
УДК 338.45

ББК 65.301

Л 96

И.И. Лютова

Доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры финансов и кредита Национального института бизнеса, г. Москва. E-mail: irina_lyutova@mail.ru

К вопросу об оценке экономического потенциала промышленного предприятия

(Рецензирована)

Аннотация. В статье рассмотрена возможность детализации методики оценки экономического потенциала промышленного предприятия; представлена матрица потенциальных возможностей и апробирован стандартизированный алгоритм расчета и анализа экономического потенциала, что имеет большое значение для обоснования стратегии развития.

Ключевые слова: реальные возможности, эффективное использование, экономический потенциал, методические особенности, обработка и систематизация информации, алгоритм расчета.

I.I. Lyutova

Doctor of Economics, Professor, Professor of Finance and Credit Department, National Institute of Business, Moscow, e-mail: irina_lyutova@mail.ru

On an estimation of economic potential of industrial enterprise

Abstract. The paper discusses a possibility of detailed elaboration of a technique of an estimation of economic potential of industrial enterprise. The matrix of potential possibilities is presented and the standardized algorithm of the account and analysis of economic potential is approved. This is of great importance for a strategy substantiation.

Keywords: real possibilities, an effective use, economic potential, methodical features, processing and information systematization, algorithm of account.

Экономические условия, формируемые различным уровнем развития рыночных отношений, предполагают концентрацию внимания на эффективном управлении экономическим потенциалом предприятия как комплексным показателем, включающим:

— реальные возможности предприятия (реализованные и нереализованные) в той или иной сфере экономической деятельности в соответствии с его специализацией;

— объем ресурсов и резервов предприятия, как вовлеченных, так и не вовлеченных в производство;

— способности коллектива предприятия к эффективному использо-

ванию ресурсов и резервов в целях получения максимального дохода и прибыли;

— организационную структуру предприятия и эффективность выбранных форм управления в целом и на уровне отдельных направлений деятельности или подразделений;

— инновационные возможности предприятия, определяемые регулярным внедрением новых товаров, услуг, средств труда, материалов, технологических процессов, организационных форм управления и т.д.;

— инвестиционные возможности предприятия, характеризующиеся способностью наращивать капитал за счет собственных источников и эффективно

использовать заемный и привлеченный капитал;

финансовое положение предприятия, определяющееся эффективностью управления финансовыми ресурсами: возможность поддерживать необходимый уровень ликвидности и платежеспособности, а также высокий уровень финансовой устойчивости и деловой активности и т.п. [1].

Рассмотренные направления в реальной практике на предприятии обеспечиваются:

— объемом и качеством располагаемых ресурсов (общей численностью промышленно-производственного персонала и рабочих, основным производственным и непроизводственным капиталом, оборотным капиталом и материальными запасами, финансовыми ресурсами, нематериальными активами (патентами, лицензиями, информацией, технологией);

— способностью сотрудников к разработке и созданию новой продукции, т.е. образовательным, квалификационным, психологическим и мотивационным потенциалом;

— возможностями управления в целях оптимального использования имеющихся у предприятия ресурсов (подготовкой, талантом и профессиональной адаптацией менеджеров, умением создавать и обновлять организационные структуры предприятия);

— инновационной способностью, т.е. способностью предприятия к обновлению производства, смене технологии и т.п.;

— информационной способностью, т.е. способностью получать необходимую информацию, обрабатывать ее и использовать при принятии управленческих решений;

— финансовой способностью, позволяющей вести рациональную финансовую политику с минимальными издержками обращения.

В сумме рассмотренные составляющие образуют совокупную (экономическую и социальную) способность предприятия, которая образует его экономический потенциал.

Накопленный предприятием экономический потенциал может исполь-

зоваться эффективно и с высокой отдачей, а может использоваться плохо с низкой отдачей. Иногда фирма с небольшим экономическим потенциалом (ограниченными ресурсами) достаточно эффективно его использует и имеет высокие финансово-экономические показатели. В другом случае предприятие имеет высокий экономический потенциал по всем составляющим и в то же время не может вписаться в рыночную конъюнктуру и имеет крайне низкую эффективность своей деятельности [2].

Практика показывает, что сам потенциал еще не является показателем высокой результативности работы предприятия.

Для оценки экономического потенциала предприятия необходимо разрабатывать соответствующие методы, позволяющие определить не только сам потенциал, но и эффективность его использования. Иногда предприятию для получения более высоких показателей финансово-экономической деятельности совсем необязательно увеличивать свой потенциал, а достаточно повысить эффективность его использования.

В экономике существует негласное правило, в соответствии с которым рост ресурсов для развития предприятия должен происходить тогда, когда исчерпана возможность повышения эффективности их использования, и предприятие располагает соответствующим инвестиционным капиталом [3].

