

УДК 658.1

**В. Е. Лялин**, доктор экономических наук, доктор технических наук, профессор, Ижевский государственный технический университет

**М. В. Гурьева**, ОАО «Удмуртнефть»

## МЕТОДЫ ОЦЕНКИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ

*Проанализированы существующие методы оценки экономического потенциала предприятия и предложен собственный метод оценки.*

**Ключевые слова:** экономический потенциал, оценка потенциала, экономический потенциал предприятия.

Использование термина «потенциал» имеет широкое применение для количественной оценки экономических категорий. Потенциал может быть: природный, инвестиционный, интеллектуальный, экономический, ресурсный, трудовой и т. д.

В общем виде часто под потенциалом понимают совокупность имеющихся средств, возможностей в какой-либо области [1]. По мнению А. Н. Люкшинова, потенциал предприятия представляет собой совокупность его возможностей по выпуску продукции (оказанию услуг) [2]. Помимо внутренних переменных он включает в себя и возможности общеорганизационного руководства – управленческий потенциал. Управленческий аспект потенциала является предметом самостоятельного исследования, и включать сюда управленческий потенциал как переменную не является обоснованным.

Потенциал – совокупность имеющихся факторов производства, интеллекта, производственных резервов и возможностей, способных обеспечить выпуск высококачественных товаров, необходимых для удовлетворения всесторонних запросов различных категорий населения страны [3].

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 [4].

Таким образом, наиболее полно сущность потенциала приведена в Большой советской энциклопедии [5]. В этой связи под потенциалом следует понимать совокупность средств, запасов, возможностей, использование которых позволяет достичь экономического эффекта.

В экономической литературе широко используется понятие экономического потенциала, однако четкого определения понятия экономического потенциала предприятия (ЭПП) практически не встречается. Экономический потенциал – совокупная способность экономики, ее отраслей, предприятий, хозяйств осуществлять производственно-экономическую деятельность, выпускать продукцию, товары, услуги, удовлетворять

запросы населения, общественные потребности, обеспечивать развитие производства и потребления.

По своему содержанию ЭПП представляет собой совокупность трудовых, производственных, природных, инновационных, инвестиционных ресурсов предприятия [7]. Следует отметить, что в теории экономического потенциала, кроме ресурсной составляющей, выделяют блок деятельности персонала (аналитическая (А), производственная (Б), коммуникационная (В)) и блок управления, состоящий из трех подсистем (стратегическое планирование (П), которое направлено на решение задачи выявления факторов коммерческого успеха в будущем; реализация (Р), направленная на формирование нового потенциала и превращение существующего в факторы коммерческого успеха; контроль (К) выполняет функции проверки эффективности осуществления планов и решений, постоянного контроля за достоверностью плановых предпосылок) [7, 8].

Представление ЭПП в виде блочно-модульной структуризации позволяет предположить, что оценка ЭПП должна быть комплексной [9, 10]. Для оценки ЭПП необходима всеобъемлющая система показателей, причем в основу конструирования такой системы должны быть положены компоненты блочно-модульной структуры потенциала. Под оценкой экономического потенциала предприятия понимается процесс определения и анализа качественных и количественных характеристик оцениваемого объекта.

Более точно можно сказать, что оценка ЭПП – это процесс установления (определения) его величины в натуральном, стоимостном или каком-либо другом выражении. Специфика комплексной оценки состоит в том, что ее получают при гармонизации результатов комплексного экономического анализа. В ней содержатся обобщающие выводы о деятельности объекта, базирующиеся на принципе системности. Рекомендуется рассматривать процесс оценки по таким основным элементам: а) объект оценки; б) субъект оценки; в) критерий; г) показатель (система); д) единицы (шкала) измерения; е) оценка [10]. Основные элементы пребывают между собой в соответствующей связи и соответствующих отношениях. Процесс оценки осуществляется также в определенной последовательности и требует четкой организации.

Опираясь на определение рассмотренного нами понятия ЭПП, оценку его величины можно определить как сумму фактических значений компонентов. Но при этом встает вопрос: в каких показателях измерять эти компоненты. Использование натуральных показателей очень сложно, поскольку отдельные компоненты ЭПП значительно отличаются один от другого по содержанию и по форме. В связи с этим отличаются и натуральные единицы, характеризующие их. Поэтому многие исследователи считают наилучшим измерение значений компонентов потенциала при помощи одного показателя-эквивалента. Очевидно, что наиболее удобным и универсальным измерителем компонентов ЭПП являются стоимостные единицы. В таком случае сумма стоимости компонентов ЭПП будет характеризовать размер всего ЭПП. Таким образом, оценка размера ЭПП связана с оценкой стоимости его компонентов.

