

Цымбалюк Светлана Николаевна

соискатель,

Магнитогорский государственный технический университет им Г.И. Носова,
ведущий экономист, ОАО «Сбербанк России»

mgn_college@pochtamt.ru

НАСКОЛЬКО ПОЛНЫ АКТИВЫ?

**Методика оценки экономического потенциала предприятия
в условиях развития рыночной экономики в России**

Аннотация

Успешное развитие бизнеса – основная цель любого предприятия, однако бизнес развивается в том случае, если менеджмент обладает достаточной информацией о его возможностях, т.е. о его экономическом потенциале. Оценка такой информации является актуальной.

В работе предложен индексный метод оценки потенциала, в основе которого положен расчет индексов результирующих показателей работы предприятия с учетом реализации его возможностей. Сделан вывод о том, что рассмотренный индексный метод позволяет оценить резервы предприятия и направлен на повышение эффективности принимаемых управленческих решений.

Ключевые слова: оценка, потенциал, индексный метод, ресурсы, резервы, инвестиции, экономика предприятия

На сегодняшний день для развития российской экономики возрастает значение экономического потенциала каждого предприятия как одного из определяющих факторов возможности адаптации предприятий к условиям рыночной экономики, успешного их функционирования и устойчивого развития в будущем. Это подтверждается и распоряжением Правительства России от 17 ноября 2008 года №1662-р «Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 г.».

Принятие указанной концепции обусловлено велением времени, одной из

характерных особенностей которого является «...усиление глобальной конкуренции, охватывающей не только традиционные рынки товаров, капиталов, технологий и рабочей силы, но и систему национального управления, поддержки инноваций, развития человеческого потенциала».

До предела возможностей

Таким образом, существует необходимость вложения инвестиций в предприятие в той мере, в какой это обеспечит оптимальное получение прибыли или достижение иного полезного эффекта. Следовательно, прежде чем привлекать инвестиции,

необходимо провести оценку экономического потенциала предприятия, чтобы доказать целесообразность и возможность воплощения желаемого результата.

Оценка экономического потенциала является важным элементом внутреннего управленческого цикла, поскольку позволяет получить информацию об итогах хозяйственной деятельности предприятия, выявить резервы, оценить пути возможного повышения эффективности функционирования предприятия и перейти к прогнозированию, а также формированию организационно-управленческих решений. Кроме того, такая оценка необходима заинтересованным сторонним пользователям бухгалтерской отчетности, в связи с чем разработка методик оценки экономического потенциала является актуальной задачей.

Оценка потенциала невозможна без использования количественных и качественных методов. К таким методам можно отнести следующие: матричный метод, метод балльной оценки, метод стоимостной оценки потенциала, индексный метод, метод линейных оптимизационных моделей, регрессионный метод. Предлагается для оценки экономического потенциала использовать индексный метод, для чего необходимо дать ему определение и выявить его элементы.

В отечественной научной литературе экономический потенциал трактуется по-разному – от чрезвычайно узкого его понимания как годового объема производства продукции до таких всеобъемлющих категорий, как социально-экономическая система (1), о чем свидетельствуют различные точки зрения. Известный специалист в области исследования региональной экономики К.М. Миско дает определение

потенциала как предела человеческих познаний внутренних, скрытых возможностей результативного использования изучаемого объекта, которые могут быть количественно оценены и, в конечном счете, реализованы при идеальных условиях практической деятельности (3).

По мнению российского ученого А.Н. Люкшинова, потенциал предприятия представляет собой совокупность его возможностей по выпуску продукции (оказанию услуг) (2). Доктор экономических наук Т.Г. Храмов утверждает, что потенциал – это не только и не просто количество ресурсов, но и заключенная в них возможность развития системы в заданном направлении. Возможности должны быть реализованы. Как в механике потенциальная энергия реализуется в кинетическую, так и в экономике реализация потенциала находит воплощение в результатах деятельности» (5). Такой же точки зрения придерживается и ученый Н.Н. Миллер, понимая под экономическим потенциалом «его возможности в экономической сфере или способность достигать поставленные цели, используя имеющиеся материальные, трудовые и финансовые ресурсы» (4).

Анализ вышеизложенных точек зрения позволил представить экономический потенциал в виде самостоятельно

оценка потенциала

невозможна

без использования

количественных

и качественных

методов

ресурсы, резервы
и потенциальные резервы
являются источниками
реализации
экономического
потенциала

развивающейся системы, состоящей из набора взаимосвязанных источников его реализации: ресурсов, резервов, потенциальных резервов, позволяющих обеспечить рост показателей деятельности предприятия.

Следовательно, ресурсы, резервы и потенциальные резервы являются источниками реализации экономического потенциала.

К ресурсам в данном случае мы будем относить основные фонды, оборотные средства (сырье, материалы) и трудовые ресурсы.

К резервам мы будем относить все те материально-вещественные ресурсы, которые предприятие временно не

применяет по назначению, но может использовать в настоящее время в производственной деятельности.

