

УДК 33

DOI: 10.34670/AR.2023.28.32.042

Характеристика показателей интеграционного потенциала предприятия – объекта интеграции

Архипов Александр Дмитриевич

Аспирант,
Институт экономики и предпринимательства,
Нижегородский государственный университет
им. Н.И. Лобачевского,
603950, Российская Федерация, Нижний Новгород, пр. Гагарина, 23;
e-mail: unn@unn.ru

Аннотация

В работе представлен авторский подход к разработке показателей оценки интеграционного потенциала предприятия – объекта интеграции. Автор выделяет в рамках интеграционного процесса предприятие-интегратор (инициатора интеграции) и предприятие – объект интеграции. По мнению автора, и инициатор интеграции, и объект интеграции должны иметь набор показателей, отражающих перспективность их рассмотрения с позиции ожидаемого эффекта интеграционного процесса. В данной статье автором предложена система показателей для оценки интеграционного потенциала предприятия объекта интеграции. Выделены группы показателей, отражающих интеграционный потенциал (динамические, технологические, стоимостные), определены этапы оценки интеграционного потенциала предприятия объекта интеграции (3 этапа). Выделены частные индикаторы оценки интеграционного потенциала предприятия – объекта интеграции, к которым согласно авторскому подходу относятся темп роста выручки, темп роста прибыли, изменение коэффициента рентабельности и оборачиваемости активов, уровень эффективности управления, объем инвестиций в научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки, рост стоимости чистых активов. Отдельно рассматривается вопрос оценки эффективности управления. Автором рассмотрено содержание «механистической» и «гуманистической» парадигм управления с позиции возможности оценки эффективности управления объектом интеграции, а также предложены соответствующие показатели в данной области. В целях оптимизации работ по оценке интеграционной привлекательности предложены нормативные значения рассмотренных в работе показателей.

Для цитирования в научных исследованиях

Архипов А.Д. Характеристика показателей интеграционного потенциала предприятия – объекта интеграции // Экономика: вчера, сегодня, завтра. 2023. Том 13. № 8А. С. 435-443. DOI: 10.34670/AR.2023.28.32.042

Ключевые слова

Интеграционный процесс, менеджмент интеграционных процессов, объект интеграции, динамические, технологические, стоимостные показатели оценки интеграционного потенциала предприятия – объекта интеграции.

Введение

В качестве элементов структуры интеграционного потенциала выделим следующие [Архипов, 2023]:

- Группа динамических показателей.
- Группа технологических показателей.
- Группа стоимостных показателей.

При анализе каждой составляющей интеграционного потенциала рассматриваются различные параметры оценки, определяется их значение и важность для предприятия. Общий показатель составляющей интеграционного потенциала рассчитывается путем суммы произведений важности параметра на его значение.

Основная часть

Оценка интеграционного потенциала предприятия объекта интеграции проводится в три этапа:

- 1 этап. Определение значения частных индикаторов оценки интеграционного потенциала.
- 2 этап. Определение интегрального показателя интеграционного потенциала.
- 3 этап. Выявление динамики изменения интегрального показателя.



Рисунок 1 - Интеграционный потенциал предприятия – объекта интеграции

В таблице 1 представлены частные индикаторы оценки интеграционного потенциала предприятия – объекта интеграции.

Таблица 1 - Структура частных индикаторов оценки интеграционного потенциала предприятия – объекта интеграции

Обозначение	Наименование группы индикаторов	Наименование показателя	Нормативное значение
I _{др}	Группа динамических показателей	Темпы роста выручки	10%
		Темпы роста прибыли	5%
		Изменение коэффициента рентабельности	5%
		Изменение коэффициента оборачиваемости активов	3%
I _{тп}	Группа технологических показателей	Число патентов и авторских свидетельств	1%
		Степень новизны технологии	90%
		Уровень эффективности управления	60%
		Наличие собственного опытного производства	10%
I _{сп}	Группа стоимостных показателей	Доходность вложений в инновационные разработки	50%
		Объем инвестиций в НИОКР	30%
		Рост стоимости чистых активов	5%
		Рыночная стоимость компании	75%

В группу динамических показателей для оценки интеграционного потенциала включаются:

- темп роста выручки;
- темп роста прибыли;
- изменение коэффициента рентабельности;
- изменение коэффициента оборачиваемости активов.

