



ФИНАНСЫ ГОСУДАРСТВА И ПРЕДПРИЯТИЙ

УДК 334.716

МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ ФИНАНСОВО-ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Л. В. ДАВЫДОВА
А. В. ЧУМАКОВА

*Орловский государственный
технический университет*

e-mail: 1946@orel.ru

В статье предложены методические подходы к определению производственного и финансового потенциала предприятия, охватывающие все основные внутрифирменные процессы. Сделан вывод, что предложенный подход обеспечивает системную оценку деятельности предприятия, которая позволит выявить сильные и слабые стороны, а также создать на этой основе комплексный план перспективного развития.

Ключевые слова: стратегические ресурсы, социально-экономический потенциал, производственный потенциал, финансовый потенциал.

Адекватная стратегия выступает одним из важнейших факторов достижения предприятием стоящих перед ним долгосрочных целей, гарантией его стабильного роста и развития. В условиях быстрого обновления технологий, возрастания объемов релевантной информации, глобализации и диверсификации деятельности зачастую у предприятия нет возможности внести оперативные корректировки в стратегию без потери в эффективности и сбалансированности. В этих условиях стратегия предприятия не может не ориентироваться на развитие, не может не носить опережающего характера.

Следует отметить, что для аналитической работы и разработки финансовой стратегии особое значение имеет выбор системы экономических показателей, поскольку они являются основой для оценки деятельности предприятия.

В сложившейся ситуации особое значение приобретает разработка теории и методов анализа потенциала экономических систем. Основной задачей является создание инструментальных средств, позволяющих выявить, проанализировать, оценить потенциал предприятия и разработать финансовую стратегию на основе оценки уровня его использования.

Задачами анализа являются расчет внутреннего потенциала предприятия и представление данных о параметрах внутренней среды; формирование множества стратегических альтернатив и выбор стратегии предприятия; прогноз изменения уровня использования потенциала предприятия в различных условиях реализации данной стратегии.

В каждый момент предприятие имеет определенный социально-экономический потенциал. Его можно охарактеризовать как совокупность находящихся в распоряжении предприятия стратегических ресурсов, создающих возможности и границы функционирования предприятия в тех или иных условиях. При этом необходимой составляющей потенциала предприятия является наличие его конкурентных преимуществ: интеллектуальный ресурс, рыночный ресурс продукта, инновации, нематериальные активы, умение работать на рынке капитала.

К стратегическим ресурсам следует относить, во-первых, те виды ресурсов, объемы и структура которых могут быть существенно изменены лишь путем принятия и реализации соответствующих стратегических решений. Термином «стратегические решения» обозначаются решения, которые имеют кардинальное значение для функционирования бизнеса и влекут за собой, при условии их реализации, долговременные и неотвратимые последствия. Отличительные признаки стратегических решений – необратимость и долгосрочность последствий.

Во-вторых, отнесение ресурсов к категории стратегических отражает специфику условий, в которых протекает деятельность предприятия. В качестве составляющих потенциала следует рассматривать ресурсы, обеспечивающие достижение предприятием конкурентных преимуществ: эффективная технология, прогрессивное оборудование, интеллектуальные ресурсы, патенты.

По мнению авторов, потенциал предприятия является абстрактной категорией, его границы расплывчаты, факторы не вполне определены, влияние на текущие процессы опосредовано. Вместе с тем, данная категория конкретизируется в динамике, поскольку практически каждое решение может оказать на него и на всю последующую деятельность предприятия либо положительное, либо отрицательное влияние. Данные изменения, если они происходят в соответствии с целями заинтересованных лиц посредством реализации стратегических решений, очевидно, должны быть направлены на развитие предприятия.

Под развитием принято понимать целенаправленные изменения существующей производственной или экономической системы, достижение ею необходимого роста, обновления отдельных подсистем или их частей.

Рост и развитие не следует отождествлять. Рост может происходить с развитием или при его отсутствии.

Развитие – это процесс, в котором увеличиваются возможности предприятия удовлетворять потребности собственников и потребителей его продукции. Это возрастание способностей и потенциала, а не простое накопление материальных благ.

