

Коршунова Галина Валентиновна, д-р экон. наук, зав. каф., korshunova_gv@mail.ru, Россия, Тула, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации (филиал в г. Туле)

THE TYPE OF THE STRATEGIC PARTNERSHIP

G.V. Korshunova

In the article the conditions of establishing the strategic partner relations between the enterprises are revealed. It is substantiated the application of outsorsinga as the version of strategic partnership.

Key words: partnership, client, supplier, outsorsing, priority supplier, the selection of the effective version of strategic partnership.

Korshunova Galina Valentinova, doctor of economical sciences, head of chair, korshunova_gv@mail.ru, Russia, Tula, Financial university with the government of the Russian Federation (Tula branch)

УДК 338.45

ПОВЫШЕНИЕ НАДЕЖНОСТИ СОГЛАСОВАНИЯ РЕЗУЛЬТАТОВ ОЦЕНОК РЫНОЧНОЙ СТОИМОСТИ ПРИ ВЫВЕДЕНИИ ИТОГОВОЙ ВЕЛИЧИНЫ РЫНОЧНОЙ СТОИМОСТИ БИЗНЕСА

Т.А. Федорова

Выведение итоговой величины рыночной стоимости бизнеса требует согласования результатов всех оценок стоимости, полученных на основе затратного, сравнительного и доходного подходов к оценке стоимости. Статья посвящена обоснованию весовых коэффициентов, используемых для выведения итоговой величины рыночной стоимости бизнеса.

Ключевые слова: оценка рыночной стоимости бизнеса, подходы к оценке стоимости, итоговая величина рыночной стоимости, весовые коэффициенты.

Выведение итоговой величины рыночной стоимости бизнеса является завершающим этапом оценки рыночной стоимости. Для повышения надежности оценки стоимости бизнеса традиционно используются три подхода: затратный, учитывающий понесенные при создании бизнеса затраты; сравнительный, основанный на подобию оцениваемого бизнеса бизнесам, уже оцененным рынком; доходный, учитывающий будущие возможные доходы от бизнеса. Необходимость использования всех трех подходов обусловлена имеющимися недостатками и рисками при использовании только одного из указанных подходов. Так затраты при создании и развитии бизнеса могли быть как избыточными, так и недостаточными, имеется и ряд методологических проблем при сопоставлении ранее поне-

сенных затрат с текущей стоимостью аналогичных процессов. В случае сравнительного подхода не всегда имеется подходящий объект для сравнения, а доходный подход во многом зависит от обоснованности прогнозных уровней возможных доходов [1]. Однако оценщики сталкиваются и еще с одной проблемой – согласованием результатов всех оценок стоимости, полученных в рамках трех подходов.

Требования к согласованию результатов проведенной оценки установлены в Федеральном стандарте оценки «Требования к отчету об оценке». В частности, в отчете об оценке необходимо обосновать выбор использованных весов, которые были присвоены результатам, полученным при применении различных подходов к оценке, или разным методам в рамках отдельного подхода.

Итоговая величина стоимости бизнеса представляется как средневзвешенная величина трех оценок стоимости, при этом вес каждой оценки устанавливается экспертным путем. Если все три подхода дали близкие результаты оценки, то значение итоговой величины стоимости бизнеса в меньшей степени зависит от уровней весовых коэффициентов той или иной оценки стоимости. Но в случае расхождения величин оценок, полученных в рамках разных подходов, значение итоговой величины стоимости бизнеса становится более зависимым от величин установленных весовых коэффициентов каждой оценки. В практике оценочной деятельности второй случай, когда оценки стоимости в рамках разных подходов существенно различаются, преобладает.