Показатель темпа роста выручки отражает изменение объема выручки предприятия за анализируемый период и рассчитывается по формуле:

$$V_1 = V_2 \times (1 + K_d),$$

где V_1 и V_2 – выручка отчетного (предшествующего) и планового периодов соответственно, руб.; K_d – коэффициент достижимого роста.

Нормативное значение данного показателя устанавливается в размере не менее 10%, что означает, что выручка предприятия должна расти на интервале в 1 год не менее чем на указанное значение.

Показатель темпа роста прибыли отражает изменение чистой прибыли малого предприятия за анализируемый период и рассчитывается по формуле:

Темп изменения прибыли = (Прибыль текущего периода – Прибыль прошлого периода) / Прибыль прошлого периода * 100%

Нормативное значение данного показателя устанавливается в размере не менее 5%, что означает, что прибыль предприятия должна расти на интервале в 1 год не менее чем на указанное значение.

Изменение коэффициента рентабельности отражает общую эффективность деятельности предприятия за анализируемый период и рассчитывается по формуле:

$$K_{рп} = \text{прибыль (убыток) от продаж} / \text{выручка (нетто) от продаж} * 100\%$$

Нормативное значение данного показателя устанавливается в размере не менее 5%, что означает, что рентабельность деятельности предприятия должна расти на интервале в 1 год не менее чем на указанное значение.

Изменение коэффициента оборачиваемости активов характеризует эффективность использования активов малого предприятия с точки зрения объема продаж и рассчитывается по формуле:

Коэффициент оборачиваемости активов = Объем продаж / Суммарные чистые активы

Где суммарные чистые активы = внеоборотные активы + оборотные активы — краткосрочные обязательства.

Нормативное значение данного показателя устанавливается в размере не менее 3%, что означает, что оборачиваемость активов предприятия должна расти на интервале в 1 год не менее чем на указанное значение.

В группу технологических показателей включаются:

- число патентов и авторских свидетельств;
- степень новизны технологии;
- уровень эффективности управления;
- наличие собственного опытного производства.

Показатель число патентов и авторских свидетельств отражает степень устойчивости на рынке ноу-хау. Нормативное значение данного показателя устанавливается в размере 1% от общего числа патентов и авторских свидетельств, зарегистрированных по конкретному направлению деятельности.

Показатель степень новизны технологии отражает уровень возможностей предприятия по производству абсолютно новых или усовершенствованных изделий на базе имеющейся технологической цепочки. Нормативное значение данного показателя устанавливается в размере 90% от максимально возможного (фактически определяется путем сравнения имеющейся и образцовой технологии).

Оценки эффективности управления обычно используются, исходя из двух парадигм управления: «механистической» и «гуманистической» [Кирпичев, 2005; Кузнецов и др., 2021; Немцев, 2018]. «Механистическая» модель Ф. Тейлора и М. Вебера представляет предприятие как механизм из систем производственных факторов, функционирующий для осуществления задач, поставленных перед предприятием владельцами. При использовании этой модели основное значение уделяется анализу технико-экономических связей и зависимостей между факторами производства, а эффективность управления оценивается по экономическому результату работы предприятия. «Гуманистическая» модель определяет предприятие как коллектив людей, работающих для достижения общей цели, полагая главным фактором производства именно человека. При использовании этой модели предполагается, что эффективность управления напрямую зависит от повышения производительности труда за счет совершенствования человеческих ресурсов, приращения человеческого капитала.

Основным показателем эффективности деятельности предприятия принято считать рентабельность производства [Кузнецов, Гарина, 2019; Семина, Герман, 2014]. Однако один этот показатель не может дать сколько-нибудь полного представления об эффективности управления как решающего фактора функционирования предприятия, поскольку зависит не только от управления, но и от других факторов. Поэтому экономическая эффективность работы предприятия хоть и будет оценена, но составит лишь один из показателей эффективности управления предприятием.

Для правильного отображения параметров, по которым проводится оценка эффективности

управления предприятием, необходимо определить внешние и внутренние факторы, меняющиеся в результате управления предприятием.