Развитие должно сопровождаться увеличением объема стратегических ресурсов, находящихся в распоряжении предприятия, что должно способствовать максимизации эффекта от использования рыночных возможностей, повышать приспособленность предприятия к условиям его функционирования.

Таким образом, разработка и реализация стратегии развития призвана обеспечить необходимый производственно-экономический рост и желаемый уровень развития предприятия на предстоящий долгосрочный период. Стратегия развития предприятия выбирается в зависимости от её целей, главной из которых является достижение прогнозируемых темпов наращивания производственно-экономического потенциала.

В настоящее время в России наблюдаются существенные различия в уровне развития регионов, в том числе и по уровню производственно-экономического потенциала. Производственно-экономический потенциал регионов складывается из производственно-экономического потенциала предприятий. В этой связи необходимо обосновать содержание этого понятия и его составных частей. С нашей



точки зрения, обобщенная структура понятия «производственно-экономический потенциал предприятия» должна включать:

- 1) природно-ресурсный потенциал и его экономическую оценку;
- 2) трудовой потенциал;
- 3) интеллектуальный потенциал;
- 4) производственный потенциал;
- 5) инновационный потенциал;
- 6) финансовый потенциал, в том числе:
 - а) налоговый потенциал;
 - б) бюджетный потенциал;
 - в) кредитный потенциал;
- 7) инфраструктурный потенциал;
- 8) инвестиционный потенциал;
- 9) управленческий потенциал.

Указанные выше составные части производственно-экономического потенциала предприятия, с одной стороны, являются относительно самостоятельными, а с другой стороны, связаны друг с другом.

Выбор данных составляющих производственно-экономического потенциала предприятия обусловлен тем, что проблема эффективной оценки производственного и финансового потенциала промышленного предприятия недостаточно исследована и описана в научной экономической литературе.

Для решения данной задачи, на наш взгляд, первоначально следует конкретизировать в теоретическом обороте экономические категории «производственный и финансовый потенциал предприятия», а затем наполнить их конкретным функциональным содержанием для практического применения.

С точки зрения авторов, под производственным потенциалом предприятия следует понимать способность реализации производственных возможностей в целях получения максимальной выгоды при наиболее эффективном использовании трудовых ресурсов, имеющейся техники, технологии и материальных ресурсов. Следует отметить, что производственно-экономический потенциал – оценочная, вероятностная категория, так как он может быть и не реализован.

Возможен методический подход к определению качественного уровня производственного потенциала, который предполагает балльную оценку его составляющих: производственной, материальной и кадровой.

При экспресс-оценке уровня производственного потенциала предприятия (ППП) достаточно рассмотреть три-пять ключевых обобщающих показателей оценки каждой его составляющей.

Методический подход к определению уровня производственного потенциала предприятия включает в себя два этапа: подготовительный и расчетный.

Вероятностная оценка производственного потенциала рассмотрена на примере ЗАО «Орелметиз» и предполагает выявление возможностей повышения эффективности использования производственных мощностей, материальных и трудовых ресурсов, показывает его соответствие среднему уровню.

Данный методический подход к определению производственного потенциала предприятий метизной подотрасли, апробированный на материалах ЗАО «Орелметиз», обладает рядом преимуществ, среди которых можно выделить:

- возможность использования его как отдельными промышленными предприятиями, так и при комплексном изучении тенденций в отрасли, регионе и т.д.;
- структурированность, позволяющая четко выделить и сформулировать проблемы в управлении производственным потенциалом, подлежащие решению;
- доступность понимания результатов всему персоналу предприятия.



Таблица 1

**Структура показателей оценки производственного потенциала
ЗАО «Орелметиз»**

Наименование показателя	Значение	Балл (обозначение)	Обозначение
Производственная составляющая			
Износ основных фондов	50 %	10 (А)	В
Оборачиваемость основных фондов	1,81	6 (В)	
Интегральный показатель эффективности использования основных фондов	0,3	2 (С)	
ИТОГО	-	18	
Материальная составляющая			
Соотношение «изменение цен на сырье, материалы / изменение цен на продукцию»	0,56	10 (А)	А
Оборачиваемость материальных ресурсов	5,27	6 (В)	
Доля незавершенного производства	10 %	10 (А)	
ИТОГО	-	26	
Кадровая составляющая			
Соотношение «коэффициент оборота по приему / коэффициент оборота по выбытию»	0,53	6 (В)	В
Профессиональный состав кадров	Необходимо обучение и обновление персонала	6 (В)	
Изменение производительности труда 1 работника	53 %	10 (А)	
ИТОГО	-	22	
ВСЕГО	-	66	В

