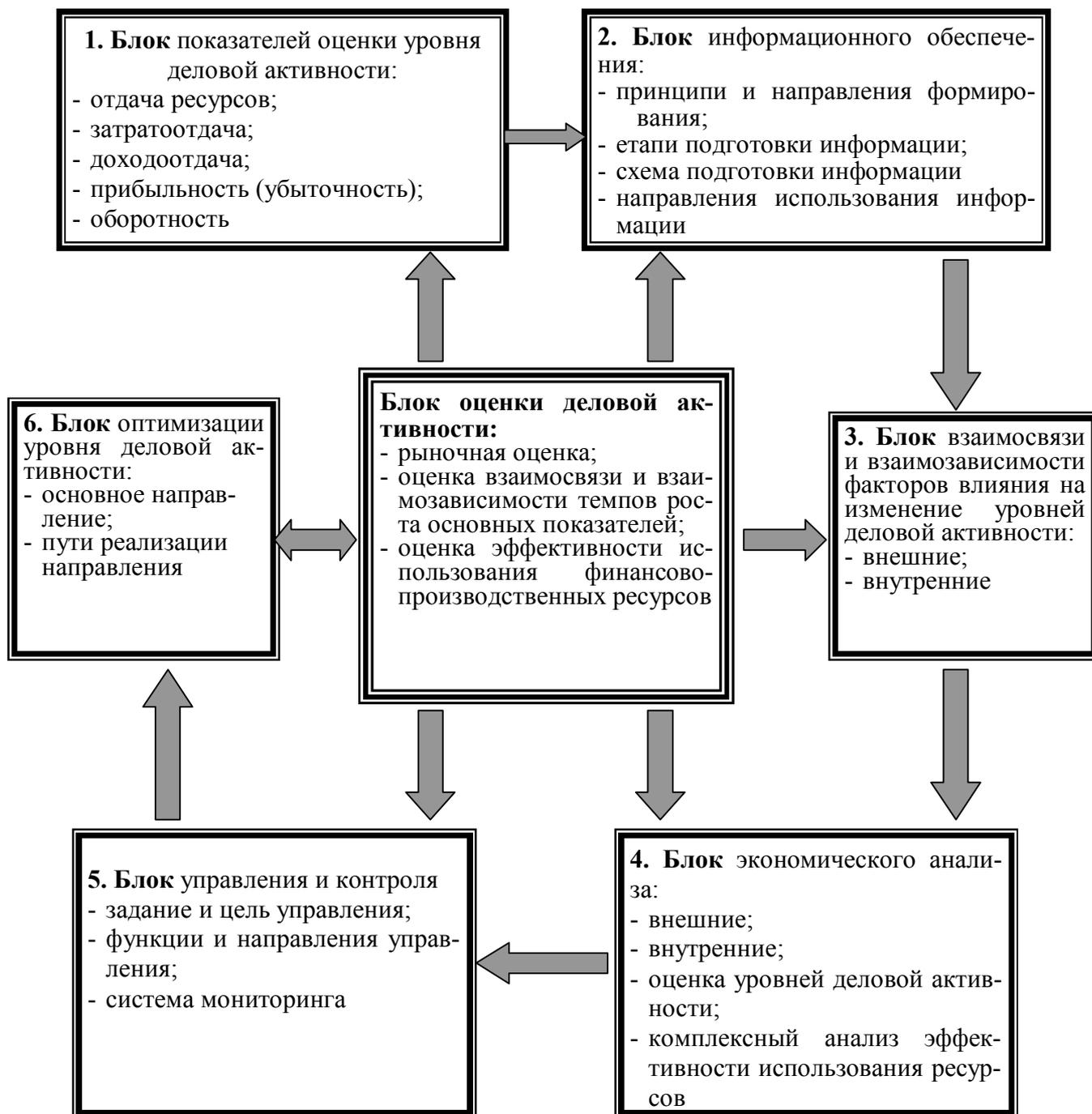


Рис. 4.1. Механизм обеспечения результативной деятельности субъекта предпринимательства

Исследования отдельных аспектов оценки деловой активности субъектов предпринимательской деятельности пока еще не вызвали значительных дискуссий в экономической науке. В научной литературе споры продолжаются вокруг отдельных вопросов об эффективности текущей деятельности субъектов предпринимательской деятельности, оценке эффективности использования ресурсов коммерческих организаций (предприятий), исследованиях финансовых коэффициентов, для оценки эффективности использования средств организаций и т. д. В последнее время появилось много интересных, актуальных публикаций, посвященных финансово-экономическому анализу и его отдельным проблемам. Однако исследователи характеризуют, как правило, общие проблемы управления и оценки деятельности коммерческих организаций (предприятий), не рассматривая при этом оценку уровня деловой активности как один из важ-

нейших элементов механизма обеспечения результативной деятельности субъектов предпринимательской деятельности. Необходимо отметить, что наличие большого количества изданий по разным аспектам управления и анализа не снижает потребности и спроса на специальную литературу, где детально рассматривались бы оценка и анализ деловой активности субъектов ведения хозяйства в современных условиях.

Обозначим основные проблемы оценки деловой активности субъектов предпринимательской деятельности:

- отсутствие четких обоснованных составляющих блока оценки деловой активности субъектов предпринимательской деятельности;

- системы показателей, дающих возможность комплексно охарактеризовать и обобщить выводы относительно эффективности использования финансово-производственных ресурсов субъектов предпринимательской деятельности, путем выявления качественных и количественных отклонений от выбранных баз сравнения (прошлых лет, достижений других аналогичных субъектов предпринимательской деятельности, конкурирующих компаний аналогичных видов деятельности зарубежья как ближнего, так и дальнего). Система показателей должна строиться на основе единого подхода к оценке эффективности использования всех видов ресурсов, а также быть простой, доступной, понятной;

- методики анализа деловой активности субъектов предпринимательской деятельности.

Оценка деловой активности в современных условиях должна проводиться каждым субъектом предпринимательской деятельности для решения конкретных вопросов относительно обеспечения результативной деятельности компании. Разработка методики анализа показателей эффективности использования финансово-производственных ресурсов даст возможность обнаружить слабые места, нуждающиеся в особенном внимании, и разработать мероприятия для их ликвидации. Все это еще раз подтверждает, что оценка деловой активности субъекта предпринимательской деятельности является важным элементом механизма обеспечения результативной деятельности субъектов предпринимательской деятельности, базирующимся на системном и комплексном исследованиях эффективности использования финансово-производственных ресурсов коммерческих организаций и предприятий разных форм собственности. Оценка деловой активности субъектов предпринимательской деятельности диалектически обусловлена и практически оправдана, так как в целом отображает суть изменений в экономике. *Оценка деловой активности* – оценка результативности субъекта предпринимательской деятельности, основой которой является комплексная оценка эффективности использования финансово-производственных ресурсов и их составляющих, что выражается в сопоставлении размеров расходов по видам ресурсов с полученными результатами деятельности коммерческих организаций (предприятия), от чего зависит соотношение основных показателей субъекта предпринимательской деятельности.

Оценка деловой активности должна давать комплексную характеристику эффективности использования ресурсов субъектов предпринимательской деятельности, оценивать результативность их деятельности. Разработанная и обоснованная система оценки (см. п. 3.4) состоит из трех основных элементов: рыночной оценки деятельности субъекта предпринимательства; оценки взаимосвязи и взаимозависимости темпов роста основных показателей; оценки эффективности использования финансово-производственных ресурсов и позволяет сформировать полное представление об уровне деловой активности субъекта предпринимательской деятельности.

Особенное внимание следует уделять оценке деловой активности субъектов предпринимательской деятельности, которые оказались на грани банкротства. Антикризисное управление деловой активностью должно носить не защитный характер (сокращение производства, рынков, кадров), а активный (разработка нового бизнес-плана, тактики и стратегии, переобучения пер-

сонала)¹. Объектами оперативного управления, контроля и анализа должны стать основные средства, материальные ресурсы, трудовые и финансовые ресурсы, производство.

Существенное внимание в механизме обеспечения результативной деятельности субъекта предпринимательской деятельности уделено факторам, влияющим на уровень деловой активности в условиях нестабильности, неопределенности и риска, определяющим его основные тенденции, что является важным этапом в прогнозировании возможности кризисного развития субъекта предпринимательской деятельности и вероятности его банкротства. По степени влияния факторы делятся на две основные группы: внешние, которые не зависят от деятельности субъектов предпринимательской деятельности, и внутренние, непосредственно связанные с деятельностью коммерческой организации (предприятия). Внешние и внутренние факторы находятся в тесной взаимозависимости и взаимосвязи, что важно учитывать в процессе действия механизма обеспечения результативной работы субъекта предпринимательской деятельности.

Весомой составляющей механизма обеспечения результативной деятельности субъекта предпринимательской деятельности является блок показателей оценки уровня деловой активности по соответствующим направлениям ее оценки. Действующие показатели эффективности использования ресурсов субъектов предпринимательской деятельности рассчитаны в основном на командно-административную систему хозяйствования и нуждаются в значительном расширении и усовершенствовании в соответствии с изменениями в экономике. Рыночные превращения создали условия, способствующие моральному старению действующей системы показателей как в способе их расчета, так и их влияния на механизм обеспечения результативной деятельности субъекта предпринимательской деятельности. Процесс формирования системы оценки и анализа уровня деловой активности субъектов предпринимательской деятельности состоит из следующих этапов:

- а) характеристика состояния изучения проблемы деловой активности;
- б) определение сути основных проблем оценки деловой активности и разработка путей их решения;
- в) разработка основных направлений оценки деловой активности;
- г) формулировка базовых требований к системе показателей деловой активности и разработка самих показателей;
- д) формирование и разработка методики анализа показателей для улучшения эффективности использования финансово-производственных ресурсов субъектов предпринимательской деятельности и принятия своевременных оперативных управленческих решений;
- е) разработка путей (мероприятий) оптимизации уровня деловой активности по основным направлениям оценки.

В методологическом аспекте при подборе показателей оценки деловой активности субъектов предпринимательской деятельности особенно важным является обоснование требований, предъявляемых к показателям оценки деловой активности с позиций управления: базирование на четко организованной системе учета и отчетности показателей деловой активности субъекта предпринимательской деятельности; всестороннее отображение взаимосвязи отдельных видов экономической деятельности коммерческой организации и характеристика степени эффективности использования всех ресурсов субъекта предпринимательской деятельности; обоснование на объективных базах сравнения и оценка динамики развития деятельности организаций; обеспечение доступности и вразумительности информации относительно состояния деловой активности субъекта предпринимательской деятельности за анализируемый период, и соответствие требованиям как внутренних, так и внешних потребителей информации.

Показатели оценки уровней деловой активности основаны на общей для всех видов ресурсов методике, которая допускает расчет, оценку и анализ показателей отдачи. Необходимо отметить, что показатели отдачи учитываются в двух ракурсах: общих показателях эффективности использования всех видов ресурсов и показателях эффективности, рассчитанных в процен-

¹ Рыбнов Е. И., Асаул М. А. Выбор стратегического взаимодействия коммерческой организации с другими участниками рынка с целью недопущения кризиса // Экономическое возрождение России. -2010. -№2(24). –С.59-66.

тах. Общие показатели эффективности рассчитываются на основе показателей объема выпуска, выручки от реализации, себестоимости продукции и чистой прибыли деятельности субъекта предпринимательской деятельности в стоимостном измерении и показывают, какой результат получен от использования вложенных ресурсов или суммы выручки, чистой прибыли (в денежных единицах), товарной продукции, приходящихся на одну денежную единицу финансово-производственных ресурсов. Но показатели эффективности рассчитываются и в процентах они отражают процент прироста выручки от реализации, чистой прибыли, объема выпуска на один процент прироста использованных финансово-производственных ресурсов.

Показатели оценки уровня деловой активности дают возможность объективно оценить уровень деловой активности субъектов предпринимательской деятельности, выявить основные тенденции показателей, охарактеризовать внутреннее и внешнее положение коммерческой организации (предприятия), результативность её деятельности и перспективы развития.

Оценить деловую активность и проанализировать ее уровень можно лишь на основе достоверной, своевременной и сравнительной информации, дающей возможность принимать обоснованные и единственно правильные управленческие решения для повышения эффективности использования финансово-производственных ресурсов, получения прибыли и повышения финансовой устойчивости, ликвидности и платежеспособности субъектов предпринимательской деятельности¹. Необходимо признать, что в современных условиях состав, объем и особенно методы сбора и обработки информации сдерживают и не дают объективной оценки уровня деловой активности субъектов предпринимательской деятельности. Состояние национальной отчетности, сужения и сокращения ее показателей, наличие большого количества систем и форм учета создают трудности в получении правдивой, своевременной и объективной информации о состоянии субъектов хозяйствования. Следовательно, существует проблема информационного обеспечения решений относительно определения уровня деловой активности субъекта предпринимательской деятельности. Необходимо отметить, что формирование блока информационного обеспечения анализа деловой активности – это систематический непрерывный процесс, состоящий из целого ряда действий, таких как сбор информации, ее обработка, анализ, который должен базироваться на принципах достоверности, точности, объективности, научности².

Решить проблему информационного обеспечения управленческих решений в менеджменте деловой активности субъектов предпринимательской деятельности и создать на базе этого совершенную систему информационного обеспечения можно лишь на основе анализа. Для этого необходимо осуществить систематизацию и рационализацию документов и их структуры и на этой основе унифицировать и типизировать документы и процедуры оценки и управления деловой активностью, которая позволит избежать нелепости, формализма, автоматизма при формировании информационного обеспечения оценки уровня деловой активности субъекта предпринимательской деятельности, а также повысит ценность информации и эффективность принятия решений в механизме обеспечения результативной деятельности коммерческой организаций (предприятия). От радикального сокращения документооборота, качества и системности документопотоков зависит уровень управления деловой активностью и эффективность использования компьютерной техники. Одним из новых направлений радикального сокращения документооборота является использование систем оперативной визуальной информации. Применение видеoinформационных систем дает возможность обеспечить связь высших и более низких уровней управления, а на этой основе обеспечить принятие своевременных оперативных управленческих решений в менеджменте деловой активности субъектов хозяйствования³.

¹ Асаул М. А. Управление устойчивостью предпринимательских структур. – СПб.: Издание института проблем экономического возрождения, 2008. – 285 с.

² Асаул А.М. Управління витратами Навчальний посібник / М.П. Войнаренко, Л.П. Радецька, Н.В. Нікітченко -Хмельницький: ХНУ, -2010. -304с.; Асаул А.Н. Управление затратами в строительстве: учеб. пособие / А.Н. Асаул, М.К. Старовойтов, Р.А. Фалтинский. -СПб.: ИПЭВ, 2009. -392с.

³ Подробнее см. Войнаренко М.П., Рзаева Т.Г. Ділова активність підприємства: проблеми аналізу та оцінки / М.П. Войнаренко, Т.Г. Рзаева. –Хмельницький: ХНУ, -2008. -284с.

Анализ уровня деловой активности, постоянно действующий блок контроля и наблюдений (система мониторинга), эффективный блок оперативного управления являются составляющими механизма обеспечения результативной деятельности субъекта предпринимательской деятельности. Постоянное взаимодействие его составляющих даёт возможность системно и комплексно оценить эффективность использования финансово-производственных ресурсов, охарактеризовать результаты и эффективность деятельности субъекта предпринимательской деятельности, определить основные тенденции относительно изменения уровня деловой активности, а также в случае потребности разработать соответствующие пути и направления оптимизации уровня деловой активности в соответствии со сложившимися условиями. Следует отметить, что этапы проведения анализа уровня деловой активности, а также схема содержания его отвечают направлениям оценки деловой активности и основываются на самой системе оценки активности.

Основные ее составляющие:

- оценка и анализ взаимосвязи и взаимозависимости основных показателей субъектов предпринимательской деятельности: себестоимости продукции, выручки от реализации, чистой прибыли (убытка);
- темпов роста основных показателей в результате расчетов на долгосрочную перспективу, в течение которой в отдельные периоды допускается снижение темпов роста для образования резерва последующего ускорения развития в соответствии с требованиями изменений в экономике;
- эффективности использования основных средств, материальных и трудовых ресурсов;
- эффективности использования финансовых ресурсов субъектов предпринимательской деятельности имеющих непосредственное влияние на их финансовое состояние.

Необходимо отметить роль анализа как регулирующей составляющей в механизме обеспечения результативной деятельности субъектов предпринимательской деятельности. Отсутствие экономических лабораторий и бюро анализа на макро- и на микроуровнях не дают возможности объективно охарактеризовать и критически оценить состояние субъектов предпринимательской деятельности и экономики в целом. Необходимо также отметить, что уровень работы с кадрами уже не отвечает современным требованиям управления экономикой в целом, отдельными субъектами предпринимательской деятельности. Исследования показывают на недостаточное внедрение научных методов оценки, низкий уровень подготовки и использования работников, значительная часть которых не имеет соответствующего образования, долгое время не повышала своей квалификации, т. е. одной из существующих проблем, возникших в период построения рыночного механизма, является некомпетентность значительного числа персонала аппарата управления и несоответствие уровня их подготовки требованиям, предъявляемым современным этапом развития экономики, что оказывает весомое влияние на уровень деловой активности отдельных субъектов предпринимательской деятельности.

Несовершенство информационного обеспечения принимаемых решений субъектами предпринимательской деятельности, отсутствие единой концепции определения экономической сути показателей оценки деловой активности, аналитики и менеджеры низкой квалификации, уровень которых не отвечает современным требованиям экономики, создали одну из основных проблем оценки уровня деловой активности – отсутствие общепринятой понятной методики анализа уровня деловой активности, базирующейся на исследовании эффективности использования финансово-производственных ресурсов субъектами предпринимательской деятельности. Состояние методики анализа деловой активности, состоящей из простого сопоставления отдельных не связанных между собой показателей, характеризующих предпринимательскую деятельность, не удовлетворяет требованиям управления в современных условиях. Поэтому важным вопросом организации анализа деловой активности является определение состава и последовательность выполнения отдельных этапов анализа деловой активности субъекта предпринимательской деятельности, а именно:

- разработка программы аналитической работы;
- выбор и проверка информации, необходимой для анализа;
- расчет показателей и их предыдущая оценка;

- обработка и обобщение результатов за направлениями оценки деловой активности субъекта предпринимательской деятельности;
- разработка направлений и обоснование путей улучшения эффективности использования финансово-производственных ресурсов коммерческой организации (предприятия) и повышения уровня деловой активности.

Наиболее важной является разработка программы аналитической работы, т. е. определение сегментов анализа эффективности использования финансово-производственных ресурсов. Основными аспектами ее могут быть:

- анализ соотношения и взаимозависимости основных показателей субъекта предпринимательской деятельности;
- анализ эффективности использования производственных ресурсов;
- финансовых ресурсов.

