

АКТУАЛЬНОСТЬ И ОЦЕНКА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОГО ПОТЕНЦИАЛА

Добыкина Е. К., Мишура В. Б.

Условия жесткой конкуренции актуализируют необходимость оптимального формирования потенциала субъектов рыночной деятельности и регулярной оценки уровня его реализации. Уровень реализации потенциала предприятия можно выполнять с использованием рейтинговой оценки на основе графоаналитического метода «квадрат потенциала». Предложенная методика позволяет дать комплексную оценку структуре, сбалансированности, выявить имеющиеся резервы, разработать обоснованные управленческие решения в аспекте его дальнейшего развития и совершенствования.

Умови жорсткої конкуренції актуалізують необхідність оптимального формування потенціалу суб'єктів ринкової діяльності і регулярної оцінки рівня його реалізації. Рівень реалізації потенціалу підприємства можна виконувати з використанням рейтингової оцінки на основі графоаналітичного методу «квадрат потенціалу». Запропонована методика дозволяє дати комплексну оцінку структурі, збалансованості, виявити наявні резерви, розробити обґрунтовані управлінські рішення в аспекті його подальшого розвитку і вдосконалення.

The terms of hard competition do actual the necessity of the optimal forming of potential of subjects of market activity and regular estimation of level of his realization. The level of achieving of enterprise can be executed with the use of rating estimation on the basis of graphic method "square of potential". The offered methodology allows to give a complex estimation to the structure, balanced, to reduce present backlogs, to work out reasonable administrative decisions in the aspect of his further development and perfection.

Добыкина Е. К.

канд. техн. наук, доц. каф. ЭП ДГМА
elena.dobykina@mail.ru

Мишура В. Б.

канд. экон. наук, доц. каф. ЭП ДГМА

ДГМА – Донбасская государственная машиностроительная академия, г. Краматорск.

УДК 658.5(075.8)

Добыкина Е. К, Мишура В. Б.

АКТУАЛЬНОСТЬ И ОЦЕНКА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОГО ПОТЕНЦИАЛА

Условия жесткой конкуренции актуализируют необходимость оптимального формирования потенциала субъектов рыночной деятельности и регулярной оценки уровня его реализации. Такой подход обеспечивает стабильное функционирование в короткой и долгосрочной перспективе, высокий конкурентный статус предприятия.

Оценку уровня реализации потенциала предприятия можно выполнять с использованием комплексной рейтинговой оценки на основе графоаналитического метода «квадрат потенциала» либо за некоторый период времени, либо на основе ранжирования с другими аналогичными бизнес – объектами, либо параллельно.

Использование этого метода уже неоднократно рассматривалось для решения различных задач: анализа потенциалов аналогичных предприятий [3], эффективности инвестиционных проектов [1], трудового потенциала предприятия [2], сопоставления производственной деятельности отдельных подразделений в целом и системы затрат по подразделениям (на примере ПАТ НКМЗ). Набор критериальных показателей для ранжирования объектов формировался в зависимости от поставленных задач.

Алгоритм сравнительной рейтинговой оценки достаточно подробно раскрыт в литературе [1–3].

Целью статьи является обоснование актуальности и реализация методики комплексной оценки потенциала предприятия на примере конкретного предприятия.

Под термином производственный потенциал предприятия чаще всего понимается совокупность ресурсов предприятия для осуществления хозяйственной деятельности.

В настоящее время основной тенденцией развития социально-экономических и технологических систем является постоянный рост их сложности и динамизма. Характерно все большее усиление инновационного компонента этого развития.

Акцентируя объект оценки (предпринимательский потенциал), необходимо отметить, что бизнес и предпринимательство аналогичные, но не идентичные категории. Следовательно, и критерии оценки реализации потенциалов бизнес – объектов и объектов предпринимательской деятельности в некоторой степени должны отличаться. То есть в фокусе особого внимания должны находиться показатели, характеризующие именно предпринимательскую деятельность.

