© П.А. Янкевич, 2006

УДК 65.011.12

П.А. Янкевич

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ПОТЕНЦИАЛ ПРЕДПРИЯТИЯ И МЕТОДЫ ОЦЕНКИ

В экономической литературе имеются различные трактовки понятия «экономический потенциал».

В [1] экономический потенциал в общем случае определяется как совокупная способность экономики страны, ее отраслей, предприятий, хозяйств осуществлять производственно-экономическую деятельность, выпускать продукцию, товары, услуги, удовлетворять запросы населения, общественные потребности, обеспечивать развитие производства и потребления. Экономический потенциал страны определяется ее природными ресурсами, средствами производства, трудовым и научно-техническим потенциалом, накопленным национальным богатством.

Основные элементы экономического потенциала предприятия подразделяются на материальные, финансовые, трудовые и природные ресурсы. К материальным ресурсам относятся средства производства: средства труда и предметы труда; к финансовым ресурсам относятся собственные и заемные средства, находящиеся на расчетном счете в банке и в расчетах с поставщиками и потребителями; трудовые ресурсы, являясь самым активным элементом экономического потенциала предприятия, представлены персоналом предприятия; природные ресурсы становятся частью ресурсов предприятия в том случае, если они вовлекаются в процессе производства.

В [2] под экономическим потенциалом понимают способность предприятия достигать поставленные перед ним цели, используя имеющиеся у него материальные, трудовые и финансовые ресурсы. Для формализованного описания экономического потенциала предприятия выделяются две стороны: имущественное и финансовое положение.

Имущественное положение предприятия характеризуется величиной, составом и состоянием активов. С учетом достигнутых за определенный период времени финансовых результатов имущественное положение, как и финансовое, подвергается изменению. Финансовое положение описывается некоторыми активами и пассивами баланса, а также соотношением между ними.

В формализованном виде экономический потенциал предприятия можно представить:

$ЭП_o = ФП_o + ИП_o$;

$ЭП_1 = ЭП_o + ФР = ИП_1 + ФП_1$

где ЭП – экономический потенциал предприятия; ИП – имущественный потенциал предприятия; ФП – финансовое положение предприятия; ФР – финансовые результаты; индексы «0» и «1» означают начало отчетного периода и конец отчетного периода.

Согласно статьи 132 Гражданского кодекса РФ имущественное положение предприятия включает земельные участки, здания, сооружения, оборудование, инвентарь, сырье, продукцию, права требования, долги, а также права обо-

значения, индивидуализирующие предприятие, его продукцию, работы и услуги (фирменное наименование, товарные знаки, знаки обслуживания), и другие исключительные права.

Как отмечают в [3], в условиях свободного рынка экономический потенциал (ЭП) предприятия включает в себя имущество, технологию, персонал, внутренние, внешние хозяйственные, научные, юридические и другие связи, отношения, методы и способы ведения хозяйства. Сюда же следует причислить форму собственности (государственную, акционерную и др.) или форму владения ею (арендная), которые, являясь мобилизующим началом производства, оказывают существенное влияние на результаты деятельности предприятия.

Имущественный потенциал (ИП) взаимосвязан с производственным потенциалом, который характеризует реальный объем выпуска продукции при полном использовании ресурсов факторов производства.

Финансовые результаты (ФР) предприятия могут быть обеспечены на основе кругооборота капитала, который включает три стадии: в первой стадии за счет авансирования капитала для хозяйственной деятельности осуществляется снабжение производственными факторами – средствами труда, предметами труда и рабочей силой (формирование части имущественного потенциала предприятия); во второй стадии осуществляется производственный процесс на основе взаимодействия производственных факторов (производственное применение части имущественного потенциала предприятия); на третьей стадии осуществляется производство новой продукции, стоимость которого больше себестоимости на величину потенциальной (возможной) прибыли (взаимодействие имущественного и финансового потенциалов предприятия); реализация новой продукции обеспечивает поступление дохода (обеспечение финансового результата и формирование нового экономического потенциала предприятия). Выручка от реализации продукции представляет собой оборот за определенный период времени.

Комплексная оценка эффективности экономического потенциала предприятия в разное время в качестве критерия включала максимизацию прибыли, обеспечение нормального уровня прибыли (рост доходности собственного капитала), рост стоимости акционерного капитала. Требованиям условий развитых рыночных отношений в наибольшей мере соответствует оценка эффективности имущественного комплекса на основе критерия максимизации стоимости компании.

Распространенным методом оценки экономического потенциала предприятия является метод расчета современной стоимости чистой прибыли, которую предполагается получить в будущем, т.е. метод капитализации дохода предприятия. В то же время требованиям современной концепции эффективного управления предприятием на основе максимизации его стоимости отвечают применение показателей экономической добавленной стоимости (EVA) и акционерной добавленной стоимости (SVA).

Для обеспечения эффективного уровня хозяйственной деятельности предприятия необходимо стремиться к соблюдению определенного соотношения темпов роста дохода $Т_г$, оборота $Т_о$, активов $Т_а$, и собственного капитала $Т_к$ [4], т.е.

$Т_г \geq Т_о \geq Т_а \geq Т_к$

Разница в темпах $Т_г \geq Т_к$ необходима для обеспечения необходимой суммы на потребление, что создает мотивацию и

позволяет осуществлять реализацию стратегии наращивания стоимости компании.

Динамичность развития предприятия, степень достижения поставленной цели позволяет оценить соотношение чистой прибыли предприятия отчетного периода за вычетом дивидендов, выплаченных акционерам к итогу раздела III (Капитал и резервы) пассива баланса.

Как правомерно отмечают в [5], уровень деловой активности предприятия может быть выражен широтой рынков сбыта, конкурентоспособностью готовой продукции, количественная оценка которых требует разработки специальных методических подходов.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. *Райзберг Б.А. и др.* Современный экономический словарь. - М., 2003.
2. *Ковалев В.В., Волкова О.Н.* Анализ хозяйственной деятельности предприятия. – М.: ПРОСПЕКТ, 2002.
3. *Атоян Р.Э., Ястребинский М.А.* Методология оценки стоимости экономического потенциала горных предприятий. – М.: МГГУ, 1999.
4. *Экономика* фирмы. – М.: ИНФРА-М, 2006.
5. *Гиляровская Л.Т., Ендовицкая А.В.* Анализ и оценка финансовой устойчивости коммерческих организаций. – М.: ЮНИТИ, 2006.

Коротко об авторах

Янкевич П.А. – аспирант, кафедра «Экономика и планирование горного производства», Московский государственный горный университет.

Р У К О П И С И ,

ДЕПОНИРОВАННЫЕ В ИЗДАТЕЛЬСТВЕ МОСКОВСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО ГОРНОГО УНИВЕРСИТЕТА

1. *Мельников Р.В.* К вопросу о характеристиках вибраций стенок гидролиний строительно-дорожных машин в различных областях спектра (514/12-06 — 18.09.06) 8 с.
2. *Назаров К.С.* Результаты экспериментальных исследований классификации материала с повышенным содержанием трудно грохотимой фракции (515/12-06 — 18.09.06) 8 с.
3. *Назаров К.С.* Экспериментальное обоснование условий самосинхронизации дебалансных вибровозбудителей установленных диагонально (516/12-06 — 18.09.06) 9 с.