Не менее важным и значимым является этап выбора и проверки информации. Процесс подготовки информации к анализу деловой активности является одним из центральных и трудоемких вопросов в анализе уровня деловой активности, решение которого даст возможность своевременно и объективно оценить уровень деловой активности субъекта предпринимательской деятельности и принять своевременное оперативное управленческое решение. Для принятия своевременного управленческого решения необходима его тщательная аналитическая подготовка, способствующая повышению эффективности использования финансово-производственных ресурсов и уровня деловой активности субъекта предпринимательской деятельности. Значительной составляющей механизма обеспечения результативной деятельности субъекта предпринимательства является блок оперативного управления и контроля над уровнем деловой активности. Неопределенность основной цели, задач, функций и направлений оперативного управления и контроля является одной из проблем неэффективного функционирования механизма обеспечения результативной деятельности субъекта предпринимательства. Следует заметить, что в условиях кризиса оперативное управление деловой активностью должно осуществляться на основе системного подхода, базироваться на постоянно действующей системе контроля и наблюдений, опираясь на обоснованные выводы комплексного анализа уровня деловой активности. Именно в этот период ориентация деятельности субъектов предпринимательской деятельности связана больше с эффективностью экономической деятельности, чем с экономическим ростом, обуславливающим развитие оперативного управления деловой активности в механизме обеспечения результативной работы субъектов предпринимательской деятельности.

Наука об управлении обосновывает необходимость проведения экономического анализа как функции управления. Анализ уровня деловой активности, встроенный в систему оперативного управления деловой активности, должен иметь постоянно действующую систему контроля и наблюдений, которая могла бы оценить силу влияния разных факторов на субъект предпринимательской деятельности. Целесообразным было бы создание блока мониторинга деловой активности субъекта предпринимательской деятельности, представляющий собой механизм осуществления постоянного наблюдения и контроля над текущими результатами деятельности субъекта предпринимательства. Основной целью разработки системы мониторинга деловой активности является своевременное выявление отклонения фактических результатов деятельности коммерческой организации (предприятия) от прогнозируемых, определение нарушений в оптимальном соотношении темпов роста основных показателей деятельности, повлекших снижение эффективности использования финансово-производственных ресурсов коммерческой организации (предприятия); выявление причин и факторов, вызывающих эти изменения, разработка предложений и соответствующей корректировки отдельных направлений деятельности для ее нормализации, повышения эффективности и финансовой устойчивости субъекта предпринимательской деятельности в условиях конкуренции.

Важной составляющей механизма является блок ведущих направлений оптимизации уровня деловой активности и путей их реализации, отвечающий направлениям ее оценки и способствующий повышению уровня деловой активности, что соответственно скажется положительно на результативности деятельности субъектов предпринимательства в условиях нестабильной

экономики. Разработаны и обоснованы ведущие пути и направления рационализации уровня деловой активности в условиях нестабильности, неопределенности риска. Целесообразно отметить, что рассмотренные два последних блока, находятся в тесной взаимосвязи: своевременность и оперативность управленческих решений в значительной мере зависят от правильно избранных направлений и обоснования путей их реализации. Тесная взаимосвязь и взаимодействие показателей оценки уровня деловой активности и факторов, влияющих на них, блока информационного обеспечения оценки уровня деловой активности; постоянно действующих блоков контроля, анализа и управления способствуют эффективной работе механизма обеспечения результативной деятельности коммерческих организаций (предприятий).

Необходимо отметить, что создание качественно новой системы информационного обеспечения определения уровня деловой активности субъекта предпринимательской деятельности, переход к комплексной обработке информации и использованию компьютерной техники является одним из главных направлений развития и эффективного использования информационной инфраструктуры¹ в механизме обеспечения результативной деятельности субъектов предпринимательства.

4.2. Информационное обеспечение и компьютерная обработка информации в процессе оценки уровня деловой активности

Формирование блока информационного обеспечения оценки уровня деловой активности должно осуществляться на основе научного подхода и строиться на основе принципов целенаправленности, достоверности, точности, объективности, своевременности, непредвзятости и т. д. (рис. 4.2).

Основные аспекты формирования блока информационного обеспечения (БИО) оценки уровня деловой активности:

- системность (не случайный или не связанный) характера;
- совокупность действий и процессов (сбор, обработка и анализ данных и пр.);
- поступление данных для оценки из разных источников (из самой коммерческой организации (предприятия)), поставщиков, покупателей, компаний-конкурентов, статистических и налоговых органов, аналитических и информационных бюро и т. п.;
- использование системы для оценки любых сторон деятельности, нуждающейся в более полной информации при обосновании принимаемых решений.

Формирование информационного обеспечения оценки уровня деловой активности – это непрерывный процесс, включающий совокупность разных мероприятий по сбору, обработке и анализу информации. Требование непрерывности следует из условий организации процесса производства. Непрерывность информационного обеспечения оценки деловой активности – условие надежного ее прогнозирования на будущее.

¹ Подробнее см. Асаул А.Н. Создание знания и информационной инфраструктуры субъектов предпринимательства / А.Н. Асаул, Е.И. Рыбнов, О.А. Егорова, Т.М. Левченко -СПб.: АНО ИПЭВ, -2010. -254с



Рис. 4.2. Принципы и направления формирования блока информационного обеспечения оценки уровня деловой активности субъекта предпринимательской деятельности

Невзирая на наличие большого количества используемой информации, следует признать, что состав, полнота и особенно методы сбора и обработки информации не отражают уровень деловой активности субъекта предпринимательской деятельности, не дают ему объективной оценки, не позволяют в полной мере использовать несовершенную имеющуюся информацию. Решение большинства из названных проблем, как правило, осуществляется по следующим направлениям:

- систематизация и упрощение документов;
- рационализация документов и их структуры;
- унификация, типизация и стандартизация документов;
- сокращение документооборота;
- ликвидация дублирования;
- использование видеоинформационных систем;
- компьютеризация менеджмента деловой активности.

Систематизация, анализ документов и процедур относительно определения уровня деловой активности позволит избежать нелепости, формализма и автоматизма при формировании информационной системы принятия управленческих решений в механизме обеспечения результативной деятельности субъектов предпринимательской деятельности.

В составе коммерческих организаций (предприятий) должны быть отделы, аналитические группы, занимающиеся рационализацией документопотоков, от которых зависит эффективность использования компьютерной техники и в итоге – уровень управления деловой активностью. Ликвидация дублирования, вызванная разногласием и перестраховкой, даёт возможность повысить рациональное использование документов. Важным направлением рационализации структур является сокращение числа центров по переработке управленческой информации. Унификация и типизация документов возможна за счет значительного сокращения их числа,

что повышает их информационную ценность и эффективность принятия решений в механизме регулирования эффективной работы субъектов предпринимательской деятельности. Особенное внимание необходимо уделить систематизации отчетности снизу доверху, с ее обязательной апробацией. Необходимо достичь полного соответствия годовой отчетности всех звеньев субъекта предпринимательской деятельности с основными статьями материальных и финансовых балансов. Всё это может упростить организационную структуру субъектов предпринимательской деятельности, а также приблизить руководителя любого уровня к производственной сфере¹. Унификация и стандартизация документопотоков, структур, процедур, переход к типовым взаимосвязанным модулям, соединение элементов управляющей системы повысит взаимодействие между структурными элементами и их автоматизированными системами. Систематизация документопотоков и на их основе – процедур оперативного управления и контроля, основанная на использовании средств информации, позволит повысить информационные возможности обеспечения результативной деятельности субъектов предпринимательской деятельности. Одним из основных направлений радикального сокращения документооборота в механизме обеспечения и оптимизации уровня деловой активности выступают системы оперативной визуальной информации. Применение в условиях современного менеджмента видеосистем, основанных на новой компьютерной и телекоммуникационной технике, сможет обеспечить оперативную визуальную связь высших и более низких уровней управления и позволит принимать своевременные оперативные управленческие решения.

Формирование системы информационного обеспечения оценки уровня деловой активности – один из важных этапов аналитической работы. Система информационного обеспечения, являющаяся весомой составляющей механизма обеспечения результативной деятельности, формируется на основе системы оценки деловой активности субъекта предпринимательской деятельности, тесно взаимоувязанная и пересекается с основными этапами ее оценки. Первым и наиболее важным этапом является разработка программы формирования системы информационного обеспечения. Следующий этап – классификация и систематизация информационных потоков в соответствии с разработанной программой создания блока информационного обеспечения. Оптимизацию показателей отчетности необходимо проводить на основе классификации информационных потоков. Третьим этапом формирования системы является сбор, обработка и анализ информации в соответствии с направлениями оценки деловой активности. Последний этап – группировка полученной информации (рис. 4.3).

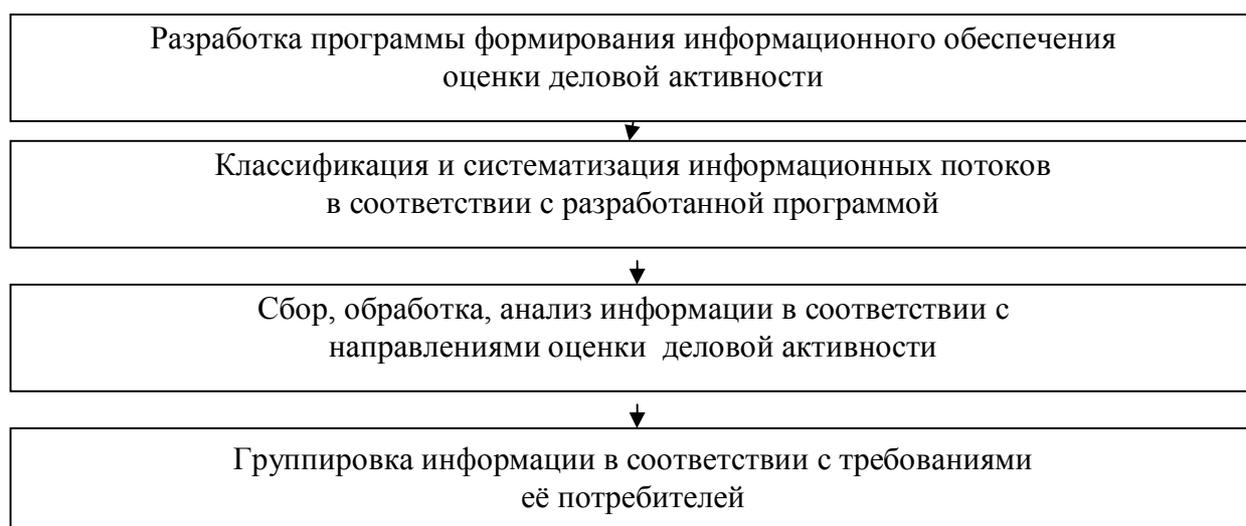


Рис. 4.3. Этапы подготовки информации для оценки уровня деловой активности субъектов предпринимательской деятельности

¹ Подробнее см. Асаул, А.Н. Формирование и оценка эффективности организационной структуры управления в компаниях инвестиционно-строительной сферы / А.Н. Асаул, Н.А. Асаул, А.В. Симонов. -СПб.: СПбГАСУ. -2008. - 258с.

Выполнение работ по каждому из этих этапов, формирование блока информационного обеспечения оценки уровня деловой активности требуют неодинаковых затрат времени. Наиболее трудоемким является этап классификации и систематизации информационных потоков. Даже в условиях механизированного и автоматизированного сборов информации на выполнение работ по этим этапам, формирование системы информационного обеспечения нуждается в больших затратах времени, чем на выполнение работ по всем другим этапам. Поэтому вопрос подготовки информации для оценки уровня деловой активности субъекта предпринимательской деятельности является одним из центральных в организации и проведении аналитической работы, которая тесно связывает его с проблемами создания информационной инфраструктуры субъектов предпринимательской деятельности¹.

Формирование блока информационного обеспечения в механизме обеспечения результативной деятельности любого субъекта предпринимательской деятельности представляет собой сложный и трудоемкий целеустремленный процесс подбора соответствующих информативных показателей, используемых в анализе, оперативном управлении, постоянно действующем контроле, для разработки и принятия соответствующих управленческих решений (рис. 4.4).

¹ Подробнее см. Асаул А.Н. Создание знания и информационной инфраструктуры субъектов предпринимательства / А.Н. Асаул, Е.И. Рыбнов, О.А. Егорова, Т.М. Левченко -СПб.: АНО ИПЭВ, -2010. -254с.

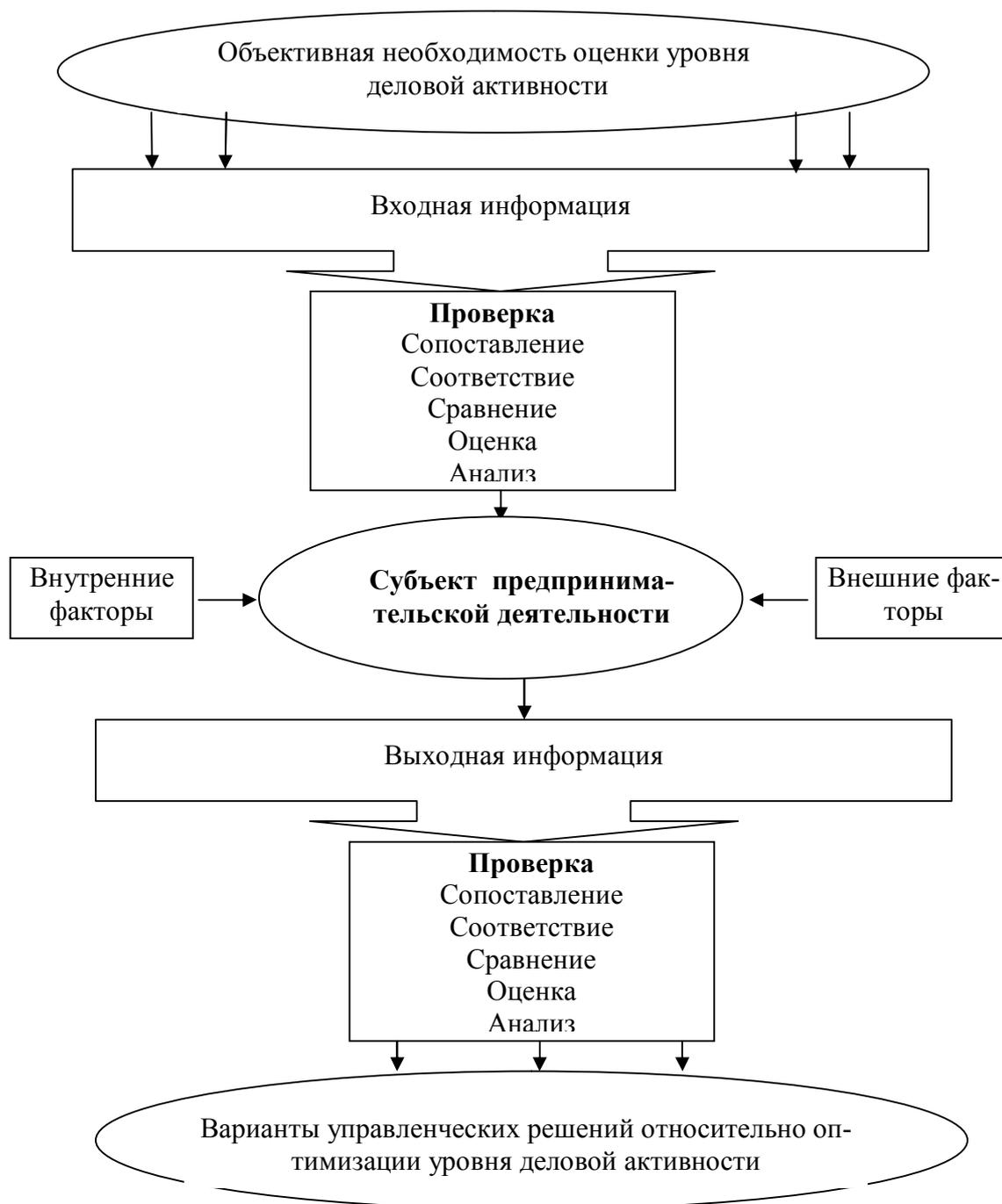


Рис. 4.4. Схема подготовки информации в механизме обеспечения результативной деятельности субъектов предпринимательства

Важные составляющие процесса подбора – формирование и проверка, соответствие, сопоставление данных как входной, так и исходной информации, сравнение информативных и расчетных показателей, их оценка и анализ. Отправным моментом формирования входной и исходной информации является возникновение объективной необходимости или срочной потребности в оценке уровня деловой активности и принятия соответствующих управленческих решений, вызванных позитивными или негативными изменениями в деятельности коммерческой организации (предприятия). Особое внимание необходимо уделить источникам формирования входной информации и ее составу (рис. 4.5).

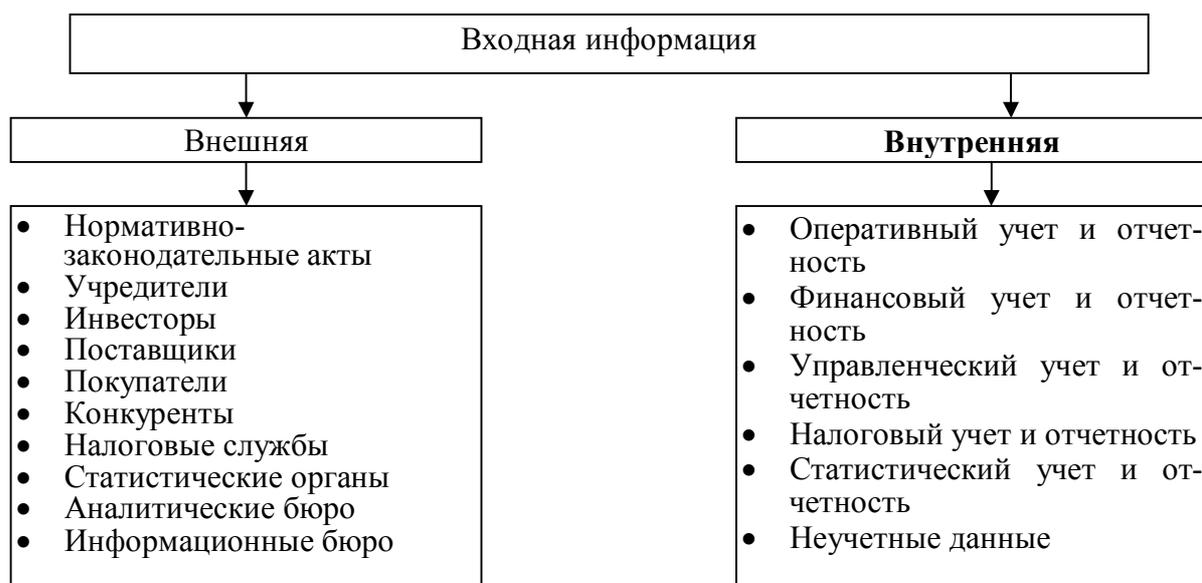


Рис. 4.5. Основные составляющие входной информации

Входная информация формируется как за счет внутренних, так и внешних источников. Важное место в формировании входной информации принадлежит внутренней информации – оперативному учету и отчетности, который представляет собой ее первоисточник. Оперативный учет и отчетность более действенно, быстро и конкретно предоставляет необходимую информацию в процессе изменений в деятельности субъектов предпринимательской деятельности. Владение оперативной информацией дает возможность своевременно отреагировать на возникшие проблемные вопросы и разработать разные варианты оперативных управленческих решений, что соответственно положительно повлияет на уровень деловой активности субъекта предпринимательской деятельности.