Отличие этих категорий состоит в том, что бизнес для своей деятельности использует нарушение рыночного равновесия, вызванного предпринимательством. Это происходит в силу того, что предпринимательство отличается от бизнеса креативным подходом – новаторством, результатом которого является рыночный дисбаланс.

Поэтому при оценке предпринимательского потенциала предприятия в первую очередь должны быть учтены показатели, которые имеют особую актуальность именно для предпринимательской деятельности, например, показатель наукоемкости производства, потенциальной прибыли, коэффициента потенциальных возможностей, креативности продукта, приведенной текущей стоимости предпринимательской идеи.

Немаловажным аспектом является вопрос системы менеджмента предпринимательства. И в данной ситуации актуализируется оценка формирования и деятельности техноструктуры (т. е. высшего менеджмента и специалистов, организующих деятельность предприятия), которая свойственна для условий корпоративного предпринимательства.

Таким образом, оценка предпринимательского потенциала формируется уже несколько в другом аспекте, т.е. на базе ряда других отличительных характеристик.

В качестве примера предлагаются следующие разделы и показатели для оценки потенциала предпринимательской деятельности предприятий.

Раздел 1. Оценка предпринимательского уровня.

1.1 Уровень наукоёмкости R&I – отношение затрат на НИОКР к среднегодовому объёму продаж продукта по отрасли:

1.2 Показатель потенциальной прибыли Пп:

$$P_n = НЧД(ПФ + P_f \times N)/(p + 1), \quad (1)$$

где P_n – потенциальная прибыль; $НЧД$ – норма чистого дохода; $ПФ$ – величина производственных фондов; P_f – фактическая прибыль; N – норма накопления прибыли; p – стоимостное строение производства.

1.3 Коэффициент потенциальных возможностей $KПВ$, который представляет собой отношение показателя потенциальной прибыли к прибыли фактической

1.4 Коэффициент реализации предпринимательского потенциала $K p.n$ – отношение прибыли фактической к прибыли потенциальной:

1.5 Чистая текущая стоимость (NPV) предпринимательского проекта

1.6 Показатель качества (продукции).

Раздел 2. Производственная деятельность.

В качестве критериев в рамках этого раздела можно использовать общепринятые показатели хозяйственной деятельности субъектов предпринимательской деятельности: чистая выручка от реализации, валовая прибыль, чистая прибыль, прибыль чистая на одну акцию, себестоимость реализованной продукции, материалоемкость, фондоемкость, фондоотдача, загрузка производственных мощностей, экологичность производства, наличие инфраструктуры.

Экологичность может определяться по совокупности показателей в зависимости от характера производства. Такой же подход может быть использован при оценке инфраструктуры.

Раздел 3. Менеджмент.

Особую актуальность представляет менеджмент конкурентоспособности и функциональная модель оценки менеджмента. В рамках этих моделей оцениваются следующие критерии: лидерство, персонал, развитие, планирование, организация, мотивация, контроль, координация, коммуникация.

Раздел 4. Маркетинг.

Анализ эффективности управления маркетингом на предприятии целесообразно основывать на расчете динамики показателей, характеризующих прибыльность коммерческой деятельности хозяйствующего субъекта и его конкурентоспособность.

Ниже показаны итоговые таблицы, в которых приведены не реальные показатели, а уже результаты ранжирования всех критериев по четырем разделам за период 2011–2013 гг. предприятия (табл. 1–4) и для примера приведен расчет длины векторов по разделу 1.