Величина ЭПП определяет уровень конкурентоспособности предприятия на целевом рынке. Механизм использования ЭПП можно рассматривать как производную механизма взаимодействия отдельных компонентов. В своем реальном проявлении механизм использования ЭПП определяет рыночный потенциал предприятия. Рыночный потенциал – это степень проявления ЭПП на целевом рынке. Величина рыночного потенциала существенно зависит от факторов внешней экономической среды: емкости рынка, степени его насыщения, спроса, требований посредников, возможностей конкурентов, а также от маркетинговой политики предприятия [11]. Для оценки ЭПП в рыночных условиях нами предлагается обобщающий показатель – рыночная стоимость предприятия.

Под экономическим потенциалом предприятия обычно понимают его возможности в сфере экономики или способность предприятия достигать поставленные цели, используя имеющиеся в наличии материальные, трудовые, финансовые и другие виды ресурсов.

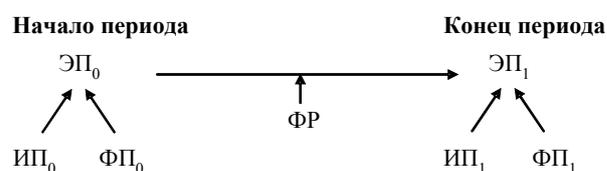
В составе экономического потенциала предприятия принято выделять финансовый и имущественный потенциал. Первый представляет собой совокупность средств предприятия, находящихся под его контролем, второй есть характеристика финансового положения и финансовых возможностей предприятия.

Имущественный потенциал характеризуется в первую очередь размером, составом и состоянием активов, которыми владеет и распоряжается предприятие для достижения своих целей. При анализе имущественного потенциала рассматриваются не предметно-вещностные или функциональные характеристики, а его оценка в денежной форме (финансовая оценка), представленная в активе баланса. Величина имущественного потенциала зависит от действия ряда факторов, а его динамика определяется прежде всего достигаемыми предприятием финансовыми результатами.

Финансовый потенциал предприятия также связан с достигнутыми им финансовыми результатами.

Кроме того, он описывается в активных и пассивных статьях баланса и соотношениями между ними. Значения финансового потенциала связаны с составом и структурой привлекаемых источников финансирования и характером их использования, а его анализ может проводиться с позиций как краткосрочной, так и долгосрочной перспективы. В первом случае рассматриваются такие показатели, как ликвидность и платежеспособность, во втором – финансовая устойчивость.

Финансовый и имущественный потенциалы тесно взаимосвязаны. Так, более рациональная структура имущества может привести к улучшению финансового положения предприятия, и наоборот, а их взаимосвязи (и смысл методики анализа) может быть представлена схемой (см. рисунок).



Взаимосвязь финансового и имущественного потенциалов

Необходимо дать пояснения обозначений рисунка: ЭП<sub>0</sub> и ЭП<sub>1</sub> – экономический потенциал организации на начало и конец периода соответственно; ИП<sub>0</sub> и ИП<sub>1</sub> – имущественный потенциал организации на начало и конец периода соответственно; ФП<sub>0</sub> и ФП<sub>1</sub> – финансовый потенциал организации на начало и конец периода соответственно; ФР – финансовые результаты за отчетный период.

Существует три подхода к определению рыночной стоимости предприятия: доходный, рыночный (сравнительный), затратный (имущественный).

Суть доходного подхода основана на постулате о том, что потенциальный инвестор не заплатит за данный объект сумму большую, чем текущая стоимость будущих доходов от этого объекта. Считается также, что собственник также не продаст свой бизнес по цене ниже текущей стоимости прогнозируемых будущих доходов. Поэтому стороны придут к соглашению о рыночной цене, равной текущей стоимости будущих доходов.

Сущность доходного подхода заключается в том, что рыночная стоимость ЭПП представляет собой сумму дисконтированных денежных потоков прогнозного периода предприятия. Такой подход к оценке считается наиболее приемлемым с точки зрения инвестиционных мотивов: инвестор, вкладывающий денежные средства в действующее предприятие, покупает не набор активов, состоящий из зданий, сооружений, машин, оборудования, нематериальных ценностей и т. д., а поток будущих доходов, который позволит ему окупить вложенные средства, получить прибыль и повысить свое благосостояние. С этой точки зрения все предприятия, к каким бы отраслям экономики они ни принадлежали, производят один вид товарной продукции – деньги. Доходный подход нельзя применить для

вновь созданных предприятий и предприятий негерирующих доходов.