Процесс изучения деятельности предприятия, с точки зрения экономического потенциала и эффективности его использования, необходим в связи с настоящей потребностью эффективного управления этим потенциалом для получения определенных стратегических результатов.

Существуют определенные методические особенности оценки совокупного экономического потенциала предприятия.

При оценке экономического потенциала целесообразно рассматривать предприятия одной специализации (одной отрасли) или даже принадлежащие к одной подгруппе, выбранной по какому-либо критерию, т.е. близкие,

например, по численности работающих, средней величине активов и т.д. Нелогично оценивать экономический потенциал крупного промышленного гиганта и предприятия легкой промышленности, так как и у того, и у другого может быть высокий экономический потенциал, но в своей группе.

Оценка экономического потенциала предприятия всегда осуществляется на момент проведения исследования (по результатам последнего года). Если стоит задача изучения динамики изменения экономического потенциала, то берется определенная ретроспектива – 2–3 года. В этом случае предлагается рассматривать три возможные ситуации: экономический потенциал может быть стабильным, развивающимся, сокращающимся.

Ввиду сложности количественной оценки комплексной характеристики совокупного экономического потенциала предприятия целесообразно использовать деление его на три уровня: высокий, средний и низкий в каждой группе рассматриваемых предприятий.

Эффективность использования экономического потенциала также делится на три уровня: высокий, средний и низкий.

Для совместной оценки совокупного экономического потенциала и эффективности его использования может быть использована матрица потенциальных возможностей предприятия (рис. 1). В ней по вертикали откладывается экономический потенциал предприятия $P_{э\Sigma}$, а по горизонтали — эффективность его использования E_{Σ} .

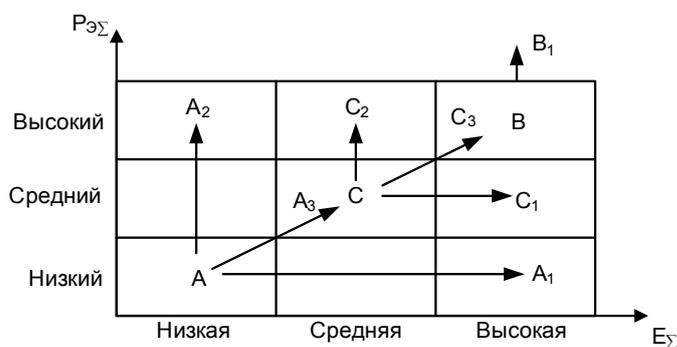


Рисунок 1. Матрица потенциальных возможностей предприятия с учетом экономического потенциала предприятия

Автор рассматривает три предприятия, относящиеся к одной группе:

Continental (здесь и далее обозначаемую А)

Bridgestone (здесь и далее обозначаемую В)

Michelin (здесь и далее обозначаемую С).

Предприятие А имеет низкий экономический потенциал и низкую эффективность его использования. Целесообразное управление потенциалом этого предприятия может идти по одному из трех направлений:

а) повышение эффективности (А → А₁) имеющегося потенциала предприятия;

б) повышение экономического потенциала (А → А₂) предприятия;

в) одновременное и пропорциональное повышение экономического потен-

циала предприятия и эффективности его использования (А → А₃).

Предприятие С имеет средний экономический потенциал и среднюю эффективность его использования. Его развитие также имеет три альтернативных направления: С → С₁, С → С₂, С → С₃, только при других стартовых условиях.

Предприятие В имеет высокий экономический потенциал и высокую эффективность его использования. Его развитие подпадает под ситуацию, когда оно выходит за рамки рассматриваемой группы предприятий (В → В₁) с возможностью дальнейшего повышения экономического потенциала.

В общем случае методика оценки экономического потенциала включает три этапа.

I этап – подготовительный, на котором предполагается дать развернутую характеристику исследуемого предприятия, его хозяйственной деятельности за рассматриваемый период времени. Здесь необходимо ознакомиться с его основной специализацией в отрасли и определить в соответствующую группу или подгруппу сообразно выбранному критерию (например, численности промышленно-производственного персонала). Одновременно целесообразно дать оценку положения предприятия в конкурентной среде, провести укрупненный внутриотраслевой анализ для определения ориентиров (стандартов) работы рассматриваемой группы (подгруппы) предприятий.

II этап – выбор методологии формирования понятия «совокупный экономический потенциал предприятия».

В данном случае предлагается методологически формировать P_{Σ} на основе отдельных потенциалов, например, трудового, технического, организационно-технологического, инновационного и финансового. Для этого использовать метод экспертных оценок по уровням в соответствующей подгруппе предприятий.

Уровень как совокупного экономического потенциала, так и его составляющих предполагается оценивать по следующей шкале: высокий, средний, низкий.