При оценке уровня деловой активности используются и неучетные данные, формирующиеся за счет периодических и внеплановых ревизий, отдельных расчетных проверок, сводок оперативных заседаний менеджмента разных уровней, отдельных фактов мониторинговых наблюдений, сведений из литературы, прессы, соответствующих рейтингов. К неучетным данным относятся также справки, предоставляемые информационными агентствами, публикации коммерческих изданий и электронных источников информации, протоколов собраний коллективов организаций, собственных наблюдений руководителей, разных уровней и т. д. Необходимо отметить, что входная информация, с точки зрения принятия управленческих решений, является первоисточником, основой создания и обоснования исходной информации деятельности субъекта предпринимательской деятельности, являющейся наиболее важной конечной информацией для оценки уровня деловой активности. Блок исходной информации представляет собой систему информативных показателей деловой активности, рассчитанных на долгосрочную перспективу, сформированной за счет внешних и внутренних источников информации, служит для создания и принятия управленческих решений для оптимизации, а в случае потребности – стабилизации уровня деловой активности. Система показателей, представленная на рис. 4.6, служит основой для проведения анализа и прогнозирования условий внутренней и внешней среды функционирования субъекта предпринимательской деятельности, при принятии управленческих решений в механизме обеспечения результативной деятельности субъекта предпринимательской деятельности.

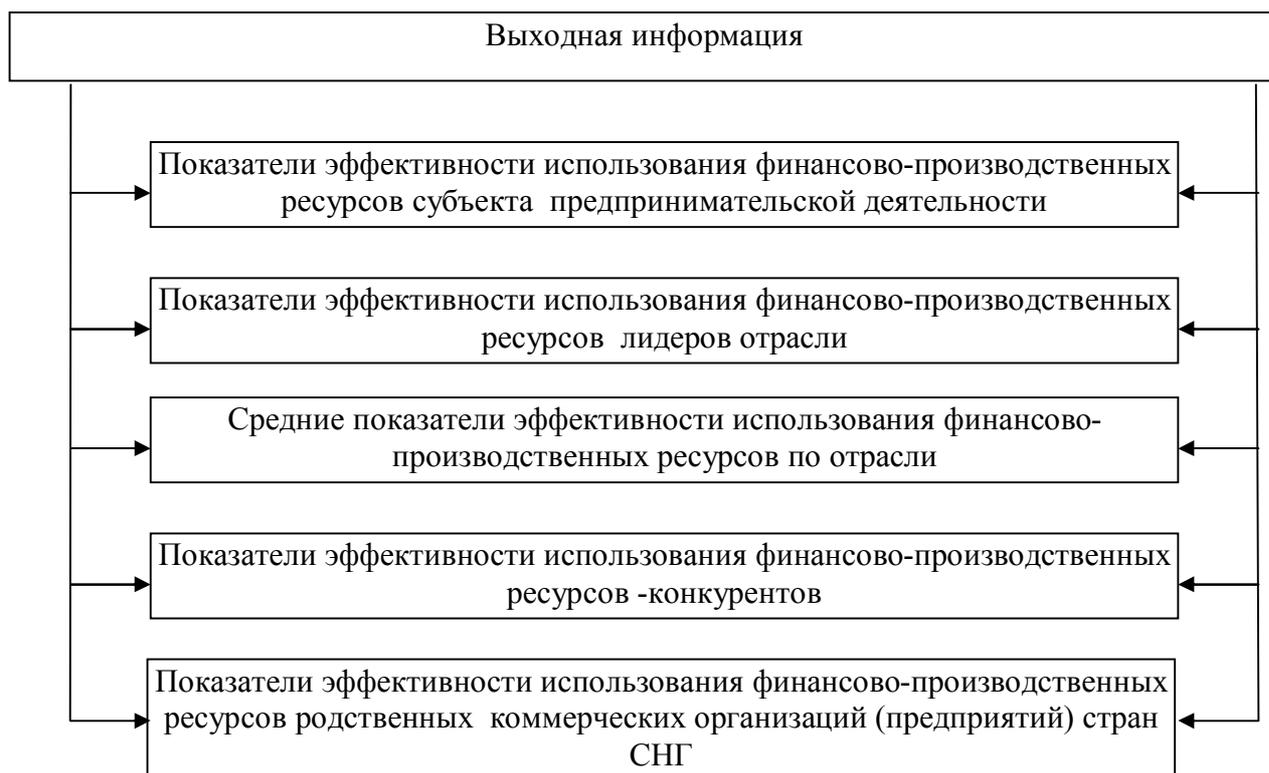


Рис. 4.6. Классификация показателей, формирующих информационную базу оценки уровня деловой активности субъекта предпринимательской деятельности

Использование в коммерческих организациях (предприятиях) основных показателей внешних и внутренних источников информации, их своевременная компьютерная обработка и анализ дают возможность каждому субъекту предпринимательской деятельности создать достаточный информационный блок в механизме обеспечения результативной деятельности компании.

Этапы компьютерной обработки информации. Первым и важнейшим этапом компьютерной оценки является постановка задачи и его описание (краткое изложение целевых задач, их назначение, цели и периодичность решения). Организационно-экономическая суть задания базируется на пользователях информации, заинтересованных в результатах компьютерного анализа. При постановке задачи необходимо определить возможные варианты её решения и её связь с другими заданиями, используемые в АСУП.

Вторым, не менее важным этапом является накопление входной информации и ее описание. При накоплении входной информации необходимо дать ее краткую характеристику. Входная информация – это первичные информативные показатели конкретной коммерческой организации (предприятия), получаемые из данных финансовой и статистической отчетности, выбор которых должен базироваться на основном задании компьютерного анализа. Выполнение задачи предусматривает расчет необходимых показателей по методике оценки и анализа показателей уровня деловой активности и осуществления прогноза развития соответствующих компаний и отрасли в целом. Для этого необходимо сформировать таблицу входных данных (табл. 4.2) по выбранным компаниям (не меньше 5-ти или 25 % компаний отрасли, региона) за соответствующие периоды времени.

Таблица 4.2

Структура входной информации

Название показателя	Единица измерения	Условное обозначение	Тип, формата	Форма отчетности
1. Объем товарной продукции в действующих ценах	денеж. единица	V	9 (6.2)	1-П, 1-пред.
2. Себестоимость продукции (товаров, работ, услуг)	денеж. единица	C	9 (6.2)	Ф-2
3. Доход (выручка) от реализации продукции (товаров, работ, услуг)	денеж. единица	B	9 (6.2)	Ф-2
4. Финансовый результат (чистая прибыль, убыток)	денеж. единица	П	9 (6.2)	Ф-2
5. Среднегодовая стоимость основных средств	денеж. единица	OЗ	9 (6.2)	11-ОФ
6. Среднегодовая стоимость активной части основных средств	денеж. единица	OЗА	9 (6.2)	11-ОФ
7. Материальные ресурсы	денеж. единица	MP	9 (6.2)	Ф-2, 1-пред.
8. Среднеучетная численность работающих	чел.	TRП	9 (6)	2-ПВ
9. Среднеучетная численность рабочих	чел.	TRP	9 (6)	2-ПВ
10. Финансовые ресурсы собственные	денеж. единица	ФРВ	9 (6.2)	Ф-1
11. Финансовые ресурсы заемные	денеж. единица	ФРЗ	9 (6.2)	Ф-1
12. Активная сумма финансовых ресурсов	денеж. единица	ФРА	9 (6.2)	Ф-1
13. Средняя за период сумма активов по балансу	денеж. единица	АБ	9 (6.2)	Ф-1
14. Средняя за период сумма оборотных активов	денеж. единица	ОА	9 (6.2)	Ф-1
15. Средняя за период сумма запасов по балансу	денеж. единица	ЗБ	9 (6.2)	Ф-1
16. Средняя за период сумма производственных запасов	денеж. единица	ВЗ	9 (6.2)	Ф-1
17. Средняя за период сумма готовой продукции	денеж. единица	ГП	9 (6.2)	Ф-1
18. Средняя за период сумма дебиторской задолженности	денеж. единица	ДЗ	9 (6.2)	Ф-1
19. Средняя за период сумма кредиторской задолженности	денеж. единица	КЗ	9 (6.2)	Ф-1

Третьим этапом является определение исходной информации, формирующейся в соответствии с целью компьютерного анализа в интересах ее пользователей. На основе исходной информации определяются основные тенденции, изменения полученных показателей и непосредственно проводится их анализ (4-й и 5-й этапы). Исходная информация подается в виде расчетных показателей по направлениям оценки эффективности использования ресурсов субъекта предпринимательской деятельности и содержит показатели эффективности использования финансово-производственных ресурсов по их основным составляющим. А именно: группа 1 – ос-

новые средства; группа 2 – материальные ресурсы; группа 3 – трудовые ресурсы; группа 4 – финансовые ресурсы; группа 5 – показатели оборачиваемости по балансу. Все рассчитанные показатели группируются и оформляются в соответствующие таблицы.

Для исследования тенденции развития компании (отрасли) по входным данным и исходным показателям рассчитываются базовые темпы роста. Прогнозирование будущего состояния коммерческой организации (предприятия) или отрасли осуществляется с помощью линии тренда с использованием столбиковых гистограмм.

Алгоритм решения представляющий собой последовательность этапов решения, отражает логику решения задачи и способ формирования входных и исходных данных. Важным в алгоритме решения является определение расчетных формул с использованием условных обозначений, а также последовательность расчета с указанием порядка операции, отвечающей логике решения задания. Показатели эффективности использования ресурсов коммерческой организации (предприятия) представляют собой, отношение полученных результатов (объема выпуска продукции (работ, услуг), себестоимости реализованной продукции, выручки от реализации, чистой прибыли (убытка)) к сумме ресурсов.

Группа 1. Эффективность использования основных средств (в денежных единицах) рассчитывается по формуле

$$E_{oz} = \frac{P}{OЗ(OЗА)}, \quad (4.1)$$

где E_{oc} – показатель эффективности использования ресурсов; P – соответствующий показатель результативности деятельности коммерческой организации (предприятия), т. е. объем выпуска продукции (работ, услуг), себестоимость реализованной продукции, выручка от реализации, чистая прибыль (убыток); OC – среднегодовая стоимость основных средств (в целом); OCA – среднегодовая стоимость активной части основных средств.

Первая группа включает восемь показателей, сформированных в две таблицы (эффективность использования основных средств и активной части основных средств). Соответственно получены такие показатели:

- отдача – OC (OCA);
- затратноотдача – OC (OCA);
- доходотдача – OC (OCA);
- прибыльность- OC (OCA).

Каждый из этих показателей это коэффициент, показывающий величину соответствующего результативного показателя в денежных единицах, которая приходится на одну денежную единицу всех основных средств или их активной части.

Группа 2. Эффективность использования материальных ресурсов (в денежных единицах) определяется по формуле:

$$E_{MP} = \frac{P}{MP}, \quad (4.2)$$

где MP – материальные ресурсы.

По второй группе определяются аналогичные четыре показателя, которые оформляются в соответствующую таблицу и показывают величину соответствующего результативного показателя в денежных единицах, которая приходится на одну денежную единицу материальных ресурсов.

Группа 3. Эффективность использования трудовых ресурсов рассчитывается по формуле:

$$E_{TP} = \frac{P}{TRП(TPP)}, \quad (4.3)$$

где ТРП – среднеучетная численность работающих, чел.; ТРР – среднеучетная численность рабочих, чел.

Третья группа показателей включает две соответствующие таблицы (по четыре показателя каждая), показывающих величину определенного результативного показателя в денежных единицах, которая приходится на одного среднеучетного работающего (рабочего).

Группа 4. Эффективность использования финансовых ресурсов изучается и рассчитывается в разрезе их составляющих, а именно: финансовые ресурсы собственные, финансовые ресурсы заемные, финансовые ресурсы активные. Для расчетов используется формула

$$E_{ФР} = \frac{P}{ФРВ(ФРЗ, ФРА)}, \quad (4.4)$$

где ФРС – финансовые ресурсы собственные; ФРЗ – финансовые ресурсы заемные; ФРА – финансовые ресурсы активные.

Соответствующие двенадцать показателей четвертой группы оформляются в три таблицы и показывают величину результативного показателя в денежных единицах, которая приходится на одну денежную единицу соответствующего вида финансовых ресурсов (заемных, собственных и активной их части).

Группа 5. Показатели оборачиваемости дают оценку оборачиваемости соответствующих оборотных активов и пассивов по балансу коммерческой организации (предприятия), перечень которых предусмотрен направлениями оценки уровня деловой активности субъекта предпринимательской деятельности и определяются по формуле

$$K_O = \frac{B}{S} \quad (4.5)$$

где B – доход (выручка) от реализации продукции (работ, услуг), в денежных единицах; S – соответствующая среднегодовая сумма актива (пассива) баланса, в денежных единицах.

В пятой группе рассчитываются семь показателей, характеризующих оборачиваемость соответствующих активов (пассивов) и показывающих, сколько оборотов они осуществляют за год, а именно изучаются: общая сумма активов по балансу, оборотные активы, запасы по балансу, производственные запасы, готовая продукция, дебиторская задолженность, кредиторская задолженность. Первые шесть показателей являются оценкой оборачиваемости разных статей актива баланса, а седьмой – пассива.

Рядом с рассчитанными коэффициентами каждая таблица показателей эффективности и таблица входных данных включают четыре графы, где размещены базовые темпы роста T , которые определяются по формуле

$$T = \frac{\Pi_i}{\Pi_1} \quad (4.6)$$

где Π_i – значение показателя в первом периоде (); Π_1 – значение показателя в первом периоде.

В соответствии с формулой (4.6) темпы роста 1-го периода получают значение 1, а следующих периодов – изменения сравнительно с первым (базовым).

Все входные данные табл. 4.2 соответствуют конкретным коммерческим организациям (предприятиям), отвечают требованиям агрегатности, что позволяет их просуммировать и на этой основе получить таблицу входных данных по отрасли (основных компаний отрасли). Используя эти агрегированные показатели отрасли, рассчитываются показатели эффективности и коэффициенты ее функционирования по направлениям оценки уровня деловой активности по соответствующим группам показателей (4.1–4.5). Значение некоторых экономических показателей, имеющих случайный характер, можно использовать для построения временных рядов – эмпирической последовательности данных, полученных в определенные временные периоды t_i . Каждый такой ряд характеризуется некоторой тенденцией развития процессов во времени, называемой трендом. Тренд модели временных рядов обеспечивает выдачу прогнозов на краткосрочный и среднесрочный периоды при выполнении ряда условий:

- достаточный исследуемый период времени для выявления закономерностей;
- эволюционное развитие трендовой модели в анализируемый период;
- определенная инерционность процесса, описываемого временным рядом, т. е. для получения больших изменений в поведении процесса необходимо значительное время;
- быстрое затухание автокорреляционной функции временного ряда (и остаточного ряда) т. е. влияние более поздней информации должно сильнее отражаться на прогнозной оценке, чем влияние более ранней информации.

На практике наиболее распространенными методами статистического исследования тренда являются методы:

- укрупнения интервалов для определения тренда волатильных временных рядов;
- скользящей средней с заданным периодом N ;
- аналитического выравнивания в виде функций тренда, зависящих от времени.

Линия тренда широко используется для решения задач прогнозирования с помощью методов регрессионного анализа. Подбор функции тренда осуществляется методом наименьших квадратов. Для оценки точности модели используют коэффициент детерминации, построенной на основе оценок дисперсии эмпирических данных и значений трендовой модели. Трендовая модель показывает тенденцию развития, если коэффициент детерминации не больше 1. Явления, наблюдаемые во времени, развиваются следующим образом:

- 1) равномерно, при постоянном абсолютном приросте дежурного уровня временного ряда (линейный тип тренда):

$$y = c_0 + c_1 \cdot t \quad (4.7)$$

где c_0 – постоянная; c_1 – коэффициент регрессии, определяющий скорость и направление (< 0 ; > 0) развития.

- 2) равноускоренно, при постоянном (во времени) увеличении (снижении) темпа роста уровней (парабола второго порядка):

$$y = c_0 + c_1 \cdot t + c_2 \cdot t^2 \quad (4.8)$$

где c_2 – коэффициент, характеризующий постоянное изменение скорости (темпу) развития; $c_2 > 0$ – ускорение; $c_2 < 0$ – замедление;

- 3) с переменным ускорением (замедлением) при переменном (во времени) увеличении (уменьшении) развития:

$$y = c_0 + c_1 \cdot t + c_2 \cdot t^2 + c_3 \cdot t^3 + \dots + c_6 \cdot t^6 \quad (4.9)$$

4) с замедлением роста в конце периода, когда прирост в конечных уровнях ряда динамики следует к нулю (логарифмическая функция):

$$y = c_0 \ln t + c_1 \quad (4.10)$$

5) экспоненциальная функция роста:

$$y = c_0 e^{c_1 t} \quad (4.11)$$

где t – случайное время появления дежурного события.

6) при обратно пропорциональной зависимости – функция (гипербола) степени – постоянный относительный прирост:

$$y = c_0 t^{c_1}; \quad y = c_0 + \frac{c_1}{t} \quad (4.12)$$

Microsoft Excel строит трендовые модели графическим способом на основе диаграмм, показывающих ровную динамику (линейная, график, гистограмма, точечная). Для подбора линии тренда необходимо выполнить следующие действия:

- 1) правой кнопкой мыши щелкнуть по построенному тренду на диаграмме;
- 2) в меню объекта выбрать команду «Формат линии тренда»;
- 3) откроется диалоговое окно, во втором разделе «Тип» выбрать тип тренда.

Подбор осуществляется до тех пор, пока не будет найден тип, дающий наивысший уровень коэффициента R^2 .

Качественная оценка степени связи случайных величин может быть определена на основе оценки коэффициента детерминации за шкалой Чеддона:

- 0,1...0,3 – незначительная;
- 0,3...0,5 – умеренная;
- 0,5...0,7 – существенная;
- 0,7...0,9 – высокая;
- 0,9...0,99 – очень высокая.

