
ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯМИ ЛЕСОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА

УДК 338.45:684.4

ЭФФЕКТИВНОЕ РАЗВИТИЕ МЕБЕЛЬНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ НА ОСНОВЕ ДЕЛОВОЙ АКТИВНОСТИ

Т.Л. Безрукова,

д.э.н., профессор кафедры «экономики и финансов» ФГБОУ ВПО ВГЛТА, г. Воронеж, РФ

А.Н. Борисов,

д.э.н., профессор кафедры «экономики и финансов» ФГБОУ ВПО ВГЛТА, г. Воронеж, РФ

И.И. Шанин,

аспирант кафедры «экономики и финансов» ФГБОУ ВПО ВГЛТА, г. Воронеж, РФ

kingoao@mail.ru

В статье рассматривается эффективное развитие мебельного предприятия с рассмотрением оценки деловой активности. Изучены методики оценки деловой активности.

Оценка деловой активности с точки зрения решения стратегических задач организации и с точки зрения текущей производственно-хозяйственной деятельности осуществляется с использованием различных показателей. Естественно, что влияние финансового аспекта будет наиболее значимо при определении деловой активности в рамках стратегических задач организации.

Методики оценки деловой активности, рассмотренные в работах авторов по экономическому и финансовому анализу, предлагают более 35 различных показателей, по которым можно анализировать деловую активность предприятий. В вопросе оценки деловой активности у авторов достаточно много разногласий: включать ли в показатели деловой активности рентабельность, продолжительность операционного и финансового циклов, коэффициент инвестиционной активности, показатели рыночной активности акционерного общества и т.д. Недостаток подходов различных авторов к анализу деловой активности заключается также в том, что они не рассматривают единый показатель деловой активности, а рассматривают группу показателей, одни из которых на практике стремятся в своей динамике к росту, другие – к снижению, что делает невозможным применение их методик к оценке деловой активности предприятий [2].

Устранить отмеченные недостатки методик оценки деловой активности можно, рассмотрев деловую активность как характеристику процесса деятельности предприятия. Так как предприятие в своей деятельности осуществляет различные функции, связанные с соответствующими направлениями его деятельности: планирование, маркетинг, финансы, организация, производство, инновация, социальное развитие и т.д., то и деловая активность должна оцениваться в разрезе этих функций.

Учитывая специфику мебельных предприятий, аспекты деловой активности целесообразно объединить в следующие виды деловой активности: производственную, технико-экономическую и финансово-коммерческую деловую активность. Каждый вид активности связан с определенными функциями предприятия: производственная активность – с непосредственным производством продукции; технико-экономическая активность – с общей технической, технологической подготовкой производства и обеспечением процесса производства; финансово-коммерческая активность – с реализацией продукции, учетом конечных финансовых результатов, инвестированием деятельности предприятия, финансовым менеджментом [1].

Для анализа деловой активности необходимо определить необходимые показатели с соблюдением следующих условий:

- все показатели должны быть относительными;
- все показатели должны иметь однонаправленный характер;
- показатели не должны коррелировать между собой, если коэффициент корреляции между двумя показателями стремится к единице, то включение обоих показателей в анализ нецелесообразно, и нужно оставить один из них, который имеет наименьшую погрешность.

Производственная активность характеризует производственную деятельность предприятия и определяется производительностью труда рабочих.

Технико-экономическая активность характеризует функции управления производственным процессом, а также его подготовку и обеспечение и определяется следующими показателями: материалоотдача, фондоотдача, энергоотдача, коэффициент оборачиваемости оборотных средств, рентабельность активов и затратноотдача, то есть показатель, обратный затратам на один рубль производимой продукции.

Финансово-коммерческая активность характеризует функции управления реализацией продукции и обеспечения предприятия финансовыми ресурсами и определяется показателями: рентабельность продаж, коэффициент абсолютной ликвидности, коэффициент финансовой независимости, коэффициент обеспеченности собственными средствами.