Далее, финансовый потенциал промышленного предприятия – это максимально возможный объем финансовых ресурсов, который рационально сформирован и эффективно используется для получения доходов и обеспечения устойчивого развития. Возможность реализации финансового потенциала может быть достигнута при наличии собственного капитала, возможности привлечения капитала, рентабельности вложенного капитала и наличии эффективной системы управления финансами.

Предлагаемые методические подходы к определению уровня финансового потенциала предприятия включают следующие этапы.

1. Определение уровня финансового потенциала предприятия (ФПП) и его характеристика (см. табл. 2).

Таблица 2

Характеристика уровней финансового потенциала

Уровень ФПП	Краткая характеристика
Высокий уровень ФПП	Деятельность предприятия рентабельна. Финансовое положение стабильное
Средний уровень ФПП	Деятельность предприятия рентабельна, однако финансовая стабильность во многом зависит от изменений как во внутренней, так и во внешней среде
Низкий уровень ФПП	Предприятие финансово нестабильно

2. Оценка финансового потенциала предприятия по финансовым показателям. На данном этапе осуществляется экспресс-анализ основных показателей, характеризующих ликвидность, платежеспособность и финансовую устойчивость предприятия.

Учитывая многообразие финансовых процессов, множественность финансовых показателей, различие в уровне их критических оценок, складывающуюся степень их отклонений от фактических значений и возникающие



при этом сложности в оценке финансовой устойчивости организации, авторами рекомендуется проводить интегральную рейтинговую оценку финансового потенциала предприятия.

Данный вид оценки включает в себя подготовительный и расчетный этапы.

Подготовительный этап предполагает разработку системы финансовых показателей, по которым будет производиться оценка, а также определение пороговых значений показателей с целью отнесения их к тому или иному уровню финансового потенциала предприятия (см. табл.3).

Таблица 3

**Рейтинговая оценка финансового потенциала предприятия
по финансовым показателям**

Наименование показателя	Высокий уровень ФПП	Средний уровень ФПП	Низкий уровень ФПП
1. Коэффициент финансовой независимости	>0,5	0,3-0,5	<0,3
2. Коэффициент покрытия	>2,0	1,0-2,0	<1,0
3. Коэффициент соотношения дебиторской и кредиторской задолженности	>0,8	0,4-0,8	<0,4
4. Степень платежеспособности по текущим обязательствам, мес.*	<4	4-6	>6
5. Рентабельность всех активов	>0,1	0,05-0,1	<0,05
6. Рентабельность собственного капитала	>0,5	0,1-0,5	<0,1
7. Эффективность использования активов для производства продукции **	>1,6	1,0-1,6	<1,0
8. Доля заемных средств в общей сумме источников	<0,5	0,7-0,5	>0,7
9. Доля свободных от обязательств активов, находящихся в мобильной форме	>0,26	0,1-0,26	<0,1
10. Доля накопленного капитала ***	>0,1	0,05-0,1	<0,05

* Степень платежеспособности по текущим обязательствам определяется отношением текущих обязательств к среднемесячной выручке.

**Эффективность использования активов для производства продукции определяется отношением выручки от продажи основной продукции к валюте бухгалтерского баланса.

***Доля накопленного капитала определяется отношением нераспределенной прибыли прошлых лет и текущего периода к валюте бухгалтерского баланса.

Расчетный этап включает в себя:

а) расчет значений финансовых показателей предприятия, характеризующих уровень финансового потенциала предприятия (см. табл. 4).