При отборе и обосновании показателей, определяющих экономический потенциал как предприятия в целом, так и его отдельных составляющих, как правило, с методической точки зрения следует минимизировать их количество и использовать только наиболее значимые. Подробный перечень показателей, определяющих все составляющие экономического потенциала предприятия, будет рассмотрен далее.

Важное значение имеет формирование критериев, позволяющих определить уровень каждого вида потенциала и каждого показателя. Для этого изучаются среднеотраслевые показатели (стандарты) с учетом сложившегося уровня резервов использования производственной мощности на предприятии и в отрасли в целом.

Комплексная оценка совокупного экономического потенциала осуществляется на основе метода экспертных оценок по соответствующим уровням [4].

III этап – проведение практических расчетов и анализ полученных результатов для исследуемого предприятия.

Отбор необходимой информации для определения совокупного экономического потенциала предприятия и его составляющих является особенно важным, поскольку для этого используются различные источники: финансовая отчетность, планово-экономическая информация, отраслевая статистика, конъюнктурная информация и т.д.

Обработка и систематизация собранной информации предполагают ее отнесение по видам экономического потенциала предприятия, индексацию стоимостных показателей и т.д.

Проведение экономических расчетов осуществляется по системам показателей, наиболее значительно влияющих на каждый вид рассматриваемого потенциала. Суммируя балльную оценку по каждому виду потенциала, с помощью принятой критериальной таблицы определяем сначала уровень каждого потенциала, а затем – совокупного экономического потенциала. По результатам проведенных расчетов осуществляется детальный анализ расчетного на момент исследования совокупного экономического потенциала предприятия.

Алгоритм расчета и анализа экономического потенциала предприятия приведен на рисунке 2.

Система показателей, отражающих эффективность использования экономического потенциала предприятия, должна включать как обобщающие показатели эффективности его работы, так и показатели эффективности использования отдельных составляющих экономического потенциала, а также показатели рыночных позиций предприятия.

Представленные ниже таблицы демонстрируют апробацию дополнительной методики расчета и сравнение показателей использования экономического потенциала.