К внешним факторам, по нашему мнению, относятся:

1. Экономический. Экономическое положение предприятия на рынке определяется его долей на рынке, ассортиментом продукции, оборотами и перспективами развития. Однако не все эти позиции зависят от эффективного управления: если предприятие занимает большую долю на рынке, а тем более является монополистом или олигополистом, роль управления окажет очень небольшое воздействие на экономическую эффективность предприятия. То же самое можно сказать и об оборотах: они являются важным фактором, отражающим положение предприятия на рынке, однако не дают почти никакой информации об эффективности управления. Однако ассортиментная политика предприятия и перспективы развития целиком зависят от наличия эффективного управления, и по этим позициям об эффективности управления можно судить вполне определенно.

2. Социально-политический. В результате деятельности любого предприятия в обществе происходят изменения, влияющие на широкий круг стейкхолдеров. В любом случае для малого инновационного предприятия можно достоверно оценивать воздействие на три группы стейкхолдеров — потребители, поставщики, государственные органы.

К внутренним факторам, по нашему мнению, относятся:

1. Экономический. Эффективность управления влияет на следующие внутренние экономические факторы: рентабельность активов, продаж, трудовых ресурсов; динамику роста экономических показателей. Сюда же можно отнести внедрение технических инноваций, которое также является важным показателем эффективности управления.

2. Организационный. Крайне важным показателем эффективности управления является организационный фактор. Эффективность управления определяется в двух направлениях: системная эффективность и операционная эффективность. Системная эффективность определяется качеством организационной структуры и процессов управления и не зависит от личных качеств менеджеров. Операционная эффективность представляет собой соотношение между результатами управленческой деятельности и затрачиваемыми усилиями, то есть профессионализмом и талантом управленцев.

Критерии, необходимые для максимально полной оценки эффективности управления предприятием представлены в таблице 2.

Таблица 2 - Показатели оценки эффективности управления

Показатель оценки эффективности управления	Содержание показателя	Метод расчета	Обозначения	Нормативное значение
Показатель инновационно – технической деятельности	Отношение вложений в новые технологии к росту прибыли	$K_{um\partial} = \frac{3m}{\Delta ЧП} * 100\%$	3т – затраты на новые технологии; ΔЧП – прирост чистой прибыли	12%
Рентабельность инновационных продуктов	Отношение прироста чистой прибыли к приросту инновационных продуктов малого предприятия	$P_{un} = \frac{\Delta ЧП}{\Delta ИП}$	ΔЧП – прирост чистой прибыли; ΔИП – прирост затрат на создание новых продуктов	25%

Показатель наличия собственного опытного производства отражает имеющиеся у предприятия возможности по разработке новых инновационных продуктов на базе собственных площадей. Нормативное значение показателя устанавливается на уровне 10%, что означает, что не менее 10% имеющихся производственно – административных площадей организации отведено для лабораторных испытаний и научных исследований.

В группу стоимостных показателей включены:

- доходность вложений в инновационные разработки;
- объем инвестиций в НИКР;
- рост стоимости капитала (акций) компании;
- рыночная стоимость компании.

Показатель доходности вложений в инновационные разработки отражает эффективность капиталовложений в разработку и реализацию инновационных продуктов. Нормативное значение показателя устанавливается на уровне 50%.

Показатель объема инвестиций в НИОКР отражает затраты предприятия на организацию научных исследований и опытно конструкторских работ. Нормативное значение показателя устанавливается в размере не менее 30% от чистой прибыли получаемой организацией по итогам финансового года.

Показатель роста стоимости капитала (акций) предприятия отражает динамику увеличения стоимости капитала и ценных бумаг предприятия. Нормативное значение устанавливается на уровне не менее 5% в год.

Показатель «рыночная стоимость компании» отражает объективную оценку реальной стоимости предприятия с точки зрения рыночных контрагентов (фактически показывает стоимость продажи предприятия). Нормативное значение предполагается на уровне 75% от среднерыночной стоимости предприятий аналогичного сектора экономики.

Значение отдельных компонентов для оценки интеграционной привлекательности на уровне предприятия – объекта интеграции находятся по формуле:

$$I_{инд} = \sqrt[n]{\prod_{i=1}^n K_i},$$

где K_i – численное значение i -го показателя; n – количество показателей в определенной группе ($n=4$).