Таблица 4

Расчет финансовых показателей ЗАО «Орелметиз»

Наименование показателя	Значение показателя
1. Коэффициент финансовой независимости	0,67
2. Коэффициент покрытия	1
3. Коэффициент соотношения дебиторской и кредиторской задолженности	0,9
4. Степень платежеспособности по текущим обязательствам, мес.	3,8
5. Рентабельность всех активов	0,03
6. Рентабельность собственного капитала	0,02
7. Эффективность использования активов для производства продукции	1,06
8. Доля заемных средств в общей сумме источников	0,33
9. Доля свободных от обязательств активов, находящихся в мобильной форме	-0,02
10. Доля накопленного капитала	0,1

б) представление в графической форме кривой финансового потенциала предприятия и определение его уровня. На данном этапе сопоставляются фактические значения финансовых коэффициентов со шкалой, характеризующей уровни финансового потенциала предприятия по финансовым коэффициентам.

Итоговую оценку уровня финансового потенциала предприятия по финансовым показателям рекомендуется проводить экспертным путем.

Можно представить интегральный показатель финансового потенциала предприятия:

$$I_{ф.п.} = \sqrt{K_n * K_p * K_{об}}, \tag{1}$$

где K_n – коэффициент покрытия;

K_p – коэффициент рентабельности всех активов;

$K_{об}$ – коэффициент оборачиваемости всех активов.

Так, для ЗАО «Орелметиз» обобщающий показатель финансового потенциала в 2008 г. был равен 0,2 ед., что показывает неэффективное его использование.

3. Оценка финансового потенциала предприятия по критерию «возможность привлечения дополнительного капитала».

Возможность обеспечения реализации наиболее эффективных форм вложения капитала, направленных на расширение ФПП, зависит от инвестиционной привлекательности предприятия, представляющей собой систему экономических отношений между субъектами хозяйствования по поводу эффективного развития бизнеса и поддержания конкурентоспособности за счет внутренних и внешних инвестиционных источников. Следовательно, уровень финансового потенциала предприятия по критерию «возможность привлечения дополнительного капитала» также будет определяться степенью привлекательности предприятия для потенциального инвестора.

Авторами предлагается дифференцированный подход отнесения предприятия к той или иной группе финансового потенциала предприятия по критерию «коэффициент привлечения ресурсов» (ККПР) (см. табл. 6).

Таблица 6

Шкала отнесения ФПП предприятия по критерию «возможность привлечения дополнительного капитала»

Значение ККПР, в баллах	Уровень ФПП по финансовым показателям	Высокий уровень ФПП – возможность привлечения капитала в объеме, необходимом для реализации любых эффективных инвестиционных проектов	Средний уровень ФПП – возможность привлечения капитала в объеме, необходимом только для пополнения оборотного капитала	Низкий уровень ФПП – отсутствие возможности привлечения дополнительного капитала
7,5-9	Высокий	*		
7,5-9	Средний	*		
7,5-9	Низкий		*	
5-7,5	Высокий	*		
5-7,5	Средний		*	
5-7,5	Низкий			*
0-5	Высокий		*	
0-5	Средний		*	
0-5	Низкий			*

Объект можно отнести к категории «высокий уровень ФПП» по критерию «возможность привлечения дополнительного капитала».

Под оценкой финансового потенциала предприятия по критерию «наличие эффективной системы управления финансами» понимается наличие технологии



составления скоординированного по всем подразделениям или функциям плана работы предприятия. Она базируется на комплексном анализе прогнозов изменения внешних и внутренних параметров и расчете экономических и финансовых индикаторов деятельности предприятия, включает также механизмы оперативно-тактического управления, которые обеспечивают решение возникающих проблем и достижение заданных целей (объемов производства, прибыли, инвестиций) с минимальными отклонениями (не более 20 %).

Данный вид оценки проводится экспертным путем и предполагает отнесение ФПП к тому или иному уровню по следующему принципу:

- высокий уровень ФПП – наличие на предприятии системы бюджетного планирования;
- средний уровень ФПП – наличие на предприятии системы плановых отчетов;
- низкий уровень ФПП – наличие на предприятии системы планирования коэффициентным методом.

Исследование показало, что ЗАО «Орелметиз» имеет средний уровень финансового потенциала по критерию «наличие эффективной системы управления финансами», что подтверждается наличием на исследуемом объекте системы плановых отчетов.

Комплексную оценку финансового потенциала предприятия рекомендуется проводить экспертным путем на основании значимости каждой составляющей. Совокупный результат оценки представлен в табл. 7. Эти исходные данные могут быть использованы в методике определения рейтинговой оценки уровней производственного и финансового потенциалов.