Рабочая книга Excel включает $(n + 1)$ рабочих писем (где n – количество оцениваемых коммерческих организаций (предприятий)). Письмо 1 – n включают входные показатели и коэффициенты эффективности по конкретным коммерческим организациям (предприятиям), сгруппированных в 10 таблицах. Письмо $(n + 1)$ включает 10 аналитических таблиц по агрегированным показателям отрасли и рассчитанным коэффициентам. На листах также размещен ряд столбиковых диаграмм с построенными линиями тренда. Вывод информации осуществляется на листы формата A4 (альбомный) по каждому рабочему листу книги отдельно. Загрузка программы осуществляется в среде Microsoft Excel или непосредственно из Windows. Входные данные вносятся в табл. 1 соответственно по рабочим листам $(1 - n)$ в клетки по периодам. Все другие клетки защищены от изменения информации. Расчет темпов роста и коэффициентов оценки деловой активности осуществляется автоматически. Прогнозирование тенденции изменений значений показателей на диаграммах выполняется на основе базовых темпов роста. При этом используется распространенная трендовая модель – полином 2-й степени (парабола), дающая наилучшие прогнозы в большинстве случаев. При недостаточно большом уровне значения коэффициента детерминации ($< 0,7$) возникает необходимость ручного подбора трендовой модели. Заметим, что не рекомендуется использовать полином 5-й и 6-й степеней для ко-

ротких часовых рядов, а также проводить долговременные прогнозы. С увеличением прогнозного периода значительно снижается его точность.

4.3. Анализ, управление и мониторинг деловой активности субъектов предпринимательской деятельности

Системная и комплексная оценка результативности экономической деятельности субъекта предпринимательской деятельности даст возможность характеризовать результаты его работы: оценивать эффективность использования финансово-производственных ресурсов, динамику развития коммерческой организации (предприятия), поднять качество продукции, принять своевременное управленческое решение относительно оптимизации уровня деловой активности. Комплексная оценка может проводиться с точки зрения:

- взаимосвязи и взаимозависимости основных показателей субъекта предпринимательской деятельности (себестоимость продукции, выручки от реализации, чистой прибыли);
- оценки темпов роста основных показателей, которая должна осуществляться в расчете на долгосрочную перспективу, в течение которой в отдельные периоды допускается снижение темпов роста;
- оценки эффективности использования основных средств, материальных и трудовых ресурсов;
- оценки эффективности использования финансовых ресурсов субъектов предпринимательской деятельности, имеющих непосредственное влияние на их финансовое состояние;
- общей оценки эффективности использования финансово-производственных ресурсов.

В системе управления деловой активностью анализ и оценка являются промежуточным звеном между учетом (финансовым и управленческим) и статистикой, с одной стороны, регулированием

и прогнозированием – с другой. Все эти стадии тесно связаны и составляют единое целое. Такая связь предопределяет необходимость использования единой методологии расчета показателей независимо от стадий их использования, которые бы дали возможность системно и комплексно охарактеризовать и обобщить выводы относительно эффективности использования финансово-производственных ресурсов субъектов предпринимательской деятельности. Анализируя тенденции изменения основных показателей, необходимо принимать во внимание факторы, влияющие на эти изменения (инфляцию, изменение курсов валют, денежные реформы и т. д.). Поэтому, в современных условиях расчет некоторых аналитических показателей может осуществляться разными методиками. Анализ и оценка представляет собой переходную стадию от учета и статистики к регулированию и прогнозированию, так как они развиваются под их воздействием и с учетом информационных особенностей. Поскольку система анализа деловой активности является главной составляющей механизма обеспечения результативной деятельности субъектов предпринимательской деятельности, оценку состояния коммерческой организации (предприятия) целесообразно начинать с выделения уровня деловой активности субъекта предпринимательской деятельности и присущих им производственно-хозяйственных ситуаций, предопределяющих подлинные результаты финансово-хозяйственной деятельности коммерческой организации (предприятия).

Оценка производственно-хозяйственной ситуации является одним из основных шагов на пути принятия оперативного управленческого решения относительно повышения уровня результативной деятельности субъекта предпринимательской деятельности. Для его принятия необходима тщательная аналитическая подготовка. Анализ деловой активности проводится в интересах как внутренних, так и внешних потребителей информации. В соответствии с этим анализ делится на внутренний и внешний. Необходимо отметить, что в связи с тем, что анализ может отвечать интересам разных групп потребителей информации (внутренние, внешние), он

имеет разные источники информации для анализа и соответственно отличается целью его проведения (рис. 4.7).

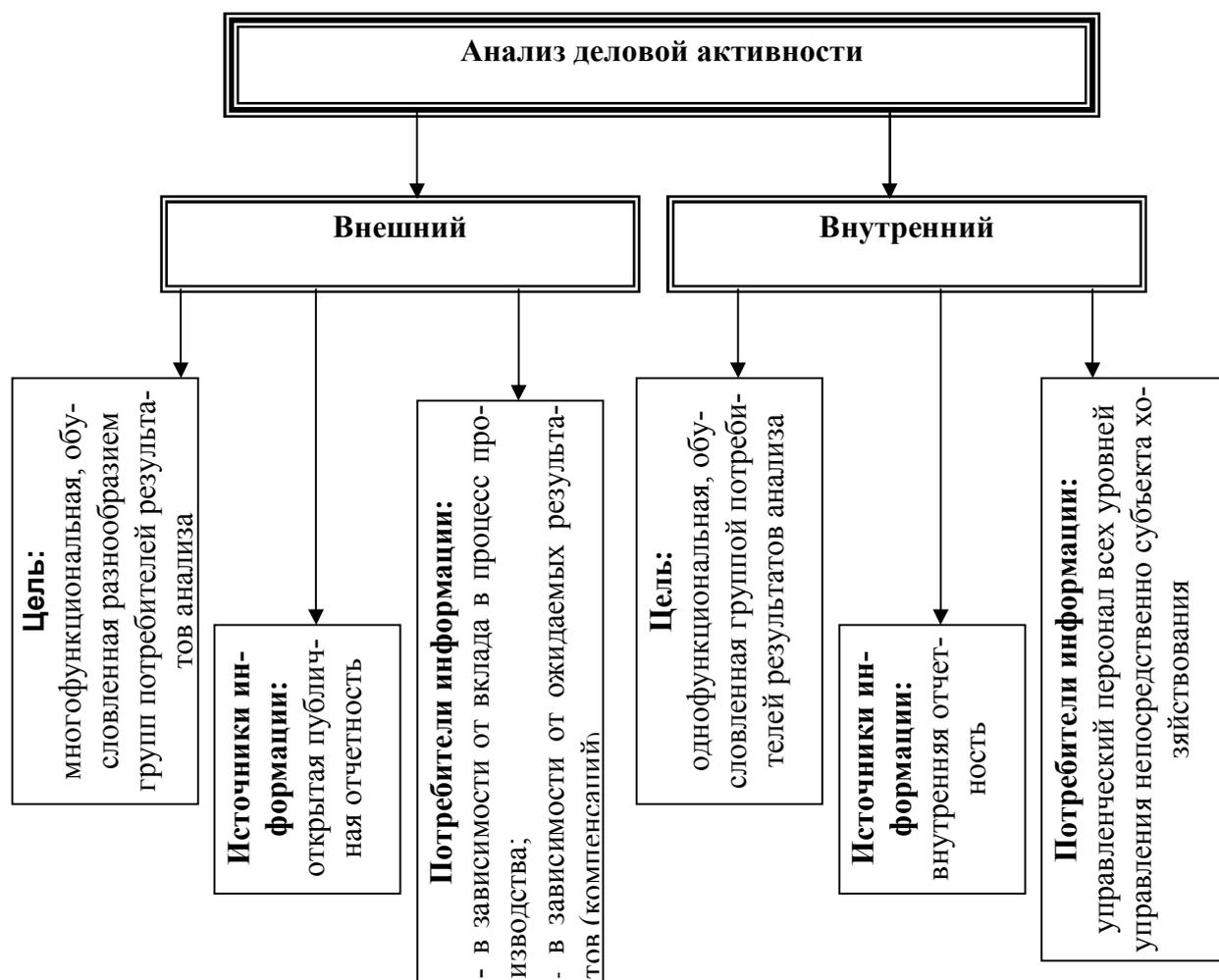


Рис. 4.7. Сравнительная характеристика внешнего и внутреннего анализа деловой активности субъекта предпринимательской деятельности

Внутренний анализ уровня деловой активности проводится управленческим персоналом всех уровней менеджмента субъекта предпринимательской деятельности, и производится по данным оперативного, управленческого, финансового, статистического учета и неучетным данным. Основной его целью является обеспечение повышения эффективности использования финансово-производственных ресурсов субъекта предпринимательской деятельности, что даёт возможность уменьшить себестоимость продукции, увеличить прибыль и исключить вероятность банкротства. Внешний анализ уровня деловой активности проводится для различных потребителей информации (собственников, инвесторов, поставщиков, покупателей, финансово-кредитных организаций, налоговых органов, аналитических и информационных бюро и т. д. Перечисленных потребителей информации можно сгруппировать в зависимости от участия в процессе производства (участия в капитале субъекта предпринимательской деятельности) и заинтересованности в полученных результатах.

Внешний анализ (в отличие от внутреннего) проводится, в основном, по данным открытой публичной (финансовой, статистической и налоговой) отчетности. Необходимо заметить, что заинтересованность в результатах анализа разных групп потребителей информации накладывает отпечаток на цель анализа, которая формируется в зависимости от интересов каждой отдель-

ной группы, т. е. внешний анализ проводится для оценки результативности деятельности субъекта предпринимательской деятельности, с точки зрения вложения инвестиций; оценки выгодности вложения средств; оценки надежности и маневренности при выборе потенциального партнера; условий кредитования; выполнения налоговых обязательств и т.д.

В практике финансово-экономического и финансового анализа широко используются различные виды анализа¹:

- горизонтальный анализ – сравнение данных отчетности за период, который анализируется, с предыдущим периодом;
- вертикальный анализ – определение структуры отдельных показателей отчетности;
- трендовый анализ – сравнение данных отчетности за период, который анализируется с данными за периоды, принимаемыми за базу сравнения, а также установление позитивных (негативных) тенденций;
- анализ относительных показателей – расчет соотношения разных показателей отчетности, определение взаимосвязи показателей;
- сравнительный анализ – сравнение основных показателей оценки уровня деловой активности анализируемой коммерческой организации (предприятия) с аналогичными показателями компаний отрасли как в стране, так и в пределах СНГ.

Важным вопросом организации анализа деловой активности является определение состава и последовательности выполнения отдельных этапов анализа деловой активности субъекта предпринимательской деятельности, которые по своей структуре и порядку проведения, в основном, похожие с общепринятыми этапами проведения любой аналитической работы. Для оценки уровня деловой активности целесообразно выделить следующие этапы анализа:

- разработка программы аналитической работы;
- выбор и проверка информации, необходимой для анализа;
- расчет показателей и их предыдущая оценка;
- обработка и обобщение результатов по направлениям оценки деловой активности субъекта предпринимательской деятельности;
- разработка направлений и обоснование путей повышения эффективности использования финансово-производственных ресурсов коммерческой организации (предприятия) и повышение уровня ее деловой активности.

Разработка программы аналитической работы является основой организации как внутреннего, так и внешнего анализов. Программа анализа – это собой своеобразный план анализа деловой активности. План организации аналитической работы складывается с учетом периодов времени, периодичностью и сроками проведения оценки, по которым проводится анализ уровня деловой активности, с перечнем основных вопросов, которые нуждаются в решении. Программа аналитической работы основывается на определении цели анализа, источниках информации, методике анализа и т. д. Основной целью анализа является определение уровня деловой активности, установления ведущих тенденций (негативных, позитивных) относительно уровня деловой активности, разработка необходимых направлений и путей их реализации относительно оптимизации и повышения уровня деловой активности субъектов хозяйствования.

Основные задачи анализа деловой активности:

- исследование производственно-хозяйственной ситуации, отвечающей определенному уровню деловой активности;
- оценка взаимосвязи и взаимозависимости темпов роста основных показателей деятельности коммерческой организации (предприятия);
- оценка эффективности использования производственных и финансовых ресурсов;
- изучение причин и факторов, влияющих на смену уровня деловой активности и переход из одной производственно-хозяйственной ситуации в другую;

¹ Подробнее см. Ершова С.А. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учеб. пособие / СПбГАСУ. –СПб., 2007. -155с.

- обобщение оценки состояния деловой активности с детализацией в интересах разных групп потребителей;
- определение резервов, разработка путей их реализации для повышения и стабилизации уровня деловой активности;
- подготовка, разработка и обоснование оперативных управленческих решений относительно оптимизации уровня использования ресурсов субъектов предпринимательской деятельности.

Методика анализа деловой активности субъектов предпринимательской деятельности строится на основе цели анализа и его задач. В соответствии с этим определяются источники информации, являющиеся основой, отправным пунктом анализа уровня деловой активности и обеспечения результативной деятельности субъекта предпринимательской деятельности. При осуществлении анализа деловой активности важны определение и обоснование периодов времени, выбор баз сравнения для проведения анализа, опирающегося именно на поставленные задачи. Анализ деловой активности можно проводить за разные периоды времени – месяц, квартал, полугодие, год, ряд лет. Для оценки результативности экономической деятельности субъектов предпринимательства, установления основных тенденций развития, оценки надежности, маневренности и положения на рынке важным является анализ уровня деловой активности по данным годовой отчетности за ряд лет. После определения цели, постановки задачи, определения необходимых источников информации важное место занимает выбор показателей, необходимых для анализа уровня деловой активности. Важными показателями при оценке уровня деловой активности являются показатели отдачи, где в числителе – полученные результаты (объем выпуска товарной продукции, себестоимость продукции, выручка от реализации, чистая прибыль (убыток)), а в знаменателе – соответствующие виды ресурсов по направлениям оценки деловой активности. В отдельных случаях целесообразно рассчитывать обратные показатели к перечисленным выше. При анализе вышеупомянутых показателей, в зависимости от цели анализа, целесообразно рассчитывать темпы роста, коэффициенты соотношения и т. д. Показатели и изменения по ним рассчитываются соответственно за те периоды времени, которые предусмотрены поставленной целью анализа. Расчет показателей за ряд анализируемых периодов проводится для установления основных тенденций (позитивных, негативных) относительно эффективности использования финансово-производственных ресурсов по отдельным видам, что даёт возможность установить и оценить соответствующий уровень деловой активности.

Позитивную тенденцию характеризует стойкая динамика улучшения оценочных показателей эффективности использования финансово-производственных ресурсов и соблюдения соотношения темпов роста основных показателей деятельности субъекта предпринимательской деятельности. Для неустойчивой тенденции характерно формирование стойкой динамики ухудшения состояния субъекта предпринимательской деятельности, выраженной в негативной тенденции оценочных показателей эффективности использования финансово-производственных ресурсов, являющихся свидетельством снижения уровня деловой активности.

Разные направления оценки деловой активности определяют представление об управлении большим количеством осуществляемых одновременно управленческих решений. Потому перед анализом появляется проблема их обобщения в комплексе и взаимодействии. Анализ должен показать, как влияет все количество больших и малых управленческих решений на динамику обобщающих показателей состояния деловой активности субъектов предпринимательской деятельности. Схематически содержание анализа деловой активности субъектов предпринимательской деятельности представлено на рис. 4.8.



Рис. 4.8. Содержание анализа деловой активности субъектов предпринимательской деятельности

Блок анализа, являющийся весомой составляющей механизма обеспечения результативной деятельности субъекта предпринимательской деятельности, должен иметь постоянно действующую систему наблюдений и контроля, которая бы могла оперативно оценить позитивные и негативные изменения уровня деловой активности и определить влияние разных факторов на деятельность субъекта предпринимательской деятельности. Блок мониторинга представляет собой механизм осуществления постоянного наблюдения за важными текущими результатами деятельности коммерческой организации (предприятия).

Разработанная методика анализа результатов деятельности коммерческой организации (предприятия) позволяет:

- системно и комплексно оценить эффективность использования финансово-производственных ресурсов коммерческой организации (предприятия);
- объективно, своевременно и точно определить уровень деловой активности коммерческой организации (предприятия) и определить основные тенденции относительно его изменения;
- повысить научно-экономическую обоснованность в выборе наиболее выгодных партнеров;
- повысить и проверить результативность и оптимальность возможных управленческих решений;
- провести компьютерный анализ показателей оценки уровня деловой активности и определить основные тенденции его изменения;

- разработать пути и направления их реализации относительно рационализации и повышения уровня деловой активности в условиях риска;
- способствовать функционированию механизма обеспечения результативной деятельности субъектов предпринимательской деятельности.

Управление деловой активностью является важной сферой деятельности любого субъекта рыночного хозяйства. Изменение технологии производства, выход на новые рынки, расширение или свертывание объемов выпуска продукции базируется на глубоких финансовых расчетах, на стратегии привлечения, деления и перераспределения всех ресурсов коммерческой организации (предприятия) для их высокоэффективного использования. Тенденции развития локальной и глобальной общей рыночной ситуации (изменение спроса, роста рисков при проведении операций, усиления конкуренции на традиционных рынках и завоевания новых) лежат в основе растущей роли специфических вопросов по определению и регулированию уровня деловой активности субъектов предпринимательской деятельности.

Блок оперативного управления деловой активностью должен действовать на основе комплексной стратегии, разработанной с учетом факторов внешней и внутренней среды. Учитывая что на современном этапе развития экономики предпринимательская ориентация связана больше с эффективностью деятельности, чем с экономическим ростом, необходимость разработки действенного механизма обеспечения результативной деятельности субъектов предпринимательской деятельности значительно возрастает. Этот механизм должен базироваться на тесном взаимодействии анализа, оперативного управления и контроля над формированием, делением и использованием финансово-производственных ресурсов субъекта предпринимательской деятельности. Из-за того, что блок управления является составной частью механизма обеспечения результативной деятельности субъектов предпринимательской деятельности, он занимает в ней одно из центральных мест. Следовательно, функционирование блока управления эффективностью использования финансово-производственных ресурсов даст возможность формировать высокие темпы производственного развития коммерческой организации (предприятия), обеспечивать постоянное увеличение его капитала, существенно повышать его конкурентную позицию на рынке и обеспечивать стабильное экономическое развитие в перспективе. Основная цель блока управления деловой активностью – максимальное повышение эффективности использования финансово производственных ресурсов субъекта предпринимательской деятельности в условиях повышения конкурентоспособности его продукции. Достижение основной цели блока управления деловой активностью возможно при решении взаимосвязанных задач:

1. Обеспечение постоянного повышения и оптимального соотношения темпов роста основных показателей деятельности субъекта предпринимательской деятельности при постоянном соблюдении зависимости темпов роста основных показателей, которое достигается путем формирования эффективной политики контроля, учета и оптимизации расходов производственного процесса по схеме: «ресурсы – производство – сбыт – результат (ресурсы)».

2. Обеспечение эффективного использования финансово-производственных ресурсов коммерческой организации (предприятия), которое реализуется через эффективное управление формированием и использованием производственных и финансовых ресурсов, путем их превращения за счет разных источников и оптимизации их структуры в соответствии с потребностями производства.

3. Рационализация обращения средств и поддержки постоянной платежеспособности коммерческой организации (предприятия) путем эффективного управления средствами компании в процессе их кругооборота, поддержки ликвидности его оборотных активов на уровне, что в свою очередь обеспечит постоянную платежеспособность и рациональный уровень деловой активности.

4. Обеспечение рационализации прибыли коммерческой организации (предприятия) и её безубыточной деятельности на каждом этапе развития путем эффективного управления активами компании и источниками их формирования, оптимизацией их размера и составляющих коммерческой организации (предприятия) посредством проведения эффективной амортизаци-

онной, налоговой и дивидендной политики как на уровне отдельного субъекта предпринимательской деятельности, так и на уровне государства.

