

Таблица 1 - Определение вероятности появления возможных диагнозов инновационной деятельности предприятия

Возможные диагнозы инновационной деятельности, Д _і	Количество симптомов возможного Д _і диагноза, К _{сі}	Общее количество показателей экономической диагностики инновационной деятельности, К _{по} (всегда одинаково)	Вероятность появления возможного Д _і диагноза, в % P (Д _і)
Д ₁	2	65	3,1
Д ₂	3	65	4,5
Д ₃₁	4	65	6,2
Д ₃₂	6	65	9,2
Д ₄	4	65	6,2
	19 – общее количество симптомов аномального состояния ИД (К _с)	65	29,2
Д ₅	-	-	P(Д ₅) = 70,8%

Таблица 2 - Диагностическая матрица по данным предприятия

Д _і	P (К ₁ / Д _і)	P (К ₂ / Д _і)	P (К ₃₁ / Д _і)	P (К ₃₂ / Д _і)	P (К ₄ / Д _і)	P (К ₅ / Д _і)	P(Д _і /K ₁ K ₂ K ₃₁ K ₃₂ K ₄)
Д ₁	0,11	0,05	0,05	0,05	0,01	0,031	0,0592 (5,92%)
Д ₂	0,05	0,16	0,01	0,01	0,05	0,045	0,0965 (9,65%)
Д ₃₁	0,05	0,01	0,21	0,10	0,05	0,062	0,2412 (24,12%)
Д ₃₂	0,05	0,01	0,10	0,32	0,05	0,092	0,4825 (48,25%)
Д ₄	0,01	0,05	0,05	0,05	0,21	0,062	0,1206 (12,06%)
Д ₅	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,708	0,0

Список использованных источников

1. Борисенко И.А. Некоторые вопросы организации процесса экономической диагностики инновационной деятельности предприятия // Экономический механизм управления предприятием. – Воронеж. 1999. – 143 с.
2. Родионова Н.В. Организационная диагностика в управлении экономическими системами // Организатор производства, 1998 - № 2 (7). – с. 41-44.

УДК 658.5.011.4

ВОЗМОЖНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ПРИБЫЛЬЮ

Л.А. Рипецкая

*Учреждение образования «Витебский
государственный технологический университет»*

Управлять прибылью, то есть конечным результатом финансово-хозяйственной деятельности предприятия можно и нужно. Следует отметить, что управление прибы-

лью является самым сложным процессом в управленческой деятельности предприятия. Процесс этот комплексный включающий одновременно управление объемами, затратами, ценами на продукцию и условиями ее реализации. В свою очередь, эти факторы прямо и непосредственно связаны с ассортиментной политикой предприятия и решать их следует системно. Возможность такого подхода к управлению прибылью исследована на примере ОАО «Витебские ковры».

На первом этапе проведен факторный анализ прибыли, который выявил сильное негативное влияние затрат на производство и сбыт продукции. Это объясняется тем, что темп роста себестоимости продукции превысил темп роста выручки от реализации на 5,3 процентных пункта, что повлекло за собой снижение рентабельности продаж с 15% до 14,4%. Эта информация убеждает в необходимости управлять затратами.

Далее проанализирована безубыточность работы предприятия в разрезе выпускаемого ассортимента ковровых изделий: прошивных, двухполотенных жаккардовых, аксминстерских и прутковых жаккардовых. Результаты анализа показали, что запас прочности по указанным ассортиментным группам изделий отражающий уровень превышения фактической выручки от выручки, обеспечивающей безубыточность, достаточно высокий: от 69,5% по прошивным до 43,9%, 31,4% и 41,3% соответственно по двухполотенным, аксминстерским и прутковым ковровым изделиям. Однако, спрос на эти виды изделий на рынке товаров неоднозначен. В данный момент на рынке ковровых изделий сложилась такая ситуация, что спрос на аксминстерские и прутковые жаккардовые изделия снизился, что вынудило предприятие более, чем на треть снизить объемы их производства. В то же время прошивные изделия и двухполотенные жаккардовые характеризуются стабильным спросом и за последние два года (2002-2004) объем их производства и сбыта увеличился более, чем в 2 раза, что сопровождалось масштабной технической модернизацией производства и повышением конкурентоспособности этой продукции.