Для каждого из перечисленных показателей рассчитываются цепные индексы по формуле $I_n = \frac{y_n}{y_{n-1}}$, характеризующие динамику изменения показателей, а значит и деловую активность под-

разделений предприятия. Индекс каждого вида активности будет рассчитываться как среднее арифметическое из индексов соответствующих показателей, а индекс общей деловой активности – как среднее арифметическое из индексов производственной, технико-экономической и финансово-коммерческой активности. Формула средней геометрической для расчета активности применяться не может, ввиду того, что если хотя бы один из показателей будет равен нулю или стремиться к снижению, то индекс данного показателя будет нулевым или отрицательным. Следовательно, общий индекс деловой активности может быть искажен из-за отрицательных значений индексов отдельных показателей, если их перемножать при вычислении общего индекса. Опыт показывает, что применение среднеарифметических значений практически не искажает конечный показатель деловой активности, поэтому необходимо использовать формулу средней арифметической при расчете индексов деловой активности.

Для повышения деловой активности предприятие должно максимально использовать свой внутренний потенциал. У предприятия может быть огромный потенциал, но без активности работников этот потенциал не перерастет в экономическое развитие, экономический рост.

Современные концепции использования человеческого фактора утверждают взгляд на рабочую силу как на один из ключевых способов снижения издержек производства, роста производительности труда и, следовательно, увеличения прибыли [3].

Следовательно, приоритетной задачей управления предприятием становится развитие сотрудников – до такого уровня, чтобы они могли применять в работе творческий подход, генерировать новые идеи, самостоятельно принимать решения, а это и есть ни что иное, как проявление деловой активности. Развитие персонала является основой для повышения деловой активности всего предприятия [4].

Для управления деловой активностью определяются факторы, которые связаны с развитием персонала и являются «причиной» активности, могут повлиять на увеличение, либо на снижение деловой активности. К этим факторам были отнесены: образование, здоровье, профессионализм, личностные качества, мотивация, взаимоотношения в коллективе, условия труда. Эти факторы являются качественными, поэтому для получения соответствующей количественной оценки факторов были использованы элементы теории нечетких множеств и экспертных оценок, проводимых под руководством автора диссертации.

Руководитель подразделения оценивает данные факторы для своих сотрудников. Затем находят среднеарифметические значения количественных оценок (X_i) для подразделений, характеризующих каждый вид активности: производственную, технико-экономическую и финансово-коммерческую. Так как для каждого подразделения значимость факторов будет различной, то необходимо определить

вес каждого фактора (w_i), причем $\sum_{i=1}^n w_i = 1$. Вес задают эксперты. Общее значение определяется как произведение оценки (среднеарифметического значения оценки по подразделению) и веса, т.е. $K_i = X_i \cdot w_i$. Методика расчета оценки влияния факторов представлена в таблице 1.

Таблица 1

Оценка влияния факторов на деловую активность предприятия.

№	Фактор	Вид деловой активности (производственная, технико-экономическая или финансово-коммерческая активность)		
		оценка	вес	общее значение
1	Образование	X_1	w_1	$K_1 = X_1 w_1$
2	Здоровье	X_2	w_2	$K_2 = X_2 w_2$
3	Профессионализм	X_3	w_3	$K_3 = X_3 w_3$
4	Личностные качества	X_4	w_4	$K_4 = X_4 w_4$
5	Мотивация	X_5	w_5	$K_5 = X_5 w_5$
6	Взаимоотношения в коллективе	X_6	w_6	$K_6 = X_6 w_6$
7	Условия труда	X_7	w_7	$K_7 = X_7 w_7$
	Сумма	-	I	$\sum_{i=1}^n K_i$

Сравнивая три результативных показателя $\sum_{i=1}^n K_i$ (они должны принимать значения от 0 до 1),