Пример 1. Эксперт на основе своего суждения оценивает значимость оценки стоимости доходным подходом на уровне 0,6; затратным – 0,3; сравнительным – 0,1. В результате оценки стоимости бизнеса на основе затратного подхода получено значение стоимости на уровне 5560 тыс. руб.; сравнительного – 5295 тыс. руб.; доходного – 7480 тыс. руб. Значение итоговой величины рыночной стоимости бизнеса в этом случае составляет 6685,5 тыс. руб. ($5560 \times 0,3 + 5295 \times 0,1 + 7480 \times 0,6$).

Пример 2. Если в условиях примера 1 распределение весовых коэффициентов было другим, например, затратный – 0,2; сравнительный – 0,1; доходный – 0,7, то значение итоговой величины рыночной стоимости составило бы 6677,5 тыс. руб., что на 2,8 % больше, чем при исходном распределении.

Пример 3. В условиях примера 1, но более близких значений оценок стоимости бизнеса, полученных разными методами: на основе затратного подхода – 5560 тыс. руб.; сравнительного – 5295 тыс. руб.; доходного – 7480 тыс. руб., значение итоговой величины рыночной стоимости бизнеса составит 5785,5 тыс. руб. ($2560 \times 0,3 + 5295 \times 0,1 + 7480 \times 0,6$).

Пример 4. Если в условиях примера 3 распределение весовых коэффициентов было другим, как в примере 2, то значение итоговой величины рыночной стоимости составило бы 6277,5 тыс. руб., что на 8,5 % больше, чем при исходном распределении.

Представленные примеры отражают более сильную зависимость результата выведения итоговой стоимости от распределения значений весовых коэффициентов оценок в случае более близких значений оценок стоимости, полученных разными методами. В связи с этим проблема повышения надежности согласования результатов оценок рыночной стоимости бизнеса, полученных разными методами, в части обоснования весовых коэффициентов оценок стоимости, осуществленных разными методами, является актуальной.

При прямом назначении весовых коэффициентов эксперты исходят из своих соображений, как правило, анализируя достоверность и достаточность использованной информации, соответствие использованных расчетных методов объему доступной рыночной информации, соответствие типу объекта и характеру его использования и др. [1]

Для определения весовых коэффициентов для каждого подхода к оценке стоимости бизнеса может быть использована методика, основанная на их оценке по нескольким критериям. Однако перечень таких критериев будет изначально ограниченным, поэтому такой метод можно использовать в случае, если действительно не попавшими в перечень критериями можно пренебречь. Экспертное мнение, неограниченное пространством критериев, может оказаться более гибким.

Одним из рекомендуемых в [1] методик для обоснования весовых коэффициентов является методика, использующая метод анализа иерархий, в основе которого также лежит выделение критериев, по которым осуществляется оценка разных подходов к оценке стоимости бизнеса. В частности, используются следующие критерии сравнения подходов: полнота; достоверность; соответствие требованиям рыночной стоимости; учет принципов наиболее эффективного использования; обоснованность предпосылок выбранного метода; субъективность применяемых допущений. Указанная методика нашла широкое применение в оценочной деятельности, однако следует иметь в виду, что перечень рассматриваемых критериев ограничен. Экспертам предлагается проведение оценки по девятибалльной шкале, что может вызывать затруднения.

Процедура обоснования весовых коэффициентов различных подходов к оценке рыночной стоимости бизнеса, должна соответствовать процедурам оценок в рамках каждого подхода и оценки в целом. Особенно это важно при оценке стоимости имущественных комплексов и бизнесов в рамках процесса приватизации государственной собственности.

В Российской Федерации каждый из трех подходов к оценке стоимости бизнеса имеет свои условия наиболее эффективного применения. Так оценка на основе доходного подхода в первой степени зависит от адекватности прогноза возможной величины потока доходов, которые могут быть инициированы бизнесом. Очевидно, что степень достоверности таких прогнозов зависит от устойчивости развития отрасли. Если оценивается стабильный бизнес и не ожидается существенных изменений на рын-

ке, то надежность получаемых прогнозов более высокая и значимость данного подхода по сравнению с другими будет выше.