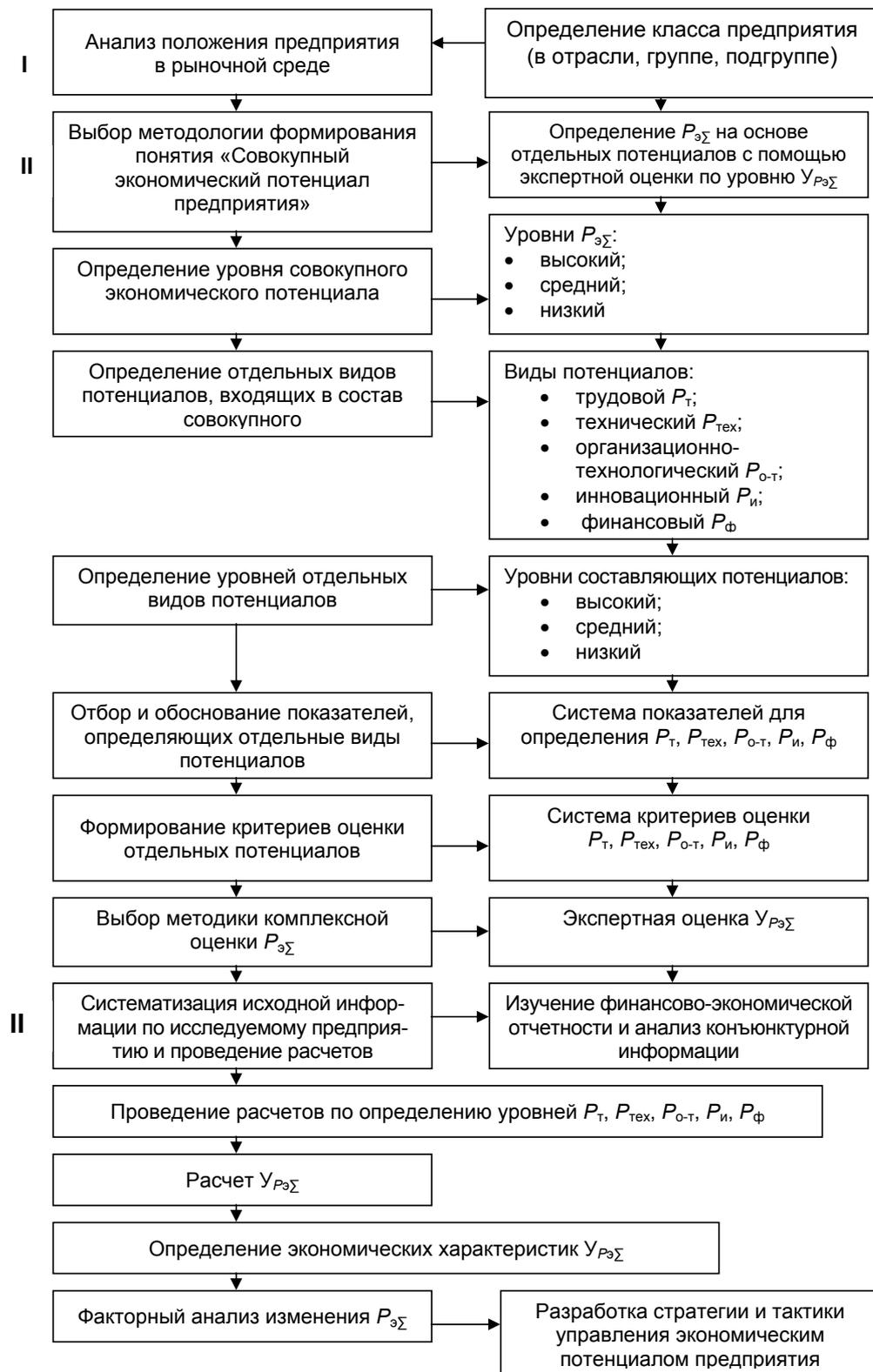


Рисунок 2. Алгоритм расчета и анализа экономического потенциала предприятия

Таблица 1

		Michelin	Bridgestone
Трудовой потенциал предприятия			
1	Среднесписочная численность промышленно-производственного персонала	110 252	85 000
2	Удельный вес рабочих в общей численности промышленно-производственного персонала Ураб	78%	60%
3	Удельный вес основных производственных рабочих в общей их численности	61%	45%
Технический потенциал предприятия			
1	Среднегодовая стоимость основных средств	7 100 000 000	11 575 041 195
2	Номенклатура выпускаемой продукции	>300	>200
3	Удельный вес сложной профильной продукции	100%	100%
4	Количество групп технологически подобных изделий	5	4
Организационно-технологический потенциал предприятия			
1	Удельный вес технологического брака	4%	
2	Уровень автоматизации основных производственных процессов	60%	90%
3	Уровень компьютеризации планово-учетных работ	85%	95%
Инновационный потенциал предприятия			
1	Среднегодовое количество внедряемых новых товаров	15	
2	Среднегодовое количество внедренных технологических процессов	10	
3	Среднегодовое количество внедренных новых организационных форм труда	1	
4	Удельный вес используемых новых конструкционных материалов на предприятии	30%	
5	Удельный вес нового оборудования	3%	
6	Удельный вес новых компьютерных программ, используемых в управлении	10%	
Финансовый потенциал предприятия			
1	Коэффициент концентрации собственного капитала	31%	43%
2	Коэффициент покрытия	1,57	1,41
3	Коэффициент абсолютной ликвидности	0,10	0,12
4	Коэффициент обеспеченности собственными средствами	-0,53	-0,19
5	Уровень финансовой устойчивости предприятия		
6	Индекс кредитоспособности Z (индекс Альтмана)	1,988 (неудовл.)	2,855 (удовл.)
Эффективность использования экономического потенциала предприятия			
1	Общая рентабельность предприятия	0,02	0,0038
2	Рентабельность оборота	2,2%	0,3%
3	Выработка или производительность труда	148822,70	
4	Фондоотдача	1,80	2,24
5	Коэффициент оборота нормируемых оборотных средств	4,46	5,60
6	Коэффициент окупаемости процентов за кредиты	0,08	

Таким образом, интегральный показатель экономического потенциала предприятия «А» позволил выявить перспективные к реализации направ-

ления повышения эффективности производства, которые следует учитывать при разработке стратегии.

Примечания:

1. Ансофф И.М. Новая корпоративная стратегия. СПб.: Питер Ком, 1999.
2. Батрак А.В. Критерии эффективности деятельности корпоративной структуры // Экономика строительства. 2000. №11.
3. Козловская Э.А., Медников М.Д., Гришин А.Г. Имитационно-динамическое моделирование диверсификационной деятельности предприятия: тез. докл. Междунар. науч.-практ. конф. «Будущее России – социально-экономический и экологический аспекты». СПб.: Изд-во СПбГТУ, 2005.
4. Маркин Ю.П. Анализ внутривозрастных резервов. М.: Финансы и статистика, 1991.

References:

1. Ansoff I.M. New corporate strategy. SPb.: Peter Kom, 1999.
2. Batrak A.V. Criteria for efficiency of activity of corporate structure // Economics of Construction. 2000. No. 11.
3. Kozlovskaya E.A., Mednikov M.D., Grishin A.G. Imitating and dynamic modeling of diversification activity of the enterprise: Abstracts. Intern Sci. Conf. "The future of Russia: social, economic and ecological aspects". SPb. : SPbGTU Publishing House, 2005.
4. Markin Yu.P. Analysis of intraeconomic reserves. M.: Finance and Statistics, 1991.