5. Обеспечение минимальных рисков в деятельности коммерческой организации (предприятия) в условиях нестабильной экономики путем эффективного управления финансово-хозяйственной деятельностью компании, направленной на уменьшение вероятности нежелательных рисков ситуаций, как отдельных хозяйственных операций, так и деятельности коммерческой организации (предприятия) в целом.

Комплекс вышеперечисленных задач для достижения цели можно сформулировать в виде общей задачи; на каждом этапе своего развития коммерческая организация (предприятие) на основе рационального соотношения ожидаемых результатов (чистой прибыли, выручки (доходов) от реализации и т. д.) и минимального риска в процессе принятия управленческих решений на обеспечение результативной деятельности субъектов предпринимательства достижений высокой эффективности использования финансово-производственных ресурсов.

Рассмотрим основные функции блока управления деловой активностью (рис. 4.9).

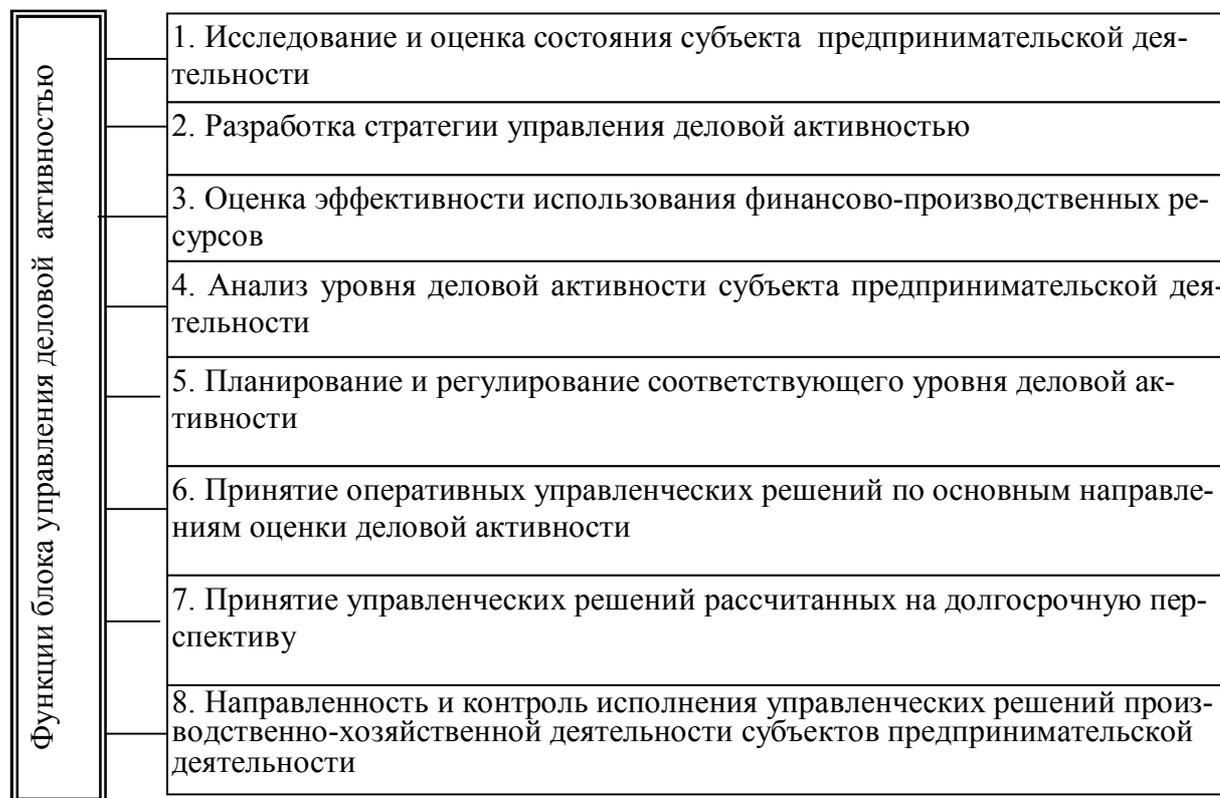


Рис. 4.9. Основные функции блока управления деловой активностью субъекта предпринимательской деятельности

Исследование и оценка состояния субъекта предпринимательской деятельности. В процессе реализации этой функции изучаются и оцениваются вопросы производственно-финансовой деятельности субъекта предпринимательской деятельности, анализируется состояние компании на момент оценки, прогнозируются основные показатели как на краткосрочную, так и на долгосрочную перспективы.

Разработка стратегии управления деловой активностью субъекта предпринимательской деятельности. Стратегия управления деловой активностью, как свидетельствуют проведенные исследования и наблюдения, должна быть тесно связана с общей стратегией деятельности субъекта предпринимательской деятельности и направлена на реализацию основной цели управления деловой активностью – повышение эффективности использования финансово-

производственных ресурсов коммерческой организации (предприятия). Под стратегией управления деловой активностью субъекта предпринимательской деятельности следует понимать формирование системы долгосрочных целей производственно-хозяйственной деятельности коммерческой организации (предприятия) и выбор наиболее оптимальных путей повышения эффективности использования её ресурсов, что в итоге повлияет на результативность деятельности субъекта предпринимательской деятельности. Система формирования стратегии управления деловой активностью по отдельным аспектам производственно-хозяйственной деятельности в рамках общей стратегии развития коммерческой организации (предприятия) представлена на рис. 4.10.



Рис. 4.10. Система формирования стратегии управления деловой активностью субъектов предпринимательской деятельности по отдельным направлениям производственно-хозяйственной деятельности

Оценка эффективности использования ресурсов субъекта предпринимательской деятельности. В процессе выполнения этой функции проводится оценка эффективности использования производственных и финансовых ресурсов; оцениваются основные показатели эффективности

использования основных средств, материальных, трудовых и финансовых ресурсов, проводится оценка безубыточности. Оценивается структура капитала и оборачиваемость активов.

Анализ уровня деловой активности субъекта предпринимательской деятельности. Для реализации этой функции проводится исследование показателей по направлениям оценки деловой активности и их предыдущая оценка; обработка и обобщение результатов анализа по направлениям оценки; разработка путей и резервов повышения эффективности использования ресурсов субъекта предпринимательской деятельности.

Планирование и регулирование соответствующего уровня деловой активности. Осуществление этой функции базируется на результатах оценки и анализа эффективности использования ресурсов субъектов предпринимательской деятельности путем разработки системы бизнес-планов по направлениям оценки и регулирования их в соответствии с изменениями в экономике коммерческой организации (предприятия).

Принятие оперативных управленческих решений по основным направлениям оценки деловой активности. В процессе реализации этой функции обосновываются предложения по осуществлению эффективного деления и использования как производственных, так и финансовых ресурсов; формируется и рассматривается система оперативных управленческих решений по этим вопросам и выбирается оптимальный вариант, отвечающей целям и задачам производственно-финансовой деятельности субъекта предпринимательской деятельности.

Принятие управленческих решений, рассчитанных на долгосрочную перспективу. Для реализации этой функции разрабатываются, рассматриваются и отбираются отдельные проекты решений по улучшению уровня деловой активности субъектов предпринимательской деятельности; анализируется их экономическая эффективность, определяется соотношение уровня их прибыльности и риска для обеспечения наиболее эффективного функционирования субъектов коммерческой организации (предприятия) с учетом эффективных закономерностей развития экономики.

Направление и контроль выполнения управленческих решений производственно-финансовой деятельности субъектов предпринимательской деятельности. Для этой функции создается и организуется система мониторинга деловой активности коммерческой организации (предприятия), осуществляются корректировки и направления прогнозов и отдельных управленческих решений с учетом изменений в экономике.

Таким образом, необходимо создать систему контроля над деятельностью коммерческой организации (предприятия) в виде механизма осуществления постоянного наблюдения и контроля за процессом использования финансово-производственных ресурсов, оказывающего весомое влияние на оптимальное соотношение темпов роста основных показателей деятельности субъекта предпринимательской деятельности. Основная цель: своевременное выявление отклонений фактических результатов деятельности коммерческой организации (предприятия) от прогнозируемых, определение нарушений в оптимальном соотношении темпов роста основных показателей деятельности компании, которое может вызывать снижение эффективности использования финансово-производственных ресурсов; выявление причин и факторов, повлекших эти изменения, и разработка предложений по соответствующей корректировке отдельных направлений производственной и финансовой деятельности для ее нормализации, повышения результативности деятельности и устойчивости компании в условиях конкуренции. Построение системы мониторинга деловой активности субъекта предпринимательской деятельности должно базироваться на основных методических принципах (рис. 4.11).

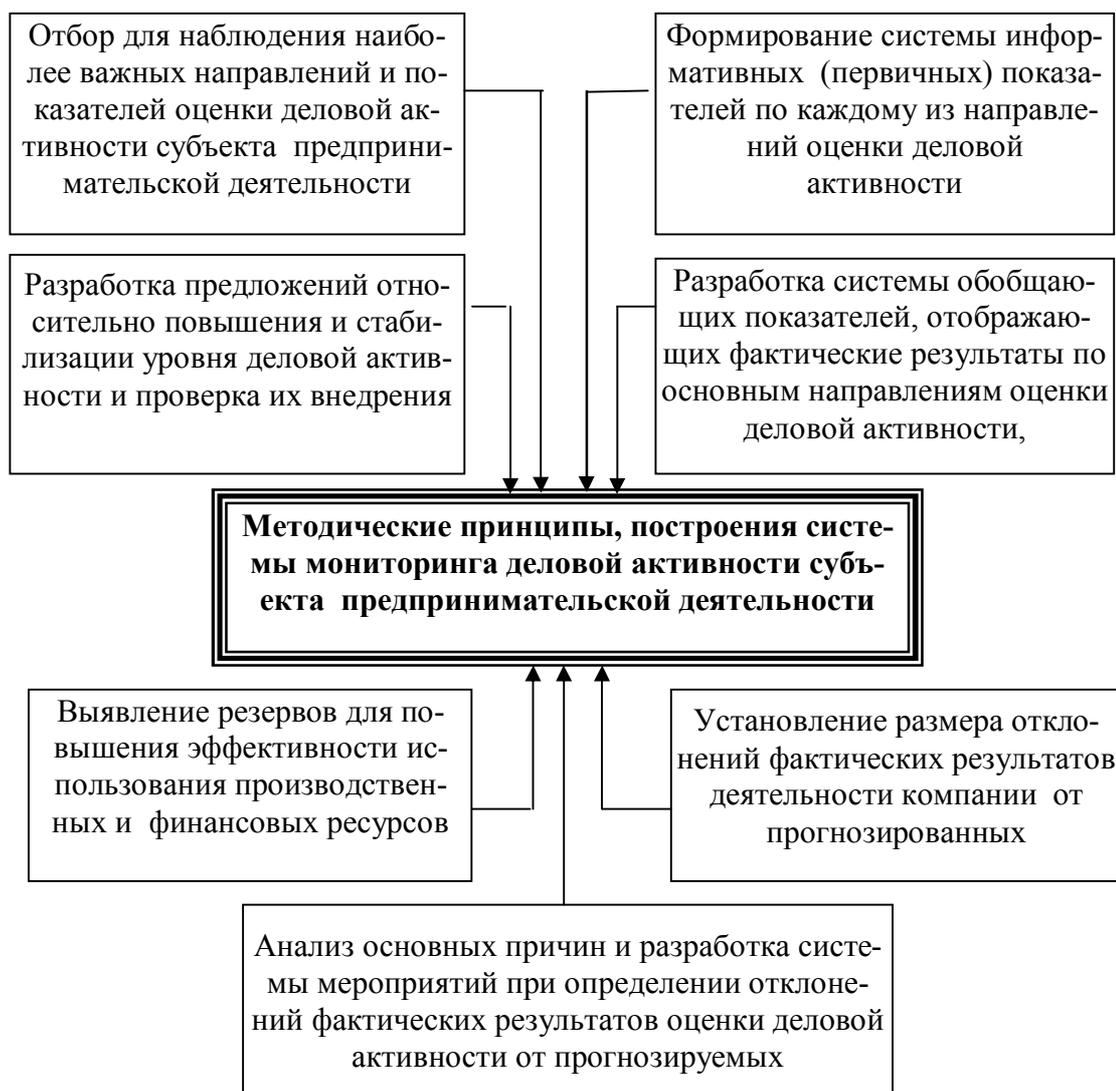


Рис. 4.11. Основные принципы и последовательность построения системы мониторинга деловой активности субъекта предпринимательской деятельности

Выбор для наблюдения наиболее важных направлений и показателей оценки деловой активности субъекта предпринимательской деятельности. Реализация этого направления базируется на стратегии оценки деловой активности и показателях, характеризующих основные направления ее оценки. В первую очередь наблюдение должно осуществляться за темпами роста и соотношением основных показателей, характеризующих деятельность коммерческой организации (предприятия), а также за использованием финансово-производственных ресурсов.

Формирование системы информативных показателей по каждому направлению оценки деловой активности. Система опирается на данные учета и статистики, составляя первичную базу, необходимую для расчета отдельных аналитических показателей. Примерный перечень первичных показателей, используемых в мониторинге деловой активности, приведен в табл. 3.5.

Разработка системы обобщающих показателей, отражающих фактические результаты по основным направлениями оценки деловой активности. Система фактических оценочных показателей строится на первичной информационной базе и отвечает основным стратегическим направлениям оценки деловой активности. Перечень обобщающих оценочных показателей, рекомендуемый для включения в мониторинг деловой активности субъектов предпринимательской деятельности, приведен в табл. 3.6.

Установление размера отклонений фактических результатов деятельности коммерческой организации (предприятия) от прогнозируемых. Размеры отклонений рассчитываются по показателям всех направлений оценки деловой активности в абсолютном и относительном выражениях.

Анализ основных причин и разработка системы мероприятий при установлении отклонений фактических результатов оценки деловой активности от прогнозируемых. В процессе такого анализа, прежде всего, изучаются те показатели, по которым наблюдается значительное отклонение в ту или другую сторону, и анализируются основные причины, вызвавшие такие изменения показателей. После анализа причин разрабатывается система мероприятий по их улучшению.

Выявление резервов для повышения эффективности использования производственных и финансовых ресурсов. Резервы необходимо исследовать с учетом использования производственных ресурсов: основных средств, материальных, трудовых ресурсов и финансовых – собственных ресурсов, заемных и резервной суммы ресурсов.

Разработка предложений по повышению и стабилизации уровня деловой активности. Процесс разработки предложений направлен, прежде всего, на корректировку системы основных базовых показателей, позволяющих дать более объективную характеристику эффективности использования финансово-производственных ресурсов коммерческой организации (предприятия) и оценить их уровень деловой активности.

Предложенная система мониторинга, тесно переплетающаяся с системой управления, при функционировании в механизме обеспечения результативной деятельности субъектов предпринимательской деятельности должна быть гибкой и корректироваться в зависимости от изменений направлений оценки деловой активности, что позволяет активно реагировать на любые отклонения от общей стратегии управления деловой активностью.

Рассмотрим основные направления действия системы управления деловой активностью субъекта хозяйствования (рис. 4.12).

Управление оптимальным соотношением основных показателей является достижением оптимального соотношения темпов роста себестоимости, выручки от реализации и чистой прибыли. Причем, особое внимание в процессе управления необходимо уделить важной зависимости (темпы роста себестоимости должны быть ниже или равняться 100 %, темпы роста выручки от реализации – выше, чем темпы роста себестоимости, темпы роста чистой прибыли выше, чем темпы роста выручки от реализации), которая:

- улучшает результативность деятельности коммерческой организации (предприятия);
- использует ресурсы коммерческой организации (предприятия) более эффективно (вырастает отдача и ускоряется оборотность);
- снижает затраты на производство продукции, и увеличилась прибыль.

Управление использованием основных средств – это обеспечение эффективного использования основных средств коммерческой организации (предприятия). В процессе управления проводится анализ эффективности использования отдельных видов основных средств, определяется потребность в их ремонте, а также замены в связи с физическим и моральным износом, формируется система мероприятий по повышению фондоотдачи действующих основных средств как в целом, так и их активной части.

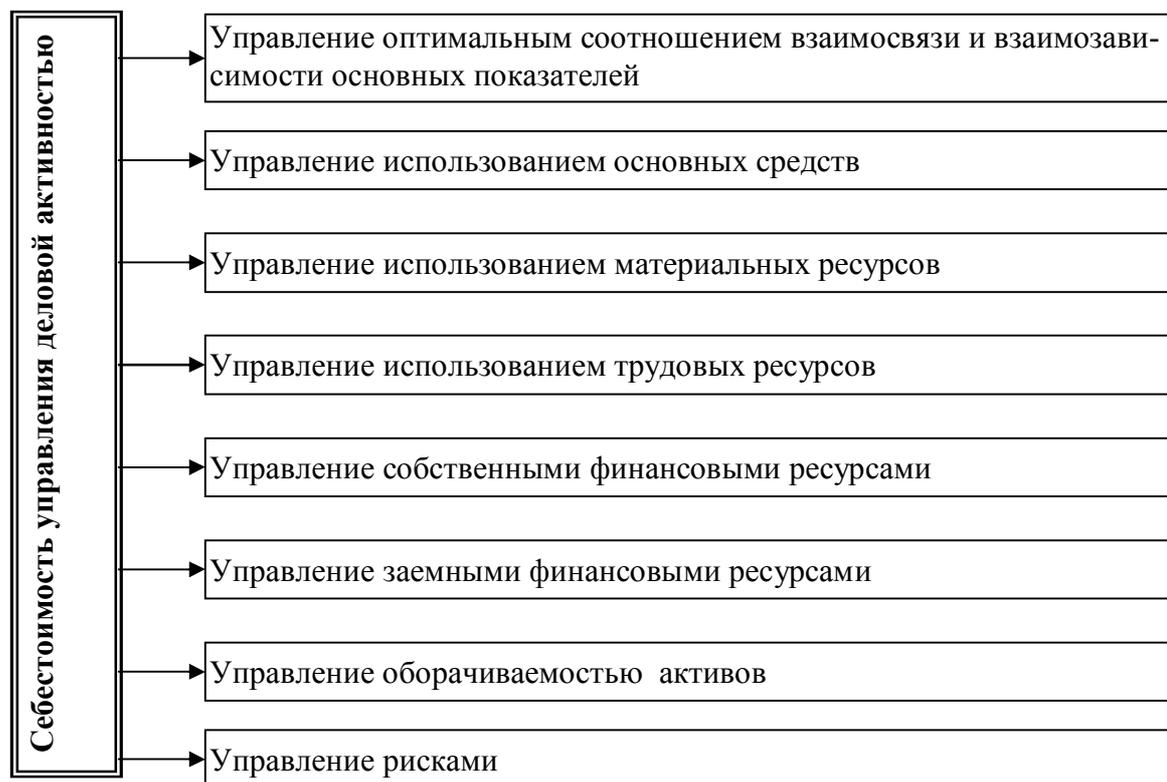


Рис. 4.12. Основные направления действия системы управления деловой активностью субъекта предпринимательской деятельности

Управление использованием материальных ресурсов – это анализ и прогнозирование оптимальной потребности в материальных ресурсах; повышение эффективности использования материальных ресурсов по нормам расходов основных материалов и показателям эффективности использования материальных ресурсов; увеличение показателей материалоотдачи.