Если значение K_i отрицательно, то при расчете оно не учитывается. Если все K_i равны нулю (или отрицательны), то уровень данной группы компонентов инновационной активности принимается равным нулю и при дальнейших расчетах не учитывается.

Значение частных уровней компонентов должно стремиться к нормативному или его превышать.

Заключение

Такой комплексный подход позволяет всесторонне проанализировать состояние интеграционного потенциала на всех уровнях экономической системы. Это также способствует получению значительного объема количественных информационных данных, которые в будущем, при формировании других программ на макро- и микроуровнях позволят принимать

более взвешенные и обоснованные решения.

Разработанный комплексный подход также может быть использован для оценки эффективности проектов по внедрению новых и улучшающих технологий.

Библиография

1. Архипов А.Д. Характеристика потребности в финансовых ресурсах в целях интеграции бизнеса // Актуальные проблемы использования специальных знаний при выявлении и доказывании экономических преступлений. Нижний Новгород: Стимул-СТ, 2023. С. 14-17.
2. Кирпичев Г.Б. Моделирование корпоративных стратегий диверсификации и вертикальной интеграции // Гуманитарные и социально-экономические науки. 2005. № 2 (17). С. 192-194.
3. Кузнецов В.П., Гарина Е.П. Формирование стратегии устойчивого развития предприятия машиностроения на основе развития коммерческой политики реализации промышленной продукции // Экономические и гуманитарные науки. 2019. № 1 (324). С. 102-109.
4. Кузнецов В.П. и др. Реорганизации бизнес-процессов как инструмент управления предприятием в условиях многогранности современной хозяйственной деятельности // Московский экономический журнал. 2021. № 6. С. 334-342.
5. Немцев В.Н. Теоретические аспекты формирования систем управления интеграционными процессами в современной экономике // Корпоративная экономика. 2018. № 1 (13). С. 4-15.
6. Румянцева Е.Е. Новая экономическая энциклопедия. М.: Инфра-М, 2012. 882 с.
7. Семина Л.А., Герман О.И. Оценка экономического эффекта участников вертикальной интеграции // Известия Алтайского государственного университета. 2014. № 2-2 (82). С. 336-341.
8. Тюкавкин Н.М. Методы оценки эффективности функционирования кластеров в промышленности // Основы экономики, управления и права. 2013. № 3 (9). С. 109-113.
9. Шевчук Н.С., Гайдаенко О.Н. Анализ материальных ресурсов в управлении конкурентоспособностью предприятия // Экономика: теория и практика. 2014. № 2 (34). С. 64-69.
10. Шутилов Ф.В. Методы оценки эффективности и синергетический эффект кластеров // Научный вестник Южного института менеджмента. 2013. № 2 (2). С. 81-85.

Characterization of indicators of integration potential of an enterprise – an object of integration

Aleksandr D. Arkhipov

Postgraduate,
Institute of Economics and Entrepreneurship,
National Research Nizhny Novgorod State University,
603950, 23, Gagarina ave., Nizhny Novgorod, Russian Federation;
e-mail: unn@unn.ru

Abstract

The paper presents the author's approach to the development of indicators for assessing the integration potential of the enterprise – the object of integration. The author distinguishes the integrator enterprise (integration initiator) and an enterprise – an integration object within the integration process. According to the author, both the initiator of integration and the object of integration should have a set of indicators that reflect the perspective of their consideration from the position of the expected effect of the integration process. In this article, the author proposes a system of indicators to assess the integration potential of the enterprise of the integration object. The groups of indicators reflecting the integration potential (dynamic, technological, cost) are identified, the

stages of evaluation of integration potential of the enterprise of the object of integration (3 stages) are defined. Private indicators of evaluation of integration potential of the enterprise – an object of integration, which, according to the author's approach, include revenue growth rate, profit growth rate, change in the profitability ratio and asset turnover, the level of management efficiency, the volume of investment in research and development, the growth of net asset value. The issue of assessment of management efficiency is considered separately. The author considers the content of the "mechanistic" and "humanistic" paradigms of management from the position of the possibility of assessing the effectiveness of management of the object of integration, as well as proposed relevant indicators in this area.