Расчет длины вектора по разделу 1:

$$V_{1 2011} = 100 - (15 - 6) \frac{100}{6(3 - 1)} = 25\%$$

$$V_{1 2012} = 100 - (10 - 6) \frac{100}{6(3 - 1)} = 67\%$$

$$V_{1 2013} = 100 - (11 - 6) \frac{100}{6(3 - 1)} = 58\%$$

Таблица 1

Раздел 1 «Оценка предпринимательского уровня»

	Показатели	2011	2012	2013
1	Уровень наукоемкости R&I	3	1	2
2	Показатель потенциальной прибыли Пп	1	2	3
3	Коэффициент потенциальных возможностей КПВ	3	1	2
4	Коэффициент реализации предпринимательского потенциала Кр.п	3	1	2
5	Чистая текущая стоимость (NPV) предпринимательского проекта	3	2	1
6	Показатель качества (продукции)	2	3	1
7	Сумма мест	15	10	11
8	Длина вектора по разделу	25	67	58

Таблица 2

Раздел 2 «Производственная деятельность»

	Показатели	2011	2012	2013
1	Чистая выручка от реализации	3	2	1
2	Валовая прибыль	3	2	1
3	Чистая прибыль	3	2	1
4	Прибыль на одну акцию	3	1	2
5	Себестоимость реализованной продукции	1	3	2
6	Материалоемкость	1	2	3
7	Фондоемкость	1	2	3
8	Фондоотдача	1	2	3
9	Загрузка производственных мощностей	3	2	1
10	Экологичность производства	3	2	1
11	Наличие инфраструктуры	1	2	3
12	Сумма мест	23	22	21
13	Длина вектора по разделу	45	50	55

Таблица 3

Раздел 3 «Менеджмент»

	Показатели	2011	2012	2013
<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>	<i>5</i>
1	Менеджмент конкурентоспособности:			
2	Персонал	1	2	3
3	Лидерство	3	1	2
4	Развитие	3	2	1
5	Функциональная модель оценки менеджмента:			

Продолжение таблицы 3

1	2	3	4	5
6	Прогнозирование и планирование	1	2	3
7	Организация	2	1	3
8	Мотивация	2	1	3
9	Контроль	3	2	1
10	Координация	3	2	1
11	Коммуникация	3	1	2
12	Интрапренерство	3	2	1
13	Сумма мест	17	11	14
14	Длина вектора по разделу	65	95	80

Таблица 4

Раздел 4 «Маркетинг»

	Показатели	2011	2012	2013
1	Доля прибыли от коммерческой деятельности предприятия	1	2	3
2	Объем отгруженной продукции	3	1	2
3	Объем спроса на продукцию предприятия (емкость рынка)	3	2	1
4	Расходы службы маркетинга	3	1	2
5	Коэффициент конкурентоспособности предприятия	3	2	1
13	Сумма мест	13	8	11
14	Длина вектора по разделу	20	70	40

Расчет значения векторов по 2, 3 и 4 разделам осуществляется подобным образом. Результаты расчетов приведены в табл. 5.

Таблица 5

Значения векторов

	Раздел 1	Раздел 2	Раздел 3	Раздел 4
	Вектор 1	Вектор 2	Вектор 3	Вектор 4
2011	25	45	65	20
2012	67	50	95	70
2013	58	55	80	40

Результат оценки представлен на рис. 1.

Полученные результаты свидетельствуют о значительном дисбалансе реализации потенциала предприятия в течение анализируемого периода, поскольку разница значений векторов по обозначенным разделам превышает 20 %. Но показатели 2012 года отличаются положительной динамикой по всем анализируемым разделам по сравнению с 2011 годом. Ухудшение комплексных показателей в 2013 году обусловлено, прежде всего, сложной экономической ситуацией в республике в целом.