К потенциальным резервам следует относить все те материально-вещественные ресурсы, использование которых в настоящее время экономически затруднено, но возможно в будущем. Использование хотя бы части такого резерва представляет собой сложную технико-экономическую проблему, положительное решение которой зависит от большого числа факторов.

Именно понимание экономического потенциала как совокупности ресурсов, резервов и потенциальных резервов позволило нам классифицировать его по составу источников его реализации (рис. 1).

Фактический экономический потенциал – это имеющиеся в наличии ресурсы и достигнутая устойчивость финансового положения предприятия.

Расчет результатов деятельности предприятия с учетом использования имеющихся ресурсов, резервов при сохранении (или изменении) устойчивости финансового положения предприятия

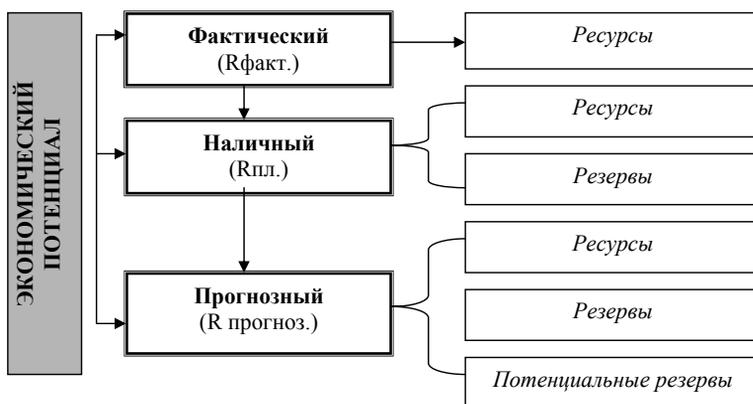


Рис. 1. Классификация видов экономического потенциала по составу источников его реализации

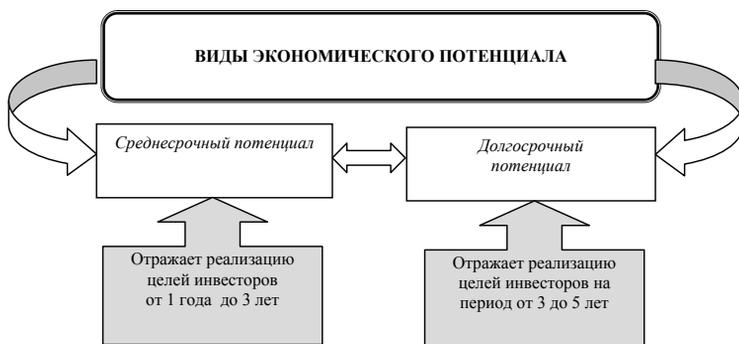


Рис. 2. Классификация видов экономического потенциала в зависимости от срочности реализации целей

определяет наличный экономический потенциал.

Расчет результатов деятельности предприятия с учетом использования имеющихся ресурсов, резервов и вовлечение потенциальных резервов определяет прогнозный экономический потенциал.

Можно рассматривать любой из вышеуказанных видов экономического потенциала. Однако нам представляется, что любой инвестор будет заинтересован в большей мере в оценке прогнозного потенциала.

Во имя результата

Инвестор, вкладывая средства (денежные средства, ценные бумаги, иное имущество) в предприятие, придерживается разных целей. Одни инвесторы хотят получить полезный эффект от вложенных ими средств уже через год, другие лет через пять лет.

Исходя из этого экономический потенциал предлагается классифицировать на долгосрочный и среднесрочный (рис. 2).

Как говорилось выше, предлагается использовать индексный метод оценки потенциала, в основу которого положен расчет индексов результирующих

показателей работы предприятия с учетом реализации его возможностей.

Индексный метод заключается в данном случае в сравнении наличного и прогнозного экономического потенциала с фактическим посредством результирующих показателей работы предприятия, то есть индекс определяется путем деления результирующего показателя при использовании наличного или прогнозного экономического потенциала на результирующий показатель при использовании фактичес-

предлагается использовать

индексный метод оценки

потенциала, в основу

которого положен расчет

индексов результирующих

показателей работы

предприятия с учетом

реализации

его возможностей

**Формулы определения экономического потенциала,
исходя из значения результирующего показателя**

Виды потенциала	Формула	Цель
Среднесрочный потенциал	$I_{mp}^{KCR} = \frac{KCR_{пл}}{KCR_{факт}} \times 100\%$ $I_{mp}^{NAV} = \frac{NAV_{пл}}{NAV_{факт}} \times 100\%$	<p>Определяет текущее финансовое состояние</p> <p>Определяет величину собственного капитала</p>
Долгосрочный потенциал	$I_{lp}^{ROA} = \frac{ROA_{прог}}{ROA_{факт}} \times 100\%$ $I_{lp}^{ROI} = \frac{ROI_{прог}}{ROI_{факт}} \times 100\%$	<p>Определяет эффективность использования активов</p> <p>Определяет эффективность использования долгосрочного капитала</p>

именно индекс будет показывать, насколько предприятие может за счет своего экономического потенциала увеличить результирующие показатели при вовлечении в его экономику резервов/потенциальных резервов

кого экономического потенциала. В качестве результирующих показателей предлагается использовать следующие:

ROA – рентабельность активов;
ROI – рентабельность долгосрочного капитала;
KCR – коэффициент текущей ликвидности;
NAV – стоимость чистых активов.