Затратный (имущественный) подход базируется на постулате, что потенциальный собственник-пользователь не согласится потратить на формирование и реализацию собственных внутренних или внешних возможностей больше, чем стоимость ожидаемого финансово имущественного результата. Суть затратного подхода состоит в том, что рыночная стоимость ЭПП представляет собой сумму всех затрат, понесенных собственником на создание и функционирование ЭПП предприятия за все время его существования, проиндексированных на темп инфляции. Затратный подход не учитывает в цене риски собственников. В этом его недостаток.

Сравнительный подход базируется на информации о недавних рыночных договорах с аналогичными объектами и использование их в качестве базы определения стоимости ЭПП.

По рыночному подходу стоимость ЭПП определяется по информации о ценах продажи аналогичных предприятий, скорректированных поправочными коэффициентами. На основе анализа практики продаж бизнеса в той или иной отрасли можно вывести определенную зависимость между рыночной стоимостью предприятия и некоторыми показателями его работы. Для оценки рыночной стоимости малых предприятий сферы торговли и ресторанного бизнеса, через которую реализуется ЭПП, нами на основе анализа статистики мультипликаторов продаж разработаны модели определения рыночной стоимости предприятий [12].

Авторами предлагается новый подход к оценке стоимости ЭПП, который хотя и включает почти все затраты, которые учитываются при затратном (имущественном) подходе, но они пересчитываются не на текущий момент с учетом инфляции, а оцениваются необходимые затраты по текущим ценам с целью проанализировать затраты, необходимые для создания аналогичного предприятия (копирование) с нуля. Сложность подхода состоит в том, что некоторые особенности предприятия воспроизвести достаточно сложно или невозможно (время пребывания на рынке), однако для оценки ЭПП необходима оценка

стоимости создания не 100 % копии предприятия, а предприятия с максимально схожими инвестиционными характеристиками, функционирующего на том же рынке.

Таким образом, в статье проведен анализ методов количественной оценки экономического потенциала предприятия и предлагается новый метод оценки, однако нельзя говорить об абсолютном преимуществе какого-то из методов, что подтверждает необходимость использования для дальнейшего анализа нескольких оценок стоимости экономического потенциала предприятия, полученных разными методами.

#### Библиографические ссылки

1. Большой экономический словарь / под ред. А. Н. Азриляна. – 2-е изд., доп. и перераб. – М. : Институт новой экономики, 1997. – 864 с.
2. Люкшинов А. Н. Стратегический менеджмент на предприятиях АПК. – М. : Колос, 1999. – 367 с.
3. Большой коммерческий словарь / под ред. Т. Ф. Рябовой. – М. : Война и мир, 1996. – 399 с.
4. Храмова Т. Г. Методология исследования социально-экономического потенциала потребительской кооперации : дис. ... д-ра экон. наук / Центросоюз РФ ; СибУПК. – Новосибирск, 2002. – 374 с.
5. Большая советская энциклопедия. – Т. 20. – М., 1977. – С. 428.
6. Борисов А. Б. Большой экономический словарь. – М. : Книжный мир, 2003. – 895 с.
7. Экономический потенциал административных и производственных систем : монография / под общ. ред. О. Ф. Балацкого. – Сумы : Университетская книга, 2006. – 973 с.
8. Краснокутська Н. С. Потенціал підприємства: формування та оцінка : Навч. посібник. – Киев : Центр навчальної літератури, 2005. – 352 с.
9. Головин С. Д. Оценка результатов деятельности предприятий. – М. : Финансы и статистика, 1986. – С. 6.
10. Ковачев З. О. Экономическая и социальная эффективность социалистического воспроизводства. – М. : Экономика, 1985. – С. 4.
11. Попов Е. В. Рыночный потенциал предприятия. – М. : Экономика, 2002. – 237 с.
12. Оценка стоимости бизнеса. Примеры оценок. – URL: <http://www.dist-cons.ru> (загл. с экрана).

V. E. Lyalin, Doctor of Economics, Doctor of Technical Sciences, Professor, Izhevsk State Technical University  
M. V. Guryeva, JSC «Udmurtneft»

#### Methods of Assessing the Economic Potential of an Enterprise

*The analysis of existing methods of economic potential evaluation of a company is presented, and a new assessment method is proposed.*

**Key words:** economic potential, economic potential assessment, enterprise economic potential.