

4. Анализировать и выбирать технологии и технические средства с учетом их применимости, стоимости и условий использования.
5. Адаптировать известную (импортированную) технологию к местным условиям.
6. Создавать и развивать собственные новые технологии (технические средства) и продавать их потенциальным производителям.

Таким образом, предложенная многоуровневая схема патентно-информационной системы на современном этапе экономического и социального развития страны позволит обеспечивать разработчиков новой техники достоверной патентной документацией, что будет положительно влиять на разработку ими конкурентоспособной продукции, желание защитить ее охранными документами и в конечном итоге увеличит восходящий поток информации на объекты промышленной собственности. Кроме того, предложенная схема направлена на превращение патентно-информационных ресурсов из вспомогательного фактора в самостоятельную производительную силу, способную эффективно и в короткие сроки обеспечить разработку конкурентоспособной продукции.

УДК 658.1

МЕТОДИКИ ОЦЕНКИ РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

А.М. Павлов

*Гомельский государственный технический
университет им. П.О. Сухого*

На сегодняшний день в практике планирования и оценки развития промышленных предприятий Республики Беларусь применяется система основных целевых показателей прогноза социально-экономического развития организаций Министерства промышленности. Указанные показатели разрабатываются исходя из ежегодно утверждаемых указом Президента Республики Беларусь важнейших параметров прогноза социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2010 г. Далее, согласно нормативно-правового регулирования экономических отношений, постановлением Совета Министров Республики Беларусь определяются показатели прогноза социально-экономического развития для Министерства промышленности, которое в свою очередь, непосредственно и устанавливает для промышленных предприятий основные целевые показатели социально-экономического развития (далее целевые показатели).

Таким образом, процесс планирования развития промышленных предприятий носит индикативный характер на основе директивно устанавливаемых основных целевых показателей социально-экономического развития организаций Министерства промышленности.

К достоинствам системы планирования на основе целевых показателей, по нашему мнению, следует отнести:

1. Отражение стратегических целей социально-экономического развития нашего государства через показатели финансово-хозяйственной деятельности предприятий, поскольку существует прямая связь между показателями макро- и микроуровней.

2. Определение задач развития субъекта хозяйствования, решение которых направлено на обеспечение достижения поставленных стратегических целей.

3. Оценка результативности развития субъекта хозяйствования в динамике, т.е. состояние предприятия за исследуемый период времени (за месяц, квартал, год) сравнивается с его прошлым состоянием.

4. Простота и универсальность показателей, заключающиеся в четком описании показателей и методики их расчета (апробированной на практике), мобильности включения и информационную систему планирования и отчетности.

Но наряду с выше названными достоинствами системы целевых показателей, по нашему мнению, существует ряд проблемных вопросов (недостатков):

1. Отражение стратегических целей узкого круга социальных групп, а именно, в большей степени интересов государства (в лице Министерства промышленности). Предприятия рассматриваются Министерством промышленности только лишь с позиций производственной системы, на выходе которой образуется товарная продукция и рост которой необходимо обеспечить. По этой причине в системе целевых показателей не находят прямого выражения цели персонала предприятия – рост реальной заработной платы, акционеров – рост прибыли на вложенный капитал, рост активов предприятия, а также местных органов управления – рост рабочих мест, платежей в бюджет.

2. Определение узкого круга задач, решение которых необходимо для обеспечения достижения стратегических целей. А именно, в качестве определяющего фактора повышения конкурентоспособности продукции применяется ценовой фактор, выражающийся в уменьшении себестоимости посредством снижения материалоемкости и, в первую очередь, энергоемкости продукции. Но вместе с тем, современные условия конкурентной борьбы требуют постановки и решения таких стратегических задач, как разработка и утверждение на рынке новых видов продукции, соответствие мировым стандартам (сертификация), укрепление репутации предприятия, формирование «своего» потребителя и т.д.

3. Неоднозначно воспринимается необходимость включения в систему целевых показателей прогноза развития предприятия следующих показателей: темп роста производства товаров народного потребления, уплата налога на добавленную стоимость (НДС), рост темпов валютных поступлений.

4. В системе целевых показателей отсутствует четкий приоритет в темпах роста значений указанных показателей.

Для решения указанных проблемных вопросов, связанных с оценкой развития предприятия на основе целевых показателей, рассмотрим системы показателей и концепции оценок развития предприятия, представленные в зарубежной и отечественной экономической теории.

В отечественной теории планирования сегодня наиболее используемой и дискутируемой концепцией измерения достижения является система сбалансированных показателей (The Balanced Scorecard, BSC) (Kaplan R.S., Norton D.P. The Balanced Scorecard: Translating strategy into Action // Harvard Business School Press, 1996.). Поскольку в многочисленных отечественных публикациях сущность системы сбалансированных показателей (ССП) всесторонне изложена, то остановимся на позитивных моментах и дискуссионных вопросах.