Научная значимость предлагаемого метода заключается в применении новых подходов к его оценке, которые стали возможны за счет нового понимания самого экономического потенциала – использование оценки потенциальных резервов, а также измерение посредством индексов.

Таким образом, предлагаемая нами методика оценки экономического потенциала с учетом подобранных

результатирующих показателей включает следующие основные этапы:

1 этап – определяются результирующие показатели ($ROA_{\text{факт}}$, $ROI_{\text{факт}}$, $KCR_{\text{факт}}$, $NAV_{\text{факт}}$) в имеющихся условиях (при использовании фактического экономического потенциала). Источником информации при этом будет бухгалтерский баланс (форма №1) и отчет о прибылях и убытках (форма №2) предприятия;

2 этап – рассчитывается возможный уровень показателя работы предприятия с учетом использования имеющихся резервов. На их основании рассчитываются возможные результирующие показатели – $ROA_{\text{пл}}$, $ROI_{\text{пл}}$, $KCR_{\text{пл}}$, $NAV_{\text{пл}}$ (при использовании наличного экономического потенциала);

3 этап – рассчитывается возможный уровень показателя работы предприятия с учетом использования потенциальных резервов. На их основании рассчитываются возможные результирующие показатели – $ROA_{\text{прог}}$, $ROI_{\text{прог}}$, $KCR_{\text{прог}}$, $NAV_{\text{прог}}$ (при использовании прогнозного экономического потенциала);

4 этап – определяются индексы, отражающие прирост возможного результирующего показателя при использовании наличного или прогнозного экономического потенциала к имеющемуся (фактическому) экономическому потенциалу.

Данные индексы и являются оценкой экономического потенциала предприятия.

При этом делается оценка и долгосрочного, и среднесрочного потенциала (I, %).

Рекомендуется использовать следующие показатели (табл. 1).

Для определения среднесрочного экономического потенциала рекомендуется использовать результирующие показатели в виде коэффициента текущей ликвидности (KCR) и стоимос-

предлагаемая нами
методика оценки
экономического потенциала
предприятия, основанная
на индексном методе
оценки результирующих
показателей его работы,
позволяет реально оценить
значение экономического
потенциала

ти чистых активов (NAV), для определения долгосрочного экономического потенциала – рентабельность активов (ROA), рентабельность долгосрочного капитала (ROI).

Именно индекс будет показывать, насколько предприятие может за счет своего экономического потенциала увеличить результирующие показатели при вовлечении в его экономику резервов/потенциальных резервов. Разных инвесторов при этом будут интересовать разные показатели экономического потенциала, а именно одни инвесторы будут готовы вкладывать деньги в предприятие, у которого экономический потенциал составляет 10%, другие – у которого 50%. В связи с этим рассматриваемая нами методика не содержит нормативных уровней индекса оценки экономического потенциала.

Вывод

Практическая значимость проведенного исследования заключается в возможности на стадии оценки предпри-

ятия как инвестиционного объекта для кредитования (ссудозаимствования) получить информацию о его потенциале с учетом комплекса факторов, влияющих на результативность деятельности в будущем.

Таким образом, предлагаемая нами методика оценки экономического потенциала предприятия, основанная на индексном методе оценки результативных показателей его работы, позволяет реально оценить значение экономического потенциала.

Литература

1. Богатая И.Н. Стратегический учет собственности предприятия (Концептуальный подход, теория

и практика). Дис. д-ра экон. наук: 08.00.12. М., 2001.

2. Люшкинов А.Н. Стратегический менеджмент на предприятиях. АПК (Текст). – М.: Колос, 1999.

3. Миско К.М. Ресурсный потенциал региона (теоретические и методологические аспекты исследования) (Текст). – М.: Наука, 1991.

4. Миллер Н.Н. Финансовый анализ в вопросах и ответах: Учебное пособие (Текст). – М.: ТК «Велби», 2005.

5. Храмцова Т.Г. Методология исследования социально-экономического потенциала потребительской кооперации: Дис. д-ра экон. наук: 08.00.05. М., 2002.

КЭ

Svetlana N. Tsimbalyuk

*Applicant, Magnitogorsk State Technical University named after G.I. Nosov,
Lead Economist, JSC Sberbank of Russia*

Methods of Estimation of Enterprise Economic Strength in Conditions of Russian Market Economy Development

Abstract

Successful business development is the main target of each enterprise. However business is developed only if management has sufficient information about its opportunities, i.e. about its economic strength. The estimation of this information is essential.

Index method is offered in this work, the foundation of which is index computation of resulting factors of enterprise activity considering implementation of its opportunities. The opinion is given that considered index method allows to estimate enterprise reserves and directed on efficiency improvement of management decision making.

Keywords: estimation, strength, index method, resources, reserves, investments, enterprise economy