соответствующие производственной, технико-экономической и финансово-коммерческой деловой активности, можно определить в каком подразделении и на какой именно фактор необходимо воздействовать, чтобы деловая активность данного подразделения и соответственно деловая активность всего предприятия повысилась. На примере одного из исследуемых предприятий было рассчитано влияние указанных факторов на деловую активность предприятия. Результативный показатель, характеризующий влияние всех факторов на производственную активность составил 0,531, на технико-экономическую активность 0,628, а на финансово-коммерческую активность 0,729. Таким образом, для повышения деловой активности данного предприятия, необходимо воздействовать на производственную группу рабочих, а именно на факторы, имеющие наименьшую оценку: мотивация и условия труда. Практическая значимость оценки факторов, влияющих на деловую активность, заключается в том, что управляющие могут определить сильное либо слабое звено, то есть тот фактор, управление которым приведет к росту деловой активности предприятия и повышению эффективности его работы.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Безрукова Т.Л. Формирование и основные элементы механизма повышения эффективности экономической деятельности предприятия мебельной промышленности / Т.Л. Безрукова, А.Н. Борисов, И.И. Шанин // Лесотехнический журнал. 2012. №1(5), С. 107-122.
2. Безрукова Т.Л., Борисов А.Н., Шанин И.И. Классификация показателей оценки эффективности экономической деятельности промышленного предприятия // Общество: Политика, Экономика, Право. -2012. -№ 1. С. 73-80.
3. Шанин И.И. Развитие промышленного производства и внедрение инноваций в восстановительный послекризисный период // Вестник Воронежского государственного технического университета. - 2011. № 10. –С. 155-158.
4. Шанин И.И. Особенности механизма повышения эффективности экономической деятельности мебельного предприятия // Экономика, предпринимательство и право. – 2012. №3(14). — <http://www.creativeconomy.ru/articles/23227/>

УДК 674. 02

АНАЛИЗ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ДВЕРНЫХ БЛОКОВ ИЗ МАССИВА ДРЕВЕСИНЫ В КОСТРОМСКОМ РЕГИОНЕ

С.Б. Зварыгина

канд. техн. наук, доцент, ФГБОУ ВПО КГТУ, г. Кострома, РФ.
mid@kstu.edu.ru

А.А. Федотов,

аспирант, ФГБОУ ВПО КГТУ, г. Кострома, РФ.

В статье рассматриваются факторы конкурентного успеха выпуска дверных блоков из массива по модели пяти рыночных сил М. Портера для предприятий Костромского региона.

Конкуренция является неотъемлемой частью рыночной экономики. Для стратегического развития деревообрабатывающего предприятия необходимо проводить анализ конкурентных сил, действующих в отрасли. На примере деревообрабатывающих предприятий Костромского региона был выполнен анализ конкурентных сил, действующих на рынке дверных блоков из массива древесины для жилых и общественных зданий. Были проанализированы отдельные факторы (показатели), носящие долговременный характер и оказывающие влияние на выпуск продукции в настоящем и в будущем, приведены экспертные оценки степени влияния отдельных факторов по методу М. Портера. М. Портер выявил пять конкурентных сил, определяющих привлекательность отрасли: угроза появления новых конкурентов, угроза появления товаров – заменителей, способность поставщиков торговаться, способность покупателей торговаться, угроза со стороны имеющихся конкурентов в отрасли. Оценки факторов конкурентного успеха выбирают в баллах.

При анализе конкурентоспособности дверных блоков из массива использовалась 10-бальная шкала (от 0 до 10): оценка «10» соответствует самому высокому уровню неблагоприятного воздействия анализируемого фактора на предприятие, а оценка «0» – наиболее благоприятное значение параметра для предприятия. Оценка уровня интенсивности конкуренции проводилась при опросе инженеров технологической службы [1] предприятия ЗАО «Дверокон» г. Кострома. В вопросе участвовал 21 чел.