Управление использованием трудовых ресурсов – это анализ показателей, характеризующих эффективность использования трудовых ресурсов. Значительное внимание в процессе управления уделяется анализу текучести кадров и эффективности использования рабочего времени, основанная на изучении позитивных и негативных последствий как для работника, так и для коммерческой организации (предприятия) в целом.

Управление собственными финансовыми ресурсами – это определение потребности в собственных финансовых ресурсах для осуществления результативной деятельности субъекта предпринимательской деятельности, являющееся характеристикой его стабильности на долгосрочную перспективу. Большой интерес вызывает изучение и анализ потребности в собственных финансовых ресурсах и формирования структуры собственного капитала, который обеспечит достаточную финансовую устойчивость во время развития субъекта предпринимательской деятельности. Особенное внимание уделяется рационализации прибыли, которая используется на производственное развитие.

Управление заемными финансовыми ресурсами – это определение общей потребности в заемных финансовых ресурсах, оптимизация соотношения долгосрочных и текущих обязательств, а также собственных и заемных финансовых ресурсов и перегруппировка их в зависимости от потребностей производства.

Управление оборачиваемостью активов – это определение оптимального количества оборота ресурсов коммерческой организации (предприятия) путем их преобразования, обеспечения ускорения обращения отдельных видов этих активов, материальных ценностей, денежных активов, дебиторской задолженности, повышения эффективности комплексного использования оборотных активов. Особенное внимание в процессе управления оборотными активами необходимо уделять выбору форм и источников их финансирования.

Управление рисками – это оценка степени риска, нуждающейся в идентификации проблемных ситуаций, приводящих к экономическому упадку коммерческой организации (предприятия). Возникает необходимость формирования системы мероприятий, предполагающую оперативную деятельность по профилактике и минимизации отдельных рисков, а также их внутреннее и внешнее страхование¹. В процессе оценки рисков и их неблагоприятных последствий особое внимание следует уделять разработке системы мероприятий по повышению уровня деловой активности субъекта предпринимательской деятельности, выделяя при этом ведущие направления и пути их реализации. Подсистема управления риском в общей системе управления деловой активностью субъекта предпринимательской деятельности обеспечивает его рациональную производственно-хозяйственную деятельность и способствует повышению эффективности использования финансово-производственных ресурсов коммерческой организации (предприятия).

4.4. Особенности анализа показателей отчетности деятельности субъектов предпринимательства в условиях инфляции¹

В экономическом анализе подавляющее большинство объектов анализа имеет стоимостную оценку. Рыночные преобразования, высокие темпы инфляции наложили свой отпечаток на методику проведения оценки и экономического анализа уровня деловой активности субъектов предпринимательской деятельности. В условиях инфляции цены непрерывно растут и в соответствии с видом инфляции разными темпами и существенно влияют на экономические показатели деятельности субъектов предпринимательства. Напомним наиболее распространенные виды инфляции: *ползучая* (колебание цен происходит в пределах 5–13 % на год), *галопирующая* (темпы роста цен составляют около 100 % на год) и *гиперинфляция* (темпы роста цен составляют 100 % и больше на год). В условиях инфляции анализ данных отчетности экономической деятельности коммерческих организаций (предприятий) дает недостоверные оценки. Основные особенности анализа показателей отчетности деятельности субъектов предпринимательства в условиях инфляции.

- отчетные стоимостные показатели (объем промышленной продукции, себестоимость реализованной продукции) и другие характеристики коммерческой деятельности субъектов предпринимательства не могут использоваться в анализе без их предыдущего пересчета;
- нецелесообразно изучать аналитические показатели в условиях инфляции с точки зрения их абсолютных изменений, из-за их несопоставимости желательно использовать лишь их относительные изменения через коэффициенты и темпы роста;
- инфляционные изменения имеют различный уровень влияния на разные виды ресурсов, что создает определенные трудности в процессе прогнозирования уровня деловой активности;
- инфляционные изменения показателей экономической деятельности субъектов предпринимательства не регламентируются ПБУ и соответственно не находят документального отражения в бухгалтерском учете.

Все это создает определенные трудности при проведении оценки и анализа уровня деловой активности субъекта предпринимательской деятельности. При проведении анализа в случае использования отдельных показателей таких, как объем промышленной продукции (работ, услуг), себестоимость реализованной продукции, выручка от реализации, возникает необходимость их коррекции в соответствии с темпами инфляции. Существуют разные взгляды относительно анализа показателей, формирующихся под воздействием инфляционных изменений. Некоторые ученые считают, что пересчитывать отдельные показатели необходимо лишь при гиперинфляции. Значительная часть экономистов придерживается пересчета показателей условиях значительной инфляции (галопирующая, гиперинфляция). Большинство ученых предлагает при низ-

¹ При участии д.е.н. доц. В.В. Лукьяновой (Хмельницкий национальный университет)

кой (ползучей) инфляции экономические показатели не пересчитывать, но анализ уровня деловой активности по основным показателям необходимо проводить с учетом инфляционных изменений, чтобы принимать своевременные оперативные управленческие решения, направленные на оптимизацию ее уровня. Необходимо отметить, что при оценке и анализе уровня деловой активности можно проводить коррективы отдельных экономических показателей соответственно как к изменению цен на собственную продукцию, так и к общим темпам инфляции в стране. Целесообразно для оценки уровня деловой активности проводить пересчет 1, 2–3, 7-го показателей, а именно: объема промышленной продукции (работ, услуг) и выручки от реализации продукции на основе изменения цен на продукцию, а также материальных затрат и себестоимости (в части материальных затрат, поскольку они занимают в среднем 50–80 %), в соответствии с общими темпами инфляции в стране.

При оценке уровня деловой активности по показателям отдачи всех видов финансово-производственных ресурсов необходим пересчет показателей объема выпуска продукции, выручки от реализации, себестоимости для использования их при расчете показателей эффективности использования основных средств, материальных, трудовых, финансовых ресурсов.

Для приведения показателей объема выпуска продукции (работ, услуг) и выручки от реализации продукции субъектов предпринимательской деятельности в сопоставимый вид целесообразно использовать индекс цен на продукцию, полученный как отношение индекса действующих и сравнительных цен на продукцию по анализируемым компаниям (табл. 4.3).

Использование в предложенной методике индексов цен на продукцию даст возможность пересчитать объемы выпуска продукции и выручки от реализации за 2005–2007 г. в ценах сравнения (2004 г.). Пересчет определенных показателей осуществляется следующим образом: объем в 2007 г. делится на произведение индексов цен на продукцию I (табл. 4.4):

$$V_{07/04} = \frac{V_{07}}{I_{05/04} \cdot I_{06/05} \cdot I_{07/06}} \quad (4.13)$$

$$B_{07/04} = \frac{B_{07}}{I_{05/04} \cdot I_{06/05} \cdot I_{07/06}} \quad (4.14)$$

Таблица 4.3

Динамика индексов действующих и сравнительных цен на продукцию (Украина)

Название предприятия	Индекс действующих цен на продукцию			Индекс сравненных цен на продукцию			Индекс цен на продукцию		
	1998	1999	2000	1998	1999	2000	1998	1999	2000
Предприятие №1	0,890	1,151	1,344	0,860	0,928	1,395	1,035	1,240	0,963
Предприятие №2	2,062	1,328	1,281	1,152	1,264	1,122	1,790	1,051	1,142
Предприятие №3	1,240	1,207	0,747	1,309	1,005	1,010	0,947	1,201	0,739
Предприятие №4	1,026	1,892	2,153	1,492	1,590	2,100	0,688	1,899	1,025
Предприятие №5	0,802	1,367	1,603	1,076	1,134	1,241	0,745	1,205	1,292
Предприятие №6	0,965	0,986	1,442	0,906	0,889	1,293	1,066	1,109	1,115
Предприятие №7	1,147	0,900	1,289	0,895	0,981	1,212	1,282	0,917	1,064
Предприятие №8	1,037	1,610	0,614	1,187	1,004	0,618	0,874	1,604	0,994
Предприятие №9	0,579	1,514	1,399	1,046	1,258	1,930	0,554	1,202	0,725
Предприятие №10	1,468	1,169	1,022	1,282	1,146	0,684	1,145	1,019	1,494
Предприятие №11	0,720	2,068	1,070	1,372	1,795	1,002	0,524	1,152	1,068

Таблица 4.4

Цепные индексы относительно пересчета объема выпуска продукции (работ, услуг) и выручки от реализации продукции (Украина)

Название предприятия	2004	2005	2006	2007
1	2	3	4	5
Предприятие №1	1	1,035	1,283	1,236
Предприятие №2	1	1,790	1,881	2,148
Предприятие №3	1	0,947	1,137	0,840
Предприятие №4	1	0,688	1,307	1,346
Предприятие №5	1	0,745	0,898	1,160
Предприятие №6	1	1,066	1,182	1,317
Предприятие №7	1	1,282	1,176	1,251
Предприятие №8	1	0,874	1,402	1,393
Предприятие №9	1	0,554	0,665	0,483
Предприятие №10	1	1,145	1,167	1,743
Предприятие №11	1	0,524	0,604	0,645

Показатели объема выпуска продукции и выручка от реализации за 2006 г. делятся на произведение соответствующих индексов (табл. 4.4):

$$V_{06/04} = \frac{V_{06}}{I_{05/04} \cdot I_{06/05}} \quad (4.15)$$

$$B_{06/04} = \frac{B_{06}}{I_{05/04} \cdot I_{06/05}} \quad (4.16)$$

Показатели объема выпуска продукции и выручка от реализации за 2005 г. делятся на соответствующий индекс цен на продукцию (табл. 4.4):

$$V_{05/04} = \frac{V_{05}}{I_{05/04}} \quad (4.17)$$

$$B_{05/04} = \frac{B_{05}}{I_{05/04}} \quad (4.18)$$

Как уже отмечалось, себестоимость реализованной продукции в части материальных затрат и сами материальные затраты целесообразно пересчитывать в соответствии с общим индексом инфляции в стране. Использование в предложенной методике общих индексов цен даст возможность перечислить себестоимость реализованной продукции и материальные ресурсы за 2005–2007 г. в цены в 2004 г.

Использование в предложенной методике общих индексов цен даст возможность пересчитать себестоимость с реализованной продукции и материальные ресурсы за 2005–2007г. в цены в 2004 г. Перечисление определенных показателей осуществляется следующим образом: себестоимость реализованной продукции (в части материальных затрат) рассчитывается как себестоимость анализируемого периода минус материальные затраты соответствующего периода и

добавляются материальные затраты, перечисленные в соответствии с общим индексом инфляции по Украине. Материальные ресурсы MP (материальные затраты на реализованную продукцию) в 2007 г. необходимо разделить на произведение цепных индексов цен в Украине (табл. 4.5):

$$MP_{07/04} = \frac{MP_{07}}{I_{05/04} \cdot I_{06/05} \cdot I_{07/06}} \quad (4.19)$$

$$C_{07/04} = C_{07} - MP_{07} + MP_{07/04} \quad (4.20)$$

Показатели себестоимости продукции и материальные затраты за 2006 г. рассчитываются по аналогичной методике, но используется при этом произведение соответствующих цепных индексов цен в Украине:

$$MP_{06/04} = \frac{MP_{06}}{I_{05/04} \cdot I_{06/05}} \quad (4.21)$$

Таблица 4.5

Индексы инфляции в Украине				
Показатели	2004	2005	2006	2007
Общие индексы инфляции	1,090	1,135	1,091	1,128
Цепные (расчетные) индексы инфляции к уровню в 2004 г.	1	1,135	1,238	1,397

$$C_{06/04} = C_{06} - MP_{06} + MP_{06/04} \quad (4.22)$$

Показатели себестоимости продукции и материальные затраты за 2005 г. рассчитываются аналогично, но используется при этом произведение соответствующих цепных индексов цен в Украине (см. табл. 4.5):

$$MP_{05/04} = \frac{MP_{05}}{I_{05/04}} \quad (4.23)$$

$$C_{05/04} = C_{05} - MP_{05} + MP_{05/04} \quad (4.24)$$

Определенные таким способом показатели объема выпуска продукции, себестоимости реализованной продукции, материальные затраты на реализованную продукцию могут использоваться в аналитических целях для оценки уровня деловой активности, а именно определения показателей отдачи, затратоотдачи, доходоотдачи, прибыльности и оборачиваемости всех видов финансово-производственных ресурсов и установления основных тенденций их изменений за анализируемый период (ряд лет, сравнительно с базовым периодом).

Что касается отдельных показателей актива и пассива баланса (см. табл. 3.5, показатели 10–19), используемых в расчетах для оценки уровня деловой активности, то целесообразным явля-

ется расчет средних показателей за отчетный период и расчет соответствующих темпов роста средних показателей к принятым базам сравнения. Это даст возможность анализировать динамику отдачи, затратоотдачи, доходности, прибыльности финансовых ресурсов в целом и по их основным составляющим. Необходимо отметить, что конечный результат является многогранным и отражает результаты, полученные от основной, финансовой, инвестиционной и других видов деятельности субъекта предпринимательства, представляет концентрацию инфляционных изменений в показателях отчетности. При оценке уровня деловой активности и анализа ее показателей, эффективности использования основных средств целесообразно использовать среднегодовую стоимость как всех основных средств, так и среднегодовую стоимость их активной части (машин и оборудования).

Применение пересчета отдельных показателей оценки и анализа уровня деловой активности предусматривает расчет динамики основных показателей отдачи, затратоотдачи, доходности, прибыльности и оборачиваемости по всем составляющим финансово-производственных ресурсов в стране, регионах и отраслях.

В условиях нестабильности и неопределенности растет количество убыточных коммерческих организаций (предприятий) или компаний с нестабильными тенденциями финансовых показателей. В этих коммерческих организациях показатели финансовых результатов могут иметь отрицательные значения в течение нескольких периодов. Одновременно можно наблюдать изменения знака этих показателей, т. е. прибыль может оказаться убытками и наоборот. К показателям оценки финансовых результатов принадлежат: валовая прибыль (убытки), операционная прибыль (убытки), прибыль (убытки) от другой деятельности и чистая прибыль (убытки) коммерческой организации (предприятия). В то же время для некоторых субъектов предпринимательской деятельности, которые длительный период времени получают убытки и списывают их на уменьшение уставного фонда, можно наблюдать, что первый раздел пассива баланса («собственный капитал») также получает отрицательное значение.

В соответствии с теорией расчета статистических показателей принято не определять производные расчетные показатели для отрицательных значений (например, рентабельность), темпы роста и темпы прироста этих отрицательных показателей. Такое положение приводит к невозможности решения следующих задач:

- сравнение показателей с противоположными значениями и отрицательных показателей;
- построение тенденции развития и изменения показателей;
- прогнозирование значений показателей на перспективу.

В то же время нельзя не согласиться, что уменьшение убытков в течение нескольких периодов говорит об определенном улучшении работы коммерческой организации (предприятия) и наоборот. Также позитивной тенденцией является изменение убытков на прибыль. Решение поставленных задач требует потребности в расчете отрицательных показателей оценки финансовых результатов, а также темпов их роста. Разные уровни деятельности, характерные для различных коммерческих организаций (предприятий) или видов экономической деятельности в одной компании, приводят к тому, что сравнивать их абсолютные значения невозможно. Рассмотрим пример 1 (табл. 4.6 и рис. 4.13).

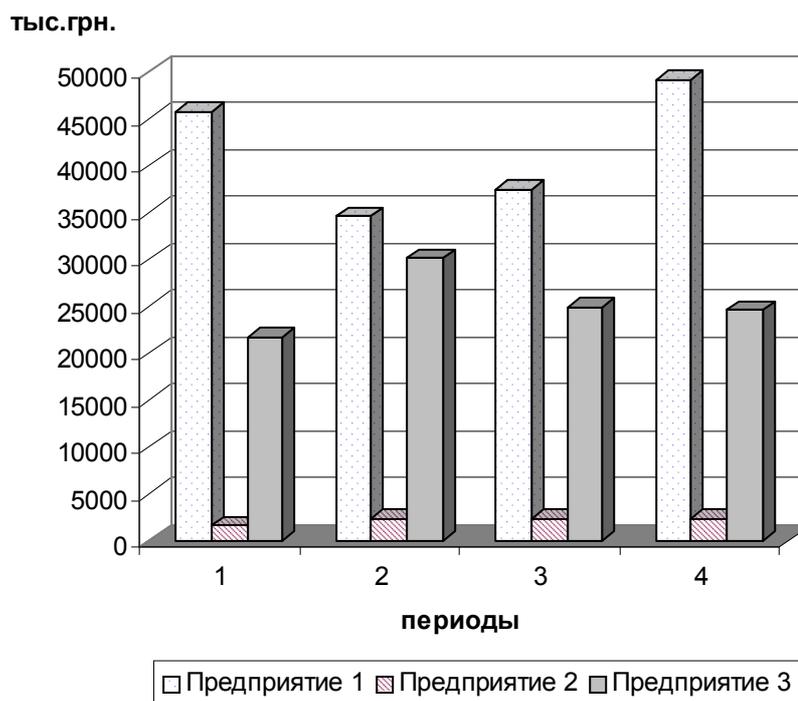


Рис. 4.13. Динамика дохода (выручки) от реализации продукции (работ, услуг)

Таблица 4.6

Показатели деятельности украинских предприятий (в тыс. грн.)

№	Показатель	Периоды			
		1	2	3	4
Предприятие 1					
1	Объем промышленной продукции (работ, услуг) в сравнительных ценах на 01.01.2004 г.	35196	30281	28114	39225
2	Себестоимость продукции (работ, услуг)	40663	40688	28953	26149
3	Доход (выручка) от реализации продукции (работ, услуг)	45708	34520	37386	49145
4	Конечный финансовый результат деятельности субъекта хозяйствования (чистая прибыль(+), чистый убыток(-))	-213	-2578	-84	564
Предприятие 2					
1	Объем промышленной продукции (работ, услуг) в сравнительных ценах на 01.01.2004 г.	1427	1639	2072	2324
2	Себестоимость продукции (работ, услуг)	2247	3723	5171	3094
3	Доход (выручка) от реализации продукции (работ, услуг)	1584	2304	2306	2309
4	Конечный финансовый результат деятельности субъекта хозяйствования (чистая прибыль(+), чистый убыток(-))	-1081	-1372	-1417	-1556
Предприятие 3					
1	Объем промышленной продукции (работ, услуг) в сравнительных ценах на 01.01.2004 г.	17384	22754	22872	23111
2	Себестоимость продукции (работ, услуг)	17856	28321	18673	11535
3	Доход (выручка) от реализации продукции (работ, услуг)	21712	30109	24892	24583

4	Конечный финансовый результат деятельности субъекта хозяйствования (чистая прибыль(+), чистый убыток(-))	-1672	-5399	-2737	-821
---	--	-------	-------	-------	------

Такая ситуация вызывает потребность в расчете относительных показателей (темпов роста) и их использования для последующей оценки и сравнения, определения основных тенденций в прогнозировании на будущее (рис. 4.14, табл. 4.7).