Таблица 7

**Матрица определения уровня финансово-производственного потенциала
ЗАО «Орелметиз»**

Переменные	Количественная (рейтинговая) оценка		
	С -0,25	В -0,5	А -0,75
1	2	3	4
1. Уровень производственного потенциала			
Износ основных фондов	Высокая 70% и более	Средняя 51-60%	Низкая <50%
Оборачиваемость основных фондов	Низкая <1	Средняя 1-5	Высокая ≥ 5
Интегральный показатель эффективности использования основных фондов	Низкая <0,5	Средняя 0,5-1	Высокая =1
Соотношение «изменение цен на сырье, материалы / изменение цен на продукцию»	Низкая <1	Средняя =1	Высокая >1
Оборачиваемость материальных ресурсов	Низкая <5	Средняя 5-10	Высокая ≥10
Доля незавершенного производства	Низкая более 20 %	Средняя 16-20%	Высокая ≤15%
Соотношение коэффициента по приему к коэффициенту по выбытию трудовых ресурсов	Низкая <0,5	Средняя 0,5-1	Высокая 1
Уровень профессионально- квалификационного состава кадров	Не соответствует потребностям, необходимо радикальное обновление персонала	Необходимо обучение и обновление персонала	Соответствует потребностям
Изменение производительности труда 1 работника	Низкая <10	Средняя 10-50%	Высокая >50%



Окончание табл. 7

1	2	3	4
2. Уровень финансового потенциала			
Коэффициент финансовой независимости	Низкая <0,3	Средняя 0,3-0,5	Высокая >0,5
Коэффициент текущей ликвидности	<1	1-2	≥2
Коэффициент соотношения дебиторской и кредиторской задолженности	<0,4	0,4-0,8	>0,8
Степень платежеспособности по текущим обязательствам, мес.	>6	4-6	<4
Рентабельность всех активов	<0,05	0,05-0,1	>0,1
Рентабельность собственного капитала	<0,1	0,1-0,5	>0,5
Эффективность использования активов для производства продукции	<1	1-1,6	>1,6
Доля заемных средств в общей сумме источников	>0,7	0,7-0,5	<0,5
Доля свободных от обязательств активов, находящихся в мобильной форме	<0,1	0,1-0,26	>0,26
Доля накопленного капитала	<0,05	0,05-0,1	>0,1
Возможность привлечения дополнительного капитала	Низкая 0-3 баллов	Средняя 4-5 баллов	Высокая 6-9 баллов
Наличие эффективной системы управления финансами	Наличие системы планирования ко- эффициентным методом	Наличие системы плановых отчетов	Наличие сис- темы бюд- жетного пла- нирования

Для определения значения рейтинговой оценки используем следующую формулу:

$$УППП (УФПП) = \frac{\sum_{i=1}^n \text{баллов}_i}{n}, \quad (2)$$

где n – количество переменных (составляющих).

Согласно данным табл. 7, уровень производственного и финансового потенциалов ЗАО «Орелметиз» составили 0,58 баллов и 0,56 баллов, что соответствует рейтингу в пределах 0,5-0,75, то есть среднему уровню производственного и финансового потенциалов.

Предлагаемые методические подходы к определению уровней производственного и финансового потенциалов предприятия охватывают все основные внутрифирменные процессы, протекающие в различных функциональных областях его внутренней среды. В результате обеспечивается системная оценка деятельности предприятия, которая позволит выявить сильные и слабые стороны, а также создать на этой основе комплексный план перспективного развития.

METHODOLOGICAL APPROACHES TO AN ESTIMATION OF FINANCIAL AND INDUSTRIAL POTENTIAL OF THE ENTERPRISE

**L. V. DAVYDOVA
A. V. SHUMAKOVA**

Orel State Technical University

e-mail: 1946@orel.ru

In the article methodical approaches to definition of industrial and financial potential of the enterprises covering all the basic intrafirm processes are offered. It is drawn a conclusion, that the offered approach provides a system estimation of activity of the enterprise which will allow to reveal strong and weaknesses, and also to create on this basis a comprehensive plan of perspective development.

Key words: strategic resources, social and economic potential, industrial potential, financial potential.