Не последнюю роль в данной ситуации играет и ценовой фактор. К примеру, двухполотенные жаккардовые изделия отличаются от прутковых жаккардовых только лишь способом производства. Однако, разница в себестоимости 1м² изделий составляет более 5 тысяч рублей и, как следствие, более высокая цена прутковой жаккардовой продукции. Этим и объясняется преобладающий спрос на двухполотенные жаккардовые изделия. Но при этом возникает новая проблема – разного уровня использования производственной мощности по видам вырабатываемой продукции.

Так, по данным на начало 2005 г. для производства прутковых изделий использована пятая часть производственной мощности, а для производства аксминстерских изделий – лишь половина, в то время, как для выпуска прошивных и двухполотенных жаккардовых ковровых изделий задействовано соответственно 80,1% и 89,7% производственных мощностей.

На следующем этапе исследования проведена оптимизация ассортимента вырабатываемой продукции с целью максимизации прибыли от производства и сбыта ковровых изделий.

Исследовано несколько вариантов изменения структуры выпуска продукции исходя из того, что в производстве наиболее прибыльной и пользующейся на рынке товаров продукции задействованы не все производственные мощности и возможно их использовать в полном объеме сократив при этом загрузку производственной мощности по малопродуктивному ассортименту изделий.

В таблице приведены результаты оптимизации ассортимента ковровых изделий по различным вариантам использования производственной мощности с учетом ранее проведенного анализа безубыточной деятельности.

Таблица 1 - Варианты оптимизации ассортимента ковровых изделий

Виды вырабатываемых ковровых изделий	I вариант			II вариант			III вариант		
	Темп роста, %			Темп роста, %			Темп роста, %		
	Объема пр-ва	Прибыли от реализации	Динамика рентабельности + %	Объема пр-ва	Прибыли от реализации	Динамика рентабельности + %	Объема пр-ва	Прибыли от реализации	Динамика рентабельности + %
Прошивные	124,8	135,9	+2,8	122,0	131,8	+2,6	124,8	135,9	+2,8
Двухполотенные жаккардовые	11,5	126,4	+1,9	107,3	116,7	+1,2	11,5	126,4	+1,9
Аксминстерские	68,4	-	-	89,5	66,5	-3,0	100	100	-
Прутковые жаккардовые	57,9	-	-	83,6	77,0	-5,9	100	100	-
Итого:	121,1	127,6	-	118,5	124,7	-	121,8	131,7	-

Первый вариант оптимизации ассортимента предполагает производство прошивных и двухполотенных жаккардовых изделий при полном использовании производственных мощностей, а аксминстерских и прутковых жаккардовых изделий в объемах, не ниже точки безубыточности. Этот вариант обеспечивает прирост прибыли от реализации на 27,6%.

Второй вариант предполагает выпуск прошивных двухполотенных ковровых изделий соответственно на уровне 97,7% и 96,2% использования их производственных мощностей и сохраняя объемы производства и реализации аксминстерских и прутковых жаккардовых изделий на уровне 2004 года. Этот вариант обеспечивает прирост прибыли от реализации на 24,7%.

Оптимальным вариантом структуры производимого ассортимента, гарантирующим наибольший прирост прибыли от реализации ковровых изделий – на 31,7% является III вариант, характерной особенностью которого является производство прошивных и двухполотенных изделий на уровне полной загрузки их производственных мощностей, а производство аксминстерских и прутковых жаккардовых изделий – на уровне 2004 года, т.е. не снижая уровня использования их производственных мощностей.

В этой ситуации вполне резонно возникает вопрос – что делать дальше?

Не случайно маркетологи убеждают, что ассортиментная политика должна учитывать жизненный цикл товара, главным сигналом которого является не упустить момента либо своевременного снятия с производства устаревшей продукции, либо своевременного ее обновления, требующего соответствующих инноваций.

С этой точки зрения пора прислушаться к голосу европейских менеджеров, которые без устали твердят: «Инвестиции, инвестиции, инвестиции», что означает необходимость непрерывного технического и технологического обновления производства для выпуска продукции с новыми потребительскими качествами.

В отечественной практике развития легкой промышленности большие надежды возлагаются на реализацию Государственной и Отраслевой инвестиционных программ предполагающих усовершенствовать инвестиционный климат в Республике и возращение на этой основе инновационной активности предприятий.