Сильными сторонами СПП являются:

- всесторонняя оценка достижения поставленной стратегической цели (не отрицая использования традиционных финансовых показателей, позволяет обеспечить увязку показателей в денежном выражении с такими характеристиками продукта, как удовлетворенность покупателя, функциональность, своевременность);
- взаимосвязь стратегии развития с оперативным бизнесом (в рамках каждой сферы деятельности предприятия определяются стратегические цели, показатели, задачи и тактика действия);

- быстрота процесса обратной связи, которая позволяет четко отслеживать степень достижения стратегической цели (здесь следует сделать оговорку, что это возможно при развитой коммутационной взаимосвязи в организации и четком представлении поставленных целей начиная от рядовых работников и до менеджеров различного уровня);

Проблемными вопросами, связанными с данной концепцией, по мнению автора, являются:

- отсутствие четкой, разработанной, универсальной методики расчета нефинансовых показателей с учетом специфики бизнеса, временных циклов;
- игнорирование приоритета достижения составляющих стратегической цели (при наличии четкой горизонтальной сбалансированности по каждой сфере деятельности, отсутствует вертикальная сбалансированность и пропорциональность между производством, маркетингом и социальной подсистемами)
- внедрение ССП на белорусских предприятиях требует наличия разработанных коммуникационных взаимосвязей между структурными подразделениями базируемой на разветвленной, прогрессивной компьютерной сети, которая на большинстве белорусских предприятиях отсутствует.

Несмотря на указанные недостатки, концепция ССП является развивающейся, наиболее отрегулированной и часто применяемой в зарубежной практике планирования и контроля развития предприятия. Что касается белорусских предприятий то существуют только теоретические наработки (Булавко В.Г. Развитие механизма хозяйствования в условиях перехода к рыночным отношениям. – Мн.: Академия управления при Президенте Республики Беларусь, 2002. – 352с.).

Системы показателей аналогичные зарубежным концепциям измерения достижений существуют и в отечественной теории планирования. Наиболее проработанной и обоснованной, по мнению автора, является методика построения системы показателей в виде динамического нормативного ряда (ДНР) с учетом нормативного ранга движения как критерия работоспособности хозяйственных систем разработанная Сыроежичным И.М. (Сыроежич И.М. Совершенствование системы показателей эффективности и качества. – М.: Экономика, 1980. – 192 с.).

Проблемными вопросами оценки развития предприятия на основе ДНР являются:

- при упорядочивании показателей в виде ДНР предполагается соблюдение строгой приоритетности между показателями, а в ряде случаев установить жесткий приоритет не только не возможно, но и не целесообразно;
- отсутствие в экономической литературе однозначного подхода к расчету ускорения значения экономического показателя и условий ранжирования показателей (по темпам роста, либо по ускорениям).

За рамки финансовой системы показателей выходит и методика оценки развития предприятия, предложенная Самочкиным В.Н. (Самочкин В.Н. Гибкое развитие предприятия. Анализ и планирование. – М.: Дело, 1999. – 336 с.), характеризующая гибкость развития. Критериями гибкости развития являются: устойчивость к обновлению (отношение чистой прибыли, направляемой на финансирование новых изделий к собственному капиталу) и способность к обновлению (отношение среднего периода подготовки и освоения новых изделий к среднему периоду нахождения изделий в производстве и реализации). Система показателей оценки гибкости развития предприятия имеет следующие положительные моменты:

- характеризует стратегическую цель планирования – удовлетворение запросов потребителей;
- определяет направление достижения цели – разработка продукции востребованной рынком посредством проведения маркетинговых исследований, ускорения освоения новых производств и обновления ассортиментной базы;

- количественно характеризует способность предприятия к освоению в текущем периоде новых изделий, требуемых рынком в последующем периоде (способность подсистемы маркетинга).

Но вместе с тем наряду с указанными положительными моментами отсутствует оценка составляющих потенциала производства и социальной подсистемы, проигнорировано отражение приоритетности и сбалансированности финансовых показателей.

Интересна концепция оценки развития предприятия, с точки зрения решения «агентской проблемы» (проблема «принципал-агент»), предложенная Байневым В.Ф. (Байнев В.Ф. Кризисы развития фирмы: анализ проблемы с точки зрения теории роста // Финансы, учет, аудит. – 2001. – № 10. – С. 37-40). Базируемая на четырех координатах роста: добавленной экономической стоимости (маржа рентабельности), добавленной рыночной стоимости, чистого приведенного эффекта и рыночном росте фирмы. Исходя из значений, названных координат роста определяется критическая точка развития в жизненном цикле субъекта хозяйствования. Сильной стороной данной системы показателей является методологическая связь в стратегической цели предприятия таких оценок, как эффективность инвестиционного проекта, управление капиталом и динамика стоимости предприятия. Но вместе с тем существуют дискуссионные вопросы в подходе к оценке стоимости предприятия: рыночной (сравнительный), доходный (капитализация прибыли, DCF и т.д.) и расходный (чистые активы).

Конечно, рассмотренные методики оценки функционирования и развития предприятия в незначительной мере представляют то многообразие концепций, которые сегодня представлены в многочисленных публикациях, однако основные факторы, которые необходимо учитывать при разработке и внедрении методики сформулировать можно:

1. Отражение стратегических направлений развития предприятия с учетом сфер деятельности структурных подразделений и интересов всех социальных групп предприятия.

2. Наличие взаимосвязи между стратегическими и оперативными целями и сбалансированности в развитии между подсистемами предприятия с учетом потенциала и способностей каждого структурного звена.

3. Разработанность и практика применения с учетом отраслевой специфики.

4. Наличие информационной базы и условий улучшения системы показателей.

5. Четкое обозначение ответственных лиц за достижения поставленных целей (показателей) и критериев мотивации исполнителей.

В заключение отметим, что при оценке развития предприятия необходимо наряду с директивной системой целевых показателей использовать собственную методику оценки, основанную на таких концепциях как система сбалансированных показателей (Balanced Scorecard, авторы – R. Kaplan, D. Norton) и подход предложенный Сыроежким И.М. (ДНП).