Что касается сравнительного подхода к оценке стоимости бизнеса, то в России его значимость считается низкой, поскольку особенно при оценке крупных государственных предприятий сложно подобрать объект для сравнения в той же отрасли в связи с монопольным положением оцениваемых предприятий. Данная особенность является наследием советского прошлого, когда наиболее эффективным способом расходования государственных средств за счет экономии на масштабах производства считалось вложение их в крупные предприятия, обеспечивающие максимальное количество промышленных, сельско-хозяйственных и других конечных потребителей. Однако для сравнения крупных предприятий в качестве объекта для сравнения следует использовать крупные предприятия, имеющие сопоставимые значения фундаментальных переменных бизнеса из таких смежных отраслей, которые демонстрируют сопоставимые темпы роста [2]. В этом случае значимость сравнительного подхода будет выше, чем других.

Для предприятий, функционирующих в нестабильных отраслях с неустойчивыми темпами роста, более адекватным будет затратный подход к оценке стоимости бизнеса как оперирующий данными об уже понесенных затратах и балансовой стоимости предприятия. В тоже время имеющиеся активы могут не отвечать современным тенденциям и состоянию научно-технического прогресса, что фактически потребует их полной замены или серьезной модернизации. В связи с этим затраты производства с использованием старых активов будут достаточно высокими, и следовательно, стоимость бизнеса, определенная по затратному подходу в таком случае будет завышена.

Следовательно, каждый подход должен быть использован с учетом состояния внешней среды. И если формализация методик оценки рыночной стоимости бизнеса в рамках разных подходов в большей или меньшей степени для соответствующего подхода отработанный процесс, то формализация процесса определения весовых коэффициентов каждого подхода при выведении итоговой величины рыночной стоимости бизнеса позволит снизить зависимость оценки от «субъективного» фактора.

Подходы к повышению объективности обоснования значений весовых коэффициентов на основе их оценок по ограниченному пространству критериев помимо уже отмеченных недостатков не учитывают важность самих критериев, выбранных для сопоставления подходов к оценке бизнеса, поскольку это усложняет процедуру оценки, увеличивая количество промежуточных шагов в оценке весовых коэффициентов. Использованию сложных методик можно противопоставить традиционные экспертные оценки, использующие достижения теории измерений. В практике традиционных экспертных оценок существует два основных направления повышения надежности результата оценки. Первое направление предполагает выбор и обоснование методики осуществления оценки. Второе направле-

ние связано с увеличением количества экспертов и разработками методик обобщения полученных результатов.

Установление весовых коэффициентов только на основе суждения эксперта не совсем корректно с точки зрения теории измерений на основе экспертных оценок. Традиционная методика установления весовых коэффициентов в теории измерений базируется на следующих предпосылках [3]: результаты оценки объектов экспертизы могут быть представлены ранжированным рядом; под ранжированием понимают расположение объектов экспертизы в порядке предпочтения; место объекта в ранжированном ряду называется рангом; объекты экспертизы рассматривают как один составной объект той же природы. Указанные предпосылки могут быть распространены на подходы к оценке рыночной стоимости бизнеса как объектам экспертной оценки, поскольку установление весового коэффициента для каждого подхода к оценке означает установление вклада каждого подхода в итоговую величину оценки рыночной стоимости, то есть совокупность трех подходов и представляет собой составной объект той же природы.

Методика установления весовых коэффициентов для подходов к оценке стоимости бизнеса на основе теории измерений должна включать следующие этапы:

1. Определение наиболее предпочтительного подхода к оценке стоимости бизнеса и присвоение ему балла или весового коэффициента равного единице.

2. Ранжирование остальных подходов к оценке стоимости бизнеса в порядке уменьшения их предпочтительности и присвоение им баллов (весовых коэффициентов) в диапазоне от 1 до 0.

