

УДК 33.338.984

DOI: 10.34670/AR.2023.71.47.044

Оценка потенциала предприятия

Благова Софья Олеговна

Кандидат экономических наук, доцент,
преподаватель Методического объединения
преподавателей геоинформационных технологий,
юриспруденции и права,
Московский государственный образовательный комплекс,
125362, Российская Федерация, Москва, ул. Вишнёвая, 5;
e-mail: BlagovaSO@rambler.ru

Данилина Марина Викторовна

Кандидат экономических наук, доцент,
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,
125167, Российская Федерация, Москва, просп. Ленинградский, 49/2;
Российский университет кооперации,
141014, Российская Федерация, Мытищи, ул. Веры Волошиной, 12/30;
e-mail: BlagovaSO@rambler.ru

Аннотация

В статье рассмотрены основные подходы к оценке потенциала компании, выявлены факторы, оказывающие максимальное влияние на его формирование. Авторы отмечают, что оценка потенциала компании позволяет оценить не только рыночные возможности предприятия по адаптации к внешним факторам, но и выявлять целесообразность его увеличения путем капиталовложений. Методика оценки потенциала компании во многом схожа с оценкой стоимости компании. Выбор методики оценки предприятия зависит от этапа жизненного цикла