For citation

Arkhipov A.D. (2023) Kharakteristika pokazatelei integratsionnogo potentsiala predpriyatiya – ob"ekta integratsii [Characterization of indicators of integration potential of an enterprise – an object of integration]. *Ekonomika: vchera, segodnya, zavtra* [Economics: Yesterday, Today and Tomorrow], 13 (8A), pp. 435-443. DOI: 10.34670/AR.2023.28.32.042

Keywords

Integration process, management of integration processes, object of integration, dynamic, technological, cost indicators for assessing the integration potential of an enterprise – an object of integration.

References

1. Arkhipov A.D. (2023) Kharakteristika potrebnosti v finansovykh resursakh v tselyakh integratsii biznesa [Characteristics of the need for financial resources for the purpose of business integration]. In: *Aktual'nye problemy ispol'zovaniya spetsial'nykh znaniy pri vyyavlenii i dokazyvanii ekonomicheskikh prestuplenii* [Current problems of using special knowledge in identifying and proving economic crimes]. Nizhny Novgorod: Stimul-ST Publ.
2. Kirpichev G.B. (2005) Modelirovanie korporativnykh strategii diversifikatsii i vertikal'noi integratsii [Modeling of corporate strategies of diversification and vertical integration]. *Gumanitarnye i sotsial'no-ekonomicheskie nauki* [Humanitarian and socio-economic science], 2 (17), pp. 192-194.
3. Kuznetsov V.P. et al. (2021) Reorganizatsii biznes-protsessov kak instrument upravleniya predpriyatiem v usloviyakh mnogogrannosti sovremennoi khozyaistvennoi deyatelnosti [Reorganization of business processes as a tool for enterprise management in the context of the versatility of modern economic activity]. *Moskovskii ekonomicheskii zhurnal* [Moscow Economic Journal], 6, pp. 334-342.
4. Kuznetsov V.P., Garina E.P. (2019) Formirovanie strategii ustoichivogo razvitiya predpriyatiya mashinostroeniya na osnove razvitiya kommercheskoi politiki realizatsii promyshlennoi produktsii [Formation of a strategy for the sustainable development of a mechanical engineering enterprise based on the development of a commercial policy for the sale of industrial products]. *Ekonomicheskie i humanitarnye nauki* [Economic and Humanitarian Sciences], 1 (324), pp. 102-109.
5. Nemtsev V.N. (2018) Teoreticheskie aspekty formirovaniya sistem upravleniya integratsionnymi protsessami v sovremennoi ekonomike [Theoretical aspects of the formation of management systems for integration processes in the modern economy]. *Korporativnaya ekonomika* [Corporate Economics], 1 (13), pp. 4-15.
6. Romyantseva E.E. (2012) *Novaya ekonomicheskaya entsiklopediya* [New economic encyclopedia]. Moscow: Infra-M Publ.
7. Semina L.A., German O.I. (2014) Otsenka ekonomicheskogo efekta uchastnikov vertikal'noi integratsii [Assessment of the economic effect of participants in vertical integration]. *Izvestiya Altaiskogo gosudarstvennogo universiteta* [News of the Altai State University], 2-2 (82), pp. 336-341.
8. Shevchuk N.S., Gaidaenko O.N. (2014) Analiz material'nykh resursov v upravlenii konkurentosposobnost'yu predpriyatiya [Analysis of material resources in managing the competitiveness of an enterprise]. *Ekonomika: teoriya i praktika* [Economics: theory and practice], 2 (34), pp. 64-69.
9. Shutilov F.V. (2013) Metody otsenki effektivnosti i sinergeticheskii effekt klasterov [Methods for assessing efficiency and the synergistic effect of clusters]. *Nauchnyi vestnik Yuzhnogo instituta menedzhmenta* [Scientific Bulletin of the Southern Institute of Management], 2 (2), pp. 81-85.

-
10. Tyukavkin N.M. (2013) Metody otsenki effektivnosti funktsionirovaniya klasterov v promyshlennosti [Methods for assessing the efficiency of functioning of clusters in industry]. *Osnovy ekonomiki, upravleniya i prava* [Fundamentals of Economics, Management and Law], 3 (9), pp. 109-113.