3. Сопоставление первого подхода к оценке стоимости бизнеса с совокупностью остальных. Если первый подход предпочтительнее остальных вместе взятых, то его весовой коэффициент корректируется в сторону увеличения, чтобы он стал больше суммы весовых коэффициентов всех остальных объектов экспертизы на определенную величину. В противном случае весовой коэффициент корректируется в сторону уменьшения так, чтобы его величина стала меньше суммы весовых коэффициентов остальных объектов экспертизы.

4. Сопоставление второго подхода к оценке стоимости бизнеса с последним и корректировка весовых коэффициентов объектов экспертизы по правилу 3-го этапа. При этом сопоставлении осуществляется проверка выполнения установленного соотношения весового коэффициента первого подхода к оценке стоимости бизнеса.

5. Нормирование полученных на этапах 3 и 4 значений весовых коэффициентов, то есть деление их на общую сумму баллов. В результате значения весовых коэффициентов трех подходов к оценке стоимости бизнеса принимают значения в пределах от 1 до 0, а их сумма равна 1.

Таким образом, процедура установления весовых коэффициентов для

подходов к оценке стоимости бизнеса в примере 1 должна быть следующей.

Доходный подход выбирается в качестве наиболее предпочтительного, ему присваивается весовой коэффициент равный 1. Далее в порядке уменьшения предпочтительности следуют затратный и сравнительный подходы, которым присваиваются весовые коэффициенты 0,5 и 0,3 соответственно. Эксперт не предполагает, что доходный подход предпочтительнее, чем два других вместе взятых, поэтому весовой коэффициент доходного подхода корректируется в сторону уменьшения до уровня 0,7 (сумма весовых коэффициентов затратного и сравнительного подходов составляет 0,8). Дальнейших корректировок весовых коэффициентов не требуется. Нормирование весовых коэффициентов дает окончательные их значения: для доходного подхода 0,47, затратного – 0,33, сравнительного – 0,2.

Значение итоговой величины рыночной стоимости бизнеса с учетом нормирования весовых коэффициентов составит 6409,4 тыс. руб. ($5560 \times 0,33 + 5295 \times 0,2 + 7480 \times 0,47$). Следовательно, без соблюдения корректной процедуры установления весовых коэффициентов значимость доходного подхода к оценке стоимости бизнеса была завышена, что с учетом наибольшей величины стоимости бизнеса, полученной на основе этого подхода, привело к завышенной величине стоимости оцениваемого бизнеса.

Другим направлением повышения объективности установления весовых коэффициентов для подходов к оценке стоимости бизнеса будет привлечение большего количества экспертов. В этом случае эксперты формируют ранжированные ряды для трех подходов к оценке бизнеса, но объекты экспертизы располагаются в порядке увеличения их предпочтения. Весовые коэффициенты каждым экспертом не устанавливаются, а рассчитываются на основе рангов каждого подхода к оценке стоимости бизнеса в соответствии с ранжированными рядами, сформированными всеми экспертами.

Обозначим подходы к оценке стоимости бизнеса как объектам экспертизы следующим образом: Q_1 – затратный подход; Q_2 – сравнительный подход; Q_3 – доходный подход. Тогда ранжированные ряды, сформированные пятью экспертами, могут иметь следующий вид:

первый эксперт:	$Q_2 < Q_1 < Q_3$;
второй эксперт:	$Q_1 < Q_2 < Q_3$;
третий эксперт:	$Q_1 < Q_3 < Q_2$;
четвертый эксперт:	$Q_2 < Q_1 < Q_3$;
пятый эксперт:	$Q_1 < Q_2 < Q_3$.

В данном случае низший ранг 1 присваивается наименее предпочтительному подходу, а наибольший – 3 – наиболее предпочтительному подходу, а весовой коэффициент для конкретного подхода к оценке бизнеса рассчитывается как отношение суммы рангов, присвоенных ему всеми экспертами, к общей сумме рангов, присвоенных всеми экспертами всем подходам к оценке бизнеса. Результаты расчетов весовых коэффициентов для рассматриваемого случая представлены в табл. 1.