Таблица 4.7

Показатели динамики деятельности предприятий

№	Показатель	Темпы роста			
		1	2	3	4
Предприятие 1					
1	Объем промышленной продукции (работ, услуг) в сравнительных ценах на 01.01.2004 г.	1,0000	0,8604	0,7988	1,1145
2	Себестоимость продукции (работ, услуг)	1,0000	1,0006	0,7120	0,6431
3	Доход (выручка) от реализации продукции (работ, услуг)	1,0000	0,7552	0,8179	1,0752
4	Конечный финансовый результат деятельности субъекта хозяйствования (чистая прибыль(+), чистый убыток(-))	-1,0000	-12,1033	-0,3944	2,6479
Предприятие 2					
1	Объем промышленной продукции (работ, услуг) в сравнительных ценах на 01.01.2004 г.	1,0000	1,1486	1,4520	1,6286
2	Себестоимость продукции (работ, услуг)	1,0000	1,6569	2,3013	1,3769
3	Доход (выручка) от реализации продукции (работ, услуг)	1,0000	1,4545	1,4558	1,4577
4	Конечный финансовый результат деятельности субъекта хозяйствования (чистая прибыль(+), чистый убыток(-))	-1,0000	-1,2692	-1,3108	-1,4394
Предприятие 3					
1	Объем промышленной продукции (работ, услуг) в сравнительных ценах на 01.01.2004 г.	1,0000	1,3089	1,3157	1,3294
2	Себестоимость продукции (работ, услуг)	1,0000	1,5861	1,0458	0,6460
3	Доход (выручка) от реализации продукции (работ, услуг)	1,0000	1,3867	1,1465	1,1322
4	Конечный финансовый результат деятельности субъекта хозяйствования (чистая прибыль(+), чистый убыток(-))	-1,0000	-3,2291	-1,6370	-0,4910

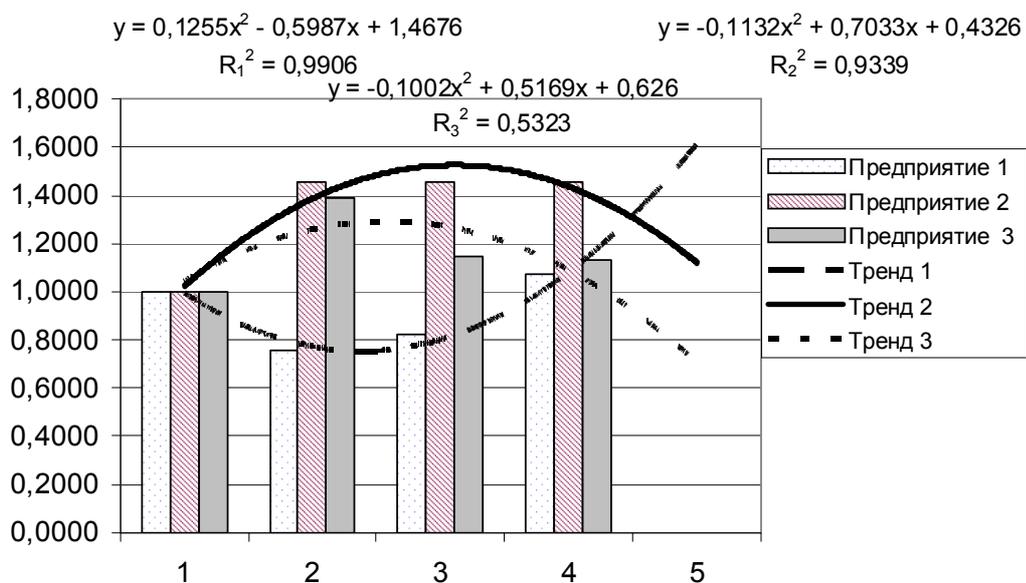


Рис.4.14. Темпы роста финансовых результатов предприятия

Поэтому предлагается использовать один из двух вариантов расчета темпов роста для отрицательных показателей.

Рассмотрим возможные ситуации изменения значения показателя и соответствующие расчеты темпов роста для обеих вариантов на примере данных предприятия № 1. Для примера проведем расчет базисных темпов роста, так как они дают возможность определить тенденцию развития и осуществить прогнозирование. Для определения цепных темпов роста можно использовать аналогичные формулы, изменяя только знаменатель:

1.1. Если значения показателя за два периода (базовый и анализируемый) отрицательны ($\Pi_0 < 0$ и $\Pi_i < 0$), то при $\Pi_0 > \Pi_i$ происходит увеличение убытков, т. е. положение предприятия ухудшается. Показать отрицательное (негативное) значение и в то же время негативную тенденцию можно, используя формулу

$$T_i = \frac{\Pi_i}{|\Pi_0|}, \quad (4.25)$$

где T_i – темп роста; Π_0 , Π_i – соответственно значение показателя в базисном и анализируемом периоде.

Использование модуля в знаменателе дает возможность:

- показать, что данные показатели отрицательные;
- в дальнейшем сравнить их с положительными темпами роста.

Рассмотрим второй период по данным первого предприятия: $\Pi_0 = -213$ тыс. грн.; $\Pi_i = -2578$ тыс. грн. Убытки увеличились на 2365 тыс. грн. и соответственно темп роста равняется

$$T_3 = \frac{-2578}{|-213|} = -12,1033$$

Анализируя отрицательные числа, следует отметить, что чем меньше по модулю значения отрицательного числа, тем оно является большим по абсолютной величине, что наблюдается

при определении темпа роста для второго периода (сравнительно с базовым убытки выросли больше, чем в 12 раз).

Аналогичные расчеты проведем за соответствующий период, используя данные предприятия № 2 (табл. 4.6). $\Pi_0 = -1081$ тыс. грн.; $\Pi_i = -1372$ тыс. грн. Убытки увеличились лишь на 291 тыс. грн. и соответственно темп роста составляет:

$$T_3 = \frac{-1372}{|-1081|} = -1,2692$$

По проведенным расчетам можно констатировать незначительное увеличение убытков – в 1,3 раза.

1.2. Если значения показателя за два периода (базовый и анализируемый) отрицательны ($\Pi_0 < 0$ и $\Pi_i < 0$), то при $\Pi_0 < \Pi_i$ происходит уменьшение убытков, т. е. положение предприятия улучшается. Показать отрицательное (негативное) значение и в то же время позитивную тенденцию улучшения можно также, используя (4.25).

Рассмотрим третий период по данным предприятия № 1: $\Pi_0 = -213$ тыс. грн.; $\Pi_i = -84$ тыс. грн. Убытки снизились на 129 тыс. грн. и соответственно темп роста равняется

$$T_3 = \frac{-83}{|-213|} = -0,3944$$

При определении темпа роста для третьего периода, когда по сравнению с базовыми убытки снизились почти в три раза. Проведем аналогичные расчеты по данным третьего предприятия (см. табл. 3.5; периоды 1 и 4). $\Pi_0 = -1672$ тыс. грн.; $\Pi_i = -821$ тыс. грн. Убытки снизились на 851 тыс. грн., что составляет больше 50 % базового значения. Полученный темп роста составляет

$$T_3 = \frac{-821}{|-1672|} = -0,4910$$

1.3. Если значения показателя за два периода (базовый и анализируемый) имеют разные значения ($\Pi_0 < 0$ и $\Pi_i > 0$), то это свидетельствует, что убытки на предприятии сменились на прибыль. Для расчета темпа роста также можно использовать (4.25).

Рассмотрим четвертый период по данным предприятия № 1: $\Pi_0 = -213$ тыс. грн.; $\Pi_i = 564$ тыс. грн. Убытки стали прибылью и общий прирост показателя составил 777 тыс. грн. соответственно темп роста равняется

$$T_3 = \frac{564}{|-213|} = 2,6479$$

Предложенный расчет показывает, что значение показателя выросло в соответствии с нулевым уровнем в 2,65 раза по сравнению с базовыми убытками, которые составляют 213 тыс. грн.

1.4. Если показатели за два периода (базовый и анализируемый) имеют разные значения ($\Pi_0 > 0$ и $\Pi_i < 0$), то это свидетельствует, что прибыль на предприятии изменилась на убытки. Для расчета темпа роста также можно использовать формулу 3.25. Рассмотрим для примера такие

данные: $\Pi_0 = 213$ тыс. грн.; $\Pi_i = -564$ тыс. грн. Прибыль стала убытком и общее падение показателя составляет 777 тыс. грн. соответственно темп роста равняется

$$T = \frac{-564}{|213|} = -2,6479$$

Проведенный расчет показывает, что значение показателя снизилось в соответствии с нулевым уровнем в 2,65 раза по сравнению с базовой прибылью, которая составляла 213 тыс. грн. Одновременно можно отметить, что использование в знаменателе формулы расчета темпа роста математического действия «модуль числа» не повлияет на величину данного показателя, определенного по положительным величинам, так как при $\Pi_0 > 0$ $|\Pi_0| = \Pi_0$. Это свидетельствует об универсальности формулы (3.25) и возможности ее использования для расчета темпов роста любых показателей с разными тенденциями их изменения. Важно отметить, что рассмотренную формулу можно использовать для расчета как базовых, так и цепных темпов роста. При необходимости, которая предопределена целью анализа, можно рассчитать и соответствующие темпы прироста, путем вычитания от полученных темпов роста единицы или 100 %.

4.5. Ранжирование субъектов предпринимательской деятельности по уровням деловой активности

Система предложенных показателей создает объективные условия формирования процесса компьютерной оценки уровня деловой активности субъектов предпринимательской деятельности. Этапы построения процесса компьютерной оценки отвечают общепринятым стадиям разработки технического проекта автоматизированных систем. Основной целью ранжирования является оценка эффективности использования финансово-производственных ресурсов по их составляющим и определение соответствующего уровня деловой активности путем исследования ведущих тенденций темпов роста основных экономических показателей на основе столбиковых диаграмм с построенными линиями тренда.

Для исследования и оценки уровня деловой активности субъектов хозяйствования избраны предприятия машиностроительной промышленности Хмельницкой области (Украина). С внедрением с 1 января 2001 г. статуса конфиденциальности для получения первичной статистической информации от респондентов названия избранных предприятий закодированы. В процессе исследований было изучено 25 % предприятий (11 из 44 предприятий). Нужно заметить, что первоочередным критерием выбора предприятий была география отрасли, а именно: машиностроительные предприятия расположены по всей территории Хмельницкой области. Следующим критерием был финансовый результат, причем были выбраны предприятия с разными тенденциями относительно финансовых результатов, а именно:

- прибыльные предприятия с тенденцией роста прибыли за анализируемый период;
- убыточные предприятия с тенденцией роста убытков за анализируемый период;
- предприятия с неустойчивым финансовым результатом за анализируемый период (прибыль (+), убыток (-)).

Группировка предприятий по разным тенденциям финансовых результатов отражена в табл. 4.8.

Характеристика финансовых результатов предприятий по их тенденциям

Название предприятия	Финансовые результаты и их тенденции		
	Прибыльные	Убыточные	Неустойчивый финансовый результат
Предприятие №1			Неустойчивая тенденция к улучшению
Предприятие №2		Стойкая тенденция к ухудшению	
Предприятие №3		Неустойчивая тенденция к улучшению	
Предприятие №4		Стойкая тенденция к ухудшению	
Предприятие №5	Стойкая тенденция к улучшению		
Предприятие №6			Неустойчивая тенденция к улучшению
Предприятие №7		Стойкая тенденция к улучшению	
Предприятие №8		Стойкая тенденция к улучшению	
Предприятие №9		Неустойчивая тенденция к ухудшению	
Предприятие №10		Неустойчивая тенденция к улучшению	
Предприятие №11		Стойкая тенденция к ухудшению	

Основными критериями выбора предприятий и ограничения по каждому из них являются:

- структура расходов с точки зрения удельного веса материальных расходов в себестоимости продукции (35–50 %);
- основных фондов с точки зрения удельного веса активной части фондов в их общей стоимости (35–50 %);
- работающих с точки зрения удельного веса рабочих в среднеучетной численности работающих (65–90 %);
- активов предприятия с точки зрения удельного веса оборотных активов в их общей сумме (15–45 %);
- пассивов предприятия с точки зрения удельного веса собственного капитала в общей сумме пассивов (65–95 %);
- соотношение дебиторской и кредиторской задолженностей (< 1);
- удельный вес дебиторской задолженности в общей сумме активов предприятия (5–20 %);
- удельный вес кредиторской задолженности в общей сумме пассива (5–25 %).

При выборе и обосновании предприятий допускается отклонение от установленных интервалов по предложенным критериям в пределах 10 %. В условиях нестабильной экономики при выборе предприятий для оценки уровня деловой активности выбраны предприятия, отвечающие за 80 % критериев из предложенных, а именно: 7 из 9 предложенных допускаются и считаются нормальными. Основные характеристики по выбранным предприятиям предоставлены в табл. 4.9.

Основные характеристики предприятий по выдвинутым критериям

Название предприятия	Структура расходов %	Структура основных фондов %	Структура работающих %	Структура активов %	Структура пассивов %	Соотношение дебиторской и кредиторской задолженности	Удельный вес активных финансовых ресурсов в общей сумме собственных финансовых ресурсов %	Удельный вес дебиторской задолженности в активах %	Удельный вес кредиторской задолженности в пассивах %
Предприятие №1	82,8	36,9	88,4	41,3	71,2	0,582	17,7	16,7	28,6
Предприятие №2	36,3	38,4	63,5	15,5	94,3	2,406	6,5	8,5	3,7
Предприятие №3	45,7	38,9	94,2	20,2	74,4	0,543	71,9	8,0	14,8
Предприятие №4	50,0	32,1	74,7	39,8	93,6	1,360	36,1	8,7	6,4
Предприятие №5	62,9	33,5	83,6	44,2	93,8	1,583	36,7	10,5	6,1
Предприятие №6	38,2	50,2	87,4	22,1	94,2	0,333	17,0	1,9	5,6
Предприятие №7	48,6	36,9	82,9	15,9	66,7	0,090	—	2,9	30,7
Предприятие №8	36,8	65,8	79,9	58,7	65,6	0,567	36,9	15,8	27,9
Предприятие №9	28,0	44,6	73,0	14,1	77,8	0,041	—	0,9	21,7
Предприятие №10	39,5	53,1	75,3	28,3	87,0	0,839	16,7	4,8	5,7
Предприятие №11	80,1	20,0	68,5	7,3	98,4	0,461	6,1	0,5	1,0

Важно отметить, что для анализа уровня деловой активности выбраны предприятия, имеющие разные финансовые результаты и соответственно разные тенденции развития и осуществляющие свою хозяйственную деятельность в одинаковых условиях, т. е. одинаково обеспеченные финансово-производственными ресурсами для осуществления финансово-хозяйственной деятельности. На основании компьютерного анализа исследуемых предприятий установлены уровни деловой активности и получены следующие результаты (табл. 4.10).

По данным табл. 4.10, видно, что наибольший удельный вес по исследованным предприятиям занимают предприятия со средним уровнем деловой активности и составляют 46 % предприятий отрасли. На втором месте находятся предприятия с низким уровнем деловой активности, которые составляют 36 %. Наименьший удельный вес занимают предприятия с высоким уровнем деловой активности (18 % исследуемых предприятий).

Таблица 4.10

Структура предприятий по уровням деловой активности

№	Уровень деловой активности	Количество предприятий отрасли, шт.	Структура предприятий отрасли %
1	Высокий	2	18
2	Средний	5	46
3	Низкий	4	36
	Всего:	11	100

Рассмотрим подробнее их уровни деловой активности. К предприятиям с высоким (достаточным) уровнем деловой активности относятся два предприятия, составляющие 18 %, а имен-

но: предприятия № 1 и № 5. При рассмотрении взаимозависимости и взаимосвязи основных показателей предприятий с высоким уровнем деловой активности на примере предприятия № 5 (рис. 4.15) выявились характерные общие признаки предприятий с высоким уровнем деловой активности (рис. 4.16).

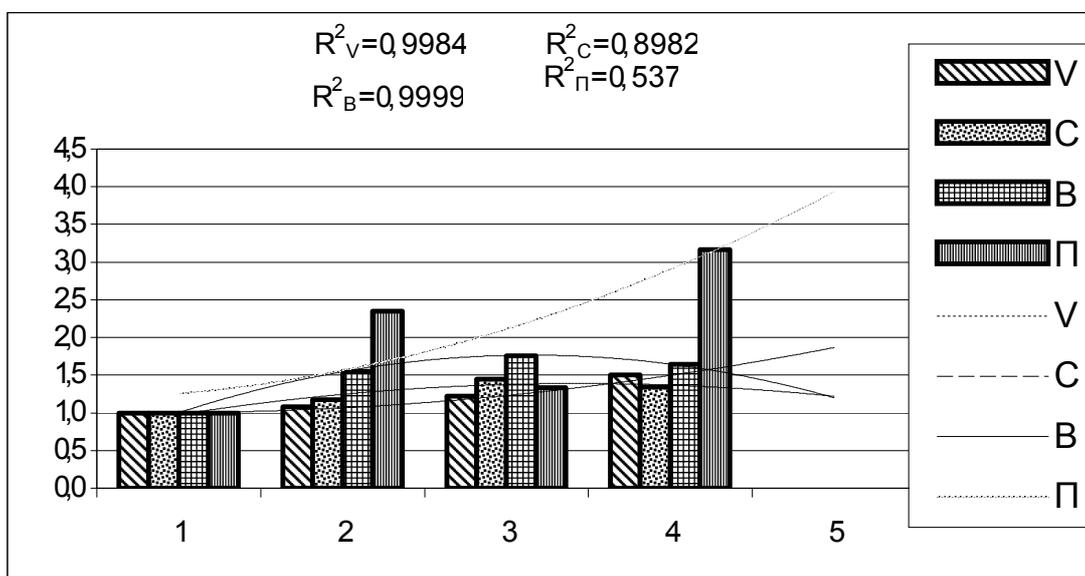


Рис. 4.15. Динамика темпов роста основных показателей предприятия №5 за 2004–2007 гг.

В соответствии с линиями тренда прогнозируем основные тенденции уровня деловой активности по отдельным субъектам предпринимательской деятельности. Важно напомнить, что основным требованием относительно высокого (достаточного) уровня деловой активности является соблюдение взаимосвязи и взаимозависимости основных показателей деятельности субъекта предпринимательской деятельности, которая в данном случае выполняется.

Предприятиям с высоким уровнем деловой активности характерна нормальная производственно-хозяйственная ситуация, а именно: стойкая тенденция улучшения оценочных показателей, которые рассчитаны по соответствующим предприятиям; на основе данных предприятия имеют как позитивные, так и негативные тенденции, что непосредственно влияет и учитывается при прогнозировании уровня деловой активности предприятий.