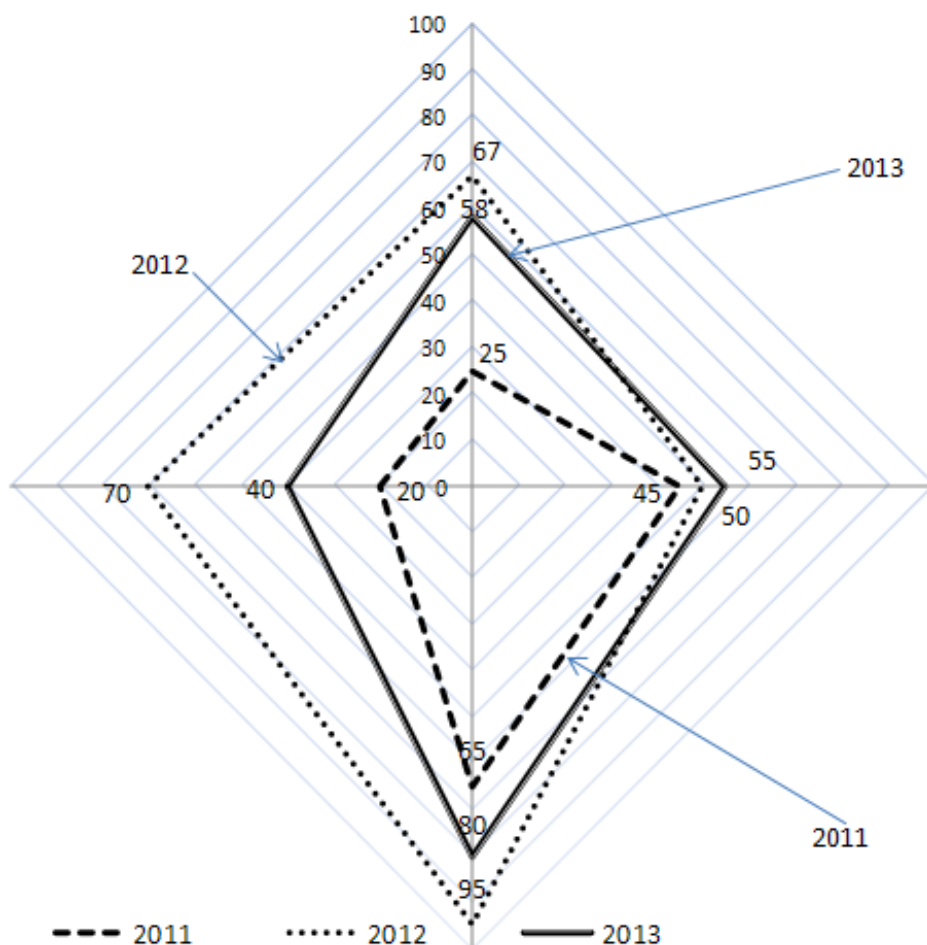


Рис. 1. Динамика реализации предпринимательского потенциала

ВЫВОДЫ

Предложенная методика позволяет дать комплексную оценку структуре, сбалансированности, уровню реализации предпринимательского потенциала предприятия, выявить имеющиеся резервы, разработать обоснованные управленческие решения, направленные на дальнейшее его развитие и совершенствование.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Добыкина Е. К. Оценка эффективности инвестиционных проектов с использованием графоаналитического метода «квадрат потенциала»: Тезисы. Теория и практика экономики и предпринимательства. Материалы III Международной научно-практической конференции. г.Алушта, 11-13 мая 2006 года / Е. К. Добыкина, М. Н. Яковенко, А. В. Латышева – Симферополь. – 2006. – 140 с..
2. Добыкина Е. К. Оценка трудового потенциала предприятия с использованием графоаналитического метода на примере ПАО «НКМЗ» / Е. К. Добыкина, И. В. Андрияшина : Международная научно-практическая конференция «Актуальные достижения европейской науки – 2013», 17-25. 06. 2013г. – Том 3. Экономика, София «Бял ГРАД-БГ» ООД 201. – С. 24–29.
3. Федонін О. С. Потенціал підприємства: формування та оцінка / О. С. Федонін, І. М. Репіна, О. І. Олексик : Навч. посібник. – К. : КНЕУ, 2005. – 316 с.
4. Лобуков В. Техноструктуры Гэлбрейта и Минцберга. [Электронный ресурс] / В. Лобуков. – Режим доступа : <http://lobukov.ru/?p=75>.
5. Асаул А. Н. Организация предпринимательской деятельности: учебник / А. Н. Асаул. – СПб. : АНО ИПЭВ, 2009. – 336 с.