Таблица 1

**Расчет весовых коэффициентов для подходов к оценке бизнеса
экспертным методом: количество экспертов – 5**

Объект экспертизы	Оценка (ранг), присвоенная экспертом					Сумма рангов	Весовой коэффициент
	1-м	2-м	3-м	4-м	5-м		
Затратный подход	2	1	1	1	1	6	0,2
Сравнительный подход	1	2	3	2	2	10	0,33
Доходный подход	3	3	2	3	3	14	0,47
Общая сумма рангов	-	-	-	-	-	30	1,0

Использование «коллективного разума» выявило, что доходный подход действительно предпочтительнее двух других. Однако среди двух других подходов экспертное сообщество на первое место ставит сравнительный подход в отличие от мнения единственного эксперта. Суждения экспертов зависят от того, насколько они считают условия, в которых осуществляется оценка конкретного объекта, соответствующими преимуществам того или иного подхода к оценке стоимости и нейтральными по отношению к его недостаткам. Как правило, мнение экспертного сообщества является более объективным. Однако для еще большей уверенности в его объективности следует проверить согласованность мнения экспертов на основе общепринятого критерия – коэффициента конкордации [3]:

$$W = \frac{12S}{n^2(m^3 - m)},$$

где S – сумма квадратов отклонений суммы рангов каждого объекта экспертизы от среднего арифметического ранга; n – число экспертов; m – число объектов экспертизы.

Мнения экспертов считаются согласованными при $W \geq 0,7$ ($W=0$ при отсутствии согласованности, $W=1$ при полном единодушии экспертов). В рассматриваемом примере величина среднего арифметического ранга составляет 10, $S=33$, $n=5$, $m=3$, $W=0,66$, что для небольшого числа экспертов можно считать приемлемым, тем более что из пяти экспертов мнения троих совпали. В противном случае, если требование согласованности мнения экспертов не выполняется, следует сформировать другую группу экспертов.

На основе согласованного мнения экспертов о величинах весовых коэффициентов каждого подхода к оценке стоимости бизнеса значение итоговой величины рыночной стоимости бизнеса с учетом нормирования весовых коэффициентов составит 6374,95 тыс. руб. ($5560 \times 0,2 + 5295 \times 0,33 + 7480 \times 0,47$).

С целью снижения зависимости результата оценки весовых коэффициентов подходов к оценке стоимости бизнеса от «субъективного фактора» можно использовать другие методики экспертного оценивания, а именно методы попарного сравнения и двойного попарного сравнения. Метод по-

парного сравнения основан на том факте, что эксперту легче дать заключение о предпочтении одного из двух объектов, чем сразу расставить несколько объектов по степени предпочтения. Установлено, что благодаря использованию попарного сравнения оценки, сделанные экспертом более точно отражают его действительное восприятие того или иного объекта [3].

Таблица 2 иллюстрирует использование метода попарного сравнения для установления значений весовых коэффициентов подходов к оценке стоимости бизнеса на основе суждений первого эксперта. При этом каждый подход к оценке стоимости бизнеса сравнивается с другим. Предпочтение выражается баллом 2, равенство оценок баллом 1, не предпочтение по сравнению с другим подходом баллом 0. Таблица заполняется построчно. Диагональные элементы таблицы имеют значения равные 1 баллу, поскольку сравнение подхода с самим собой является равнозначным. Следует отметить, что фактически таблица отражает двойное попарное сравнение. Так, при заполнении первой строки сначала первый подход сравнивается со вторым, а при заполнении второй строки второй подход сопоставляется с первым. Очевидно, что результаты этих оценок должны быть симметричными относительно диагонали таблицы, поэтому двойное попарное сравнение позволяет снизить зависимость оценки от ошибок экспертов и особенностей человеческой психики отдавать предпочтение первому объекту в паре. Если результаты оценок несимметричны, то это свидетельствует либо о том, что у эксперта нет четкого суждения об объектах экспертизы, либо о его небрежности как эксперта.

Полученные значения весовых коэффициентов для подходов к оценке стоимости бизнеса с использованием метода попарного сравнения на основе суждений первого эксперта оказались достаточно близкими к значениям, которые были установлены им непосредственно (см. пример 1), что свидетельствует о его опытности и высокой квалификации. Для менее опытного эксперта, который затрудняется непосредственно установить значение весового коэффициента для каждого подхода, метод попарного сравнения является более подходящим, используя его эксперт может быть более уверенным в полученном результате.

Таблица 2

Способ попарного сопоставления: количество экспертов – 1

Объект экспертизы	Затратный подход	Сравнительный подход	Доходный подход	Сумма баллов	Весовой коэффициент
1. Затратный подход	1	2	0	3	0,33
2. Сравнительный подход	0	1	0	1	0,11
3. Доходный подход	2	2	1	5	0,56
Сумма	-	-	-	9	1,0

Следует признать, что использование метода попарного сравнения действительно дает более объективный результат и снижает возможности произвольного манипулирования величинами весовых коэффициентов для подходов к оценке стоимости бизнеса. Очевидно, что объективность процесса установления величин весовых коэффициентов для подходов к оценке стоимости бизнеса еще в большей степени увеличивается с увеличением числа экспертов. Но методика обработки результатов в этом случае меняется. Результаты попарного сравнения предпочтения подходов к оценке стоимости бизнеса пяти экспертов представлены в табл.3.

Таблица 3
Способ попарного сопоставления: количество экспертов – 5

Эксперт	1-й			2-й			3-й			4-й			5-й			f _i	K _i
	1	2	3	1	2	3	1	2	3	1	2	3	1	2	3		
1. Затратный подход	X	1	3	X	2	3	X	2	3	X	2	3	X	2	3	1	0,07
2. Сравнительный подход		X	3		X	3		X	2		X	3		X	3	5	0,33
3. Доходный подход			X			X			X			X			X	9	0,6
Сумма	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	15	1,0

В этом случае эксперты заполняют поле таблицы попарного сравнения выше диагонали, при этом предпочтение из двух подходов выражается указанием порядкового номера предпочтительного подхода. Например, первый эксперт отражает предпочтение затратного подхода перед сравнительным указанием номера 1 на пересечении первой строки и второго столбца, предпочтение доходного подхода перед затратным выражается указанием номера 3 на пересечении первой строки и третьего столбца.

Значение весового коэффициента K_i для подхода к оценке стоимости бизнеса рассчитывают, как отношение частоты, с которой эксперты отдавали предпочтение данному подходу, к общему количеству суждений всех экспертов. Количество суждений одного эксперта составляет $m(m-1)/2$, общее количество суждений всех экспертов: $n \times m(m-1)/2$.

Таким образом в рассматриваемом примере общее количество суждений всех экспертов $5 \times 3(3-1)/2=15$. При этом частота, с которой в суждениях экспертов предпочтение отдано затратному подходу, равна 1, сравнительному подходу – 5, доходному подходу – 9. Полученные значения весовых коэффициентов (табл. 3) также свидетельствуют, что экспертное сообщество на первое место ставит доходный подход, на второе – сравнительный и на третье – затратный. Однако значения весовых коэффициентов при методе попарного сравнения стали более дифференцированными, то есть более различающимися. В этом случае итоговая величина рыночной стоимости бизнеса составит $6624,55$ тыс. руб. ($5560 \times 0,07 + 5295 \times 0,33 + 7480 \times 0,6$).