К предприятиям со средним (удовлетворительным) уровнем деловой активности принадлежат пять предприятий из одиннадцати, которые составляют 46 %, а именно: предприятия № 3, 6, 7, 9, 11. Рассмотрим основные характеристики предприятий со средним уровнем деловой активности на примере предприятия № 11 (рис. 4.17). Для предприятий со средним уровнем деловой активности характерна нормальная или проблемная производственно-хозяйственная ситуация, а именно: частичное соблюдение тенденции взаимосвязи и взаимозависимости основных показателей в соотношении себестоимости продукции и выручки от реализации.



Рис. 4.16. Субъекты предпринимательской деятельности с высоким уровнем деловой активности

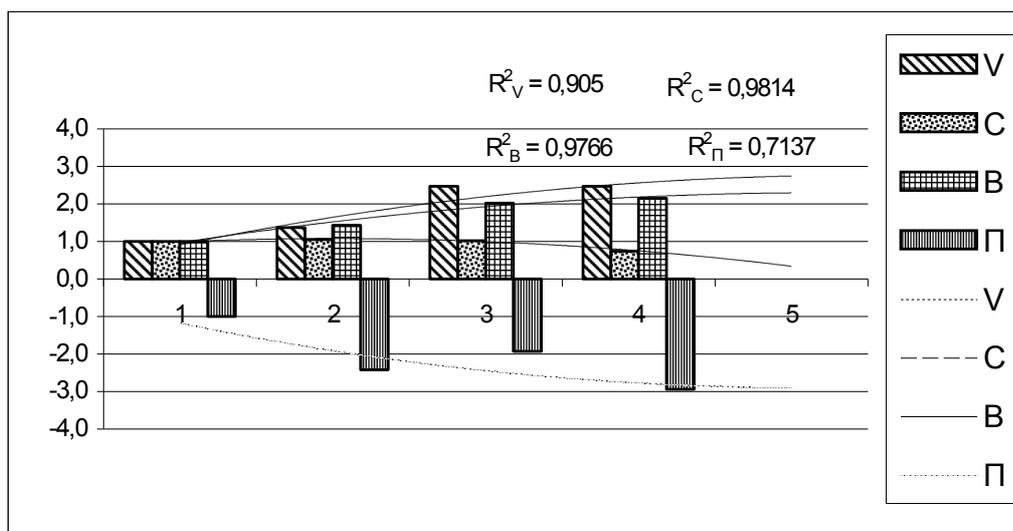


Рис.4.17. Динамика темпов роста основных показателей предприятия №11 за 2004–2007 гг.

Что касается показателей эффективности использования финансово-производственных ресурсов, рассчитанных по данным предприятий, то в разных случаях наблюдались разные тенденции (ухудшение, улучшение), что непосредственно определяет уровень деловой активности и имеет влияние на его изменение в прогнозируемом периоде (рис. 4.18).



Рис.4.18. Субъекты предпринимательской деятельности со средним уровнем деловой активности

К предприятиям с низким (неудовлетворительным) уровнем деловой активности принадлежат четыре субъекта хозяйствования, которые составляют 36 % предприятий, которые исследовались (предприятия № 2, 4, 8, 10).

Для предприятий с низким уровнем деловой активности характерна, как правило, проблемная или кризисная производственно-хозяйственная ситуация, в частности: частичное, а в отдельных случаях полное несоблюдение взаимосвязи и взаимозависимости темпов роста основных показателей деятельности предприятий, стойкая негативная тенденция оценочных показателей, стойкая негативная тенденция показателей эффективности использования финансово-производственных ресурсов. Соотношение темпов роста основных показателей предприятий с низким уровнем деловой активности рассмотрим на примере предприятия № 10 (рис. 4.19).

Общая характеристика предприятий с низким уровнем деловой активности представлена на рис. 4.20.

Что касается показателей оценки эффективности использования финансово-производственных ресурсов, то необходимо отметить тенденцию к их ухудшению. В случае оперативного реагирования на негативные изменения, прошедшие на предприятии в последнее время, отмечаются позитивные изменения относительно показателей отдачи и прибыльности (убыточности). Проблемная кризисная ситуация, отвечающая низкому уровню деловой активности, быстро перерастет в кризисную, и предприятие может очутиться на грани банкротства. Поэтому особенно актуальным является само антикризисное управление и соответствующее регулирование уровня деловой активности, которое должно носить не защитный характер (сокращение производства, кадров и т. д.), а активный (разработка нового бизнес-плана, тактики и стратегии с учетом ситуации, которая сложилась)¹. Объектами антикризисного управления должны быть, прежде всего, финансово-производственные ресурсы по их составляющим: основные средства, материальные, трудовые и финансовые ресурсы.

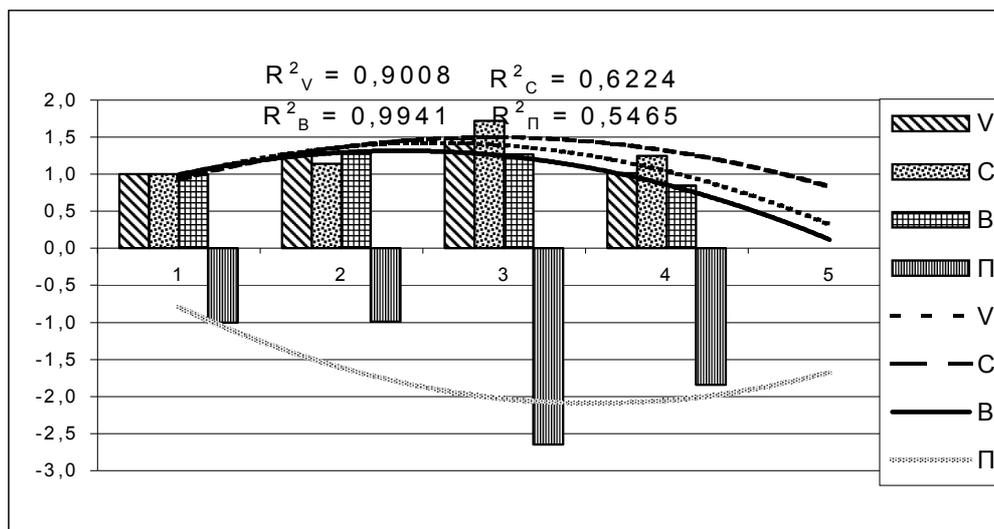


Рис.4.19. Динамика основных показателей деятельности предприятия №10 за 2004–2007

гг.

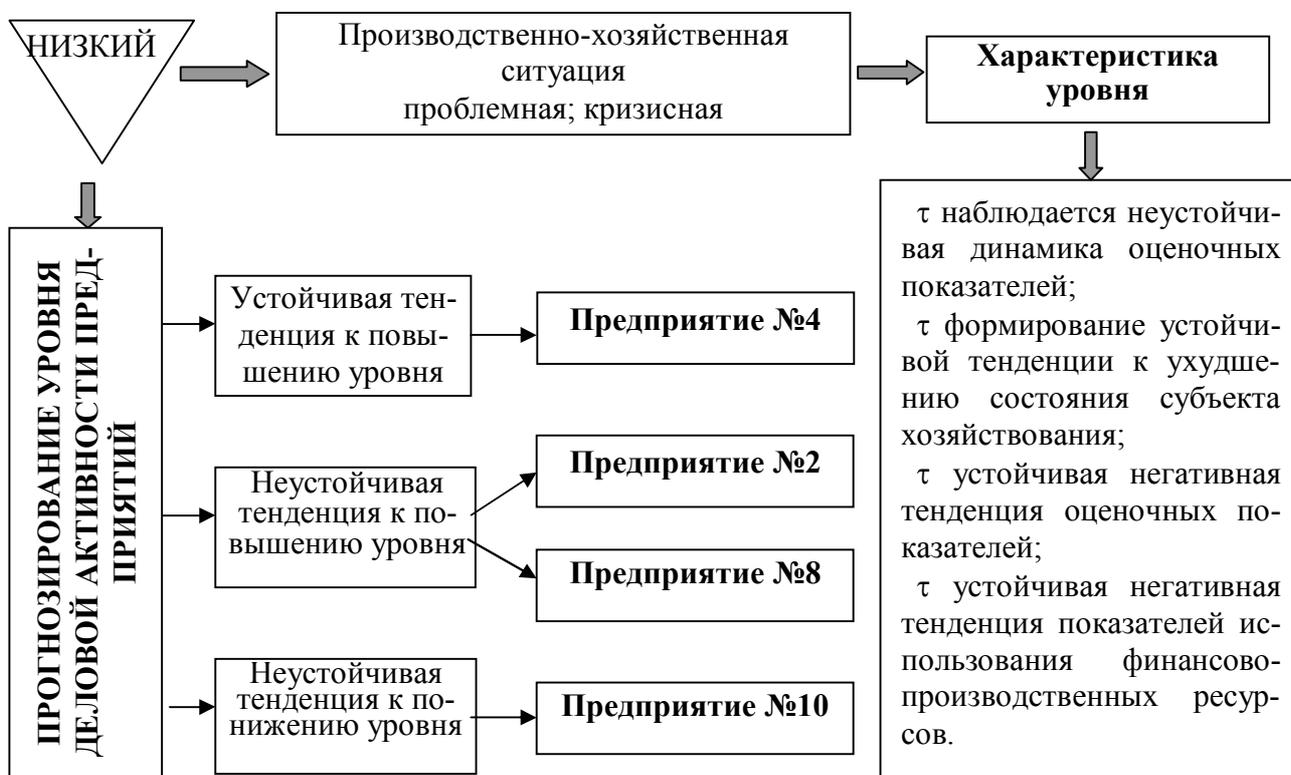


Рис. 4.20. Субъекты предпринимательской деятельности с низким уровнем деловой активности

Компьютерная обработка данных по исследуемым предприятиям предоставила возможность обобщить результаты анализа относительно уровней деловой активности в соответствии с сформированными группами предприятий с высоким (достаточным), средним (удовлетворительным), низким (неудовлетворительным). Обобщение расчетов и определение средних показателей эффективности использования финансово-производственных ресурсов (и интервалов по ним) по соответствующим группам позволили определить интересные тенденции и подтвердили (реальными расчетами по исследуемым предприятиям) наши теоретические подходы и определения. Что касается соотношения темпов роста основных показателей по созданным группам предприятий, то в целом группа с высоким уровнем – соотношение выполняется; группа со

средним уровнем – соотношение выполняется в основном по себестоимости (работ, услуг) и выручки от реализации продукции (работ, услуг); по группе с низким уровнем деловой активности – соотношение практически не выполняется (рис. 4.21).

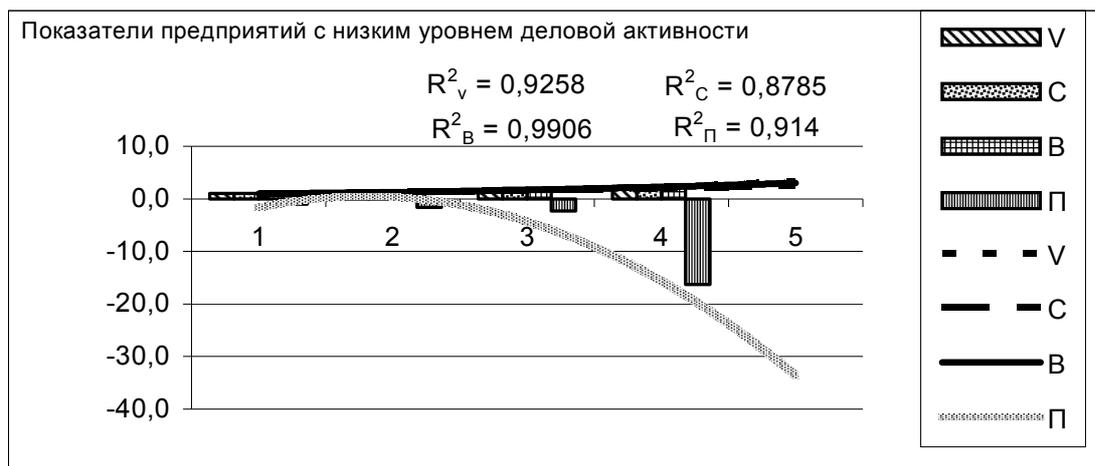
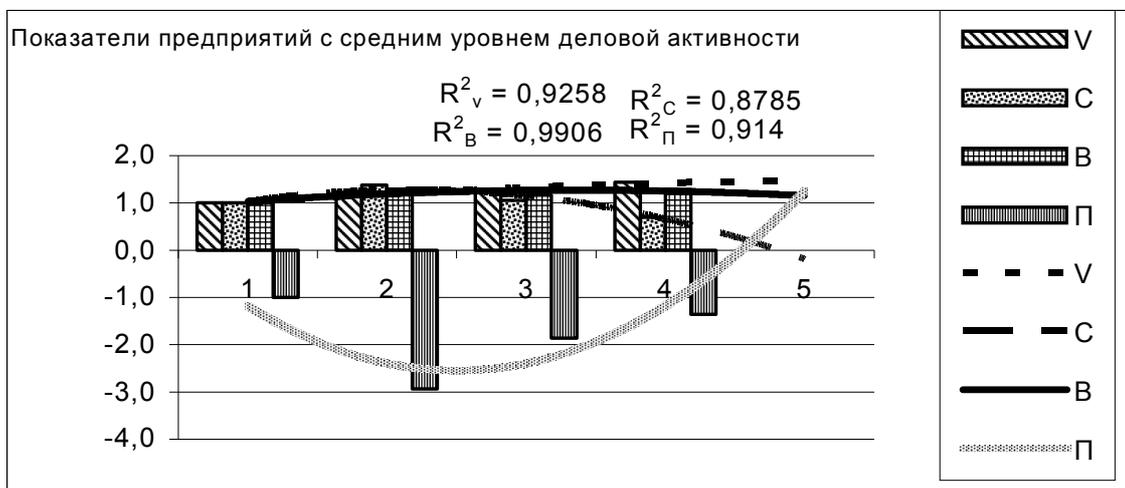


Рис. 4.21. Динамика основных показателей по группам предприятий с разными уровнями деловой активности

Практически все показатели предприятий с высоким (достаточным) уровнем деловой активности приблизительно в 1,5–2 раза выше, чем показатели предприятий со средним уровнем. Показатели предприятий со средним (удовлетворительным) уровнем деловой активности в 1,5–2 раза выше показателей с низким (неудовлетворительным) уровнем (табл. 4.11 и 3.6).

Таблица 4.11

Основные средние показатели оценки уровней деловой активности предприятий

Показатели	Уровни деловой активности		
	высокий	средний	низкий
Отдача			
Основные средства	0,3779	0,1611	0,1067
Основные средства (активные)	1,0617	0,4142	0,2632
Материальные ресурсы	1,7305	2,1471	2,1424
Трудовые ресурсы (работающие)	12,6629	7,4121	5,0069
Трудовые ресурсы (рабочие)	16,6903	9,6769	6,7208
Финансовые ресурсы (собственные)	0,5460	0,2491	0,1467
Финансовые ресурсы (заемные)	2,6105	1,0953	1,5269
Доходоотдача			
Основные средства	0,4964	0,1925	0,1242
Основные средства (активные)	1,3947	0,4949	0,3062
Материальные ресурсы	2,2733	2,5657	2,4930
Трудовые ресурсы (работающие)	16,6345	8,8572	5,8264
Трудовые ресурсы (рабочие)	21,9249	11,5636	7,8208
Финансовые ресурсы (собственные)	0,7172	0,2977	0,1707
Финансовые ресурсы (заемные)	3,4292	1,3089	1,7768
Прибыльность (убыточность)			
Основные средства	0,0126	-0,0244	-0,0335
Основные средства (активные)	0,0354	-0,0629	-0,0827
Материальные ресурсы	0,0578	-0,3259	-0,6730
Трудовые ресурсы (работающие)	0,4228	-1,1250	-1,5728
Трудовые ресурсы (рабочие)	0,5572	-1,4688	-2,1111
Финансовые ресурсы (собственные)	0,0182	-0,0378	-0,0461
Финансовые ресурсы (заемные)	0,0872	-0,1663	-0,4796
Оборотность			
Активы	0,5978	0,2425	2,5165
Производственные запасы	5,7322	6,5700	2,3276
Готова продукция	6,8871	5,5831	2,5087
Дебиторская задолженность	5,3220	4,5064	0,9752
Кредиторская задолженность	3,4646	1,4902	2,5985

Отдельные нарушения установленной тенденции предприятий с низким уровнем показателей отдачи, доходоотдачи материальных ресурсов объясняется за счет повышения эффективности их использования. Именно среди групп предприятий с низким и частично средним уровнями деловой активности приблизительно 50 % предприятий указанных групп имеют тенденции к повышению уровня деловой активности в будущем. А это свидетельствует о разработке кардинальных мероприятий по оптимизации и повышению уровня деловой активности, а именно: принятие управленческих решений по выходу предприятий из кризиса¹; локализация рискованной ситуации в соответствии с источниками ее возникновения; оперативное реагирование на проблемные вопросы и другие способы, которые могут положительно повлиять на уровень рискованной ситуации и улучшить результативность деятельности предприятий.

Необходимо отметить, направления оптимизации уровня деловой активности разработан в соответствии с уровнем деловой активности, компании постоянно находящиеся в условиях нестабильной экономики, под воздействием внешних и внутренних факторов (см. рис. 4.22).



Рис. 4.22. Способы повышения и оптимизации уровней деловой активности субъектов предпринимательской деятельности

Анализируя предложенную схему способов оптимизации уровней деловой активности, видно, что она базируется на системе оценки уровня деловой активности, отдельные составляющие которой являются составляющими механизма обеспечения результативной деятельности субъекта хозяйствования, что доказывает невозможность его функционирования без тесного взаимодействия вышеупомянутых составляющих (блоков) механизма обеспечения и регулирования результативной деятельности предприятий. Целесообразно напомнить, что каждый уровень деловой активности определяет соответствующую производственно-хозяйственную ситуацию, которая в зависимости от уровня деловой активности может быть нормальной, проблемной и кризисной. Каждому уровню деловой активности присущи определенные характеристики, от которых в первую очередь зависит производственно-хозяйственная ситуация на предприятии. В соответствии с ситуациями и определяется уровень деловой активности, возможные способы оптимизации и повышения уровня деловой активности.

Необходимо отметить, что способы повышения и оптимизации уровней деловой активности перекликаются между собой, поскольку тесно переплетаются с составляющими механизма обеспечения результативной деятельностью субъектов предпринимательской деятельности, но имеют при этом разную детализацию, что обуславливается именно уровнем проблемности производственно-хозяйственных ситуаций.

Установление уровня деловой активности, его оптимизация и повышение является основной целью анализа деятельности субъектов предпринимательской деятельности, которое невозможно осуществлять без действия механизма обеспечения результативной деятельности субъектов предпринимательской деятельности.