Рассмотренные примеры определения весовых коэффициентов для подходов к оценке стоимости бизнеса свидетельствуют, что использование при осуществлении экспертных оценок методик теории измерений позволяет повысить надежность согласования результатов оценок стоимости при выведении итоговой величины рыночной стоимости бизнеса. Предпочтение следует отдать методам попарного сравнения при привлечении к экспертизе нескольких экспертов, поскольку эти методы учитывают присущие именно человеку особенности восприятия информации. Следует добавить, что получаемая профессиональным оценщиком итоговая величина рыночной стоимости бизнеса является только ориентиром для участников конкретной сделки купли-продажи бизнеса. На их окончательное решение могут повлиять факторы срочности, отсутствия других покупателей и другие, не относящиеся непосредственно к оценке рыночной стоимости. Однако повышение числа профессиональных оценок, близких к фактическим суммам сделок, свидетельствовало бы о более высокой культуре оценочной деятельности в целом. Этому может способствовать формализация подходов к выведению итоговой величины рыночной стоимости бизнеса и снижаемые зависимости результатов оценки от «субъективного» фактора.

Список литературы

1. Оценка стоимости бизнеса : учебник / коллектив авторов ; под ред. М.А. Эскиндарова, М.А. Федотовой. 2-е изд., стер. М. : КНОРУС, 2016. 320 с.
2. Федорова Т.А. Система рыночных и внутренних индикаторов стратегии формирования стоимости предприятия // Финансы и кредит. М.: Издательский дом «Финансы и кредит». 2009. №18 (354). С. 16–25.
3. Шишкин И.Ф., Станякин В.М. Квалиметрия и управление качеством: учебник для вузов. М.: Изд-во ВЗПИ, 1992. 255 с.
4. Правительство России [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://government.ru>
5. Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Тульской области [Электронный ресурс]. Режим доступа: www.tulastat.gks.ru

Федорова Татьяна Александровна, д-р. экон. наук, проф. каф., fim@tsu.tula.ru, Россия, Тула, Тульский государственный университет

IMPROVING THE RELIABILITY OF THE MATCHING RESULTS OF THE ESTIMATES OF MARKET VALUE IN DERIVING THE TOTAL MARKET VALUE OF THE BUSINESS

T.A. Fedorova

Excretion the total market value of the business requires the approval of the results of all cost estimates derived from the cost, comparative and income approaches to valuation. The article is devoted to justification of the weighting factors used to derive the total market value of the business.

Key words: assessment of business value, approaches to valuation, the total market value, weights.

Fedorova Tatiana Aleksandrovna, doctor of Economic Sciences, Professor of the Department, fim@tsu.tula.ru, Russia, Tula, Tula State University

УДК 658.330

ЭФФЕКТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ ПАРАМЕТРАМИ РАЗВИТИЯ И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ФУНКЦИОНАЛЬНОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ

В.А. Курский, Е.Б. Чачина

Рассмотрены вопросы установления рационального соотношения между эффективностью развития и улучшением использования функционального потенциала предприятия. Определены управляемые параметры потенциала участников производственного цикла предприятия; выполнена постановка задач совместного управления параметрами развития и использования потенциала участников

Ключевые слова: функциональный потенциал; фазы производственного цикла; компоненты потенциала; управляемые параметры потенциала; развитие потенциала; использование потенциала.

Накопленный потенциал в машиностроении в настоящее время по многим параметрам не отвечает задачам создания современной конкурентной экономики. Необходимость развития потенциала предприятий и его качественного роста, предъявляет новые требования к процессам его формирования, и методам управления.

В общем случае потенциал предприятия складывается из компонентов, характеризующих его ресурсы, функциональные возможности, а также степени согласованности между его компонентами, гармоничности отношений с рыночными партнерами. С позиции обеспечения непрерывного протекания производственных процессов в предприятии наиболее важную роль играет производственный и функциональный потенциал.

Производственный потенциал определяет возможность его ресурсной, технической и кадровой составляющих, обеспечить максимальное удовлетворение текущего спроса на конкурентоспособную продукцию, соответствующую профилю предприятия, при наиболее полном его использовании.

Функциональный потенциал отражает возможности предприятия по осуществлению функции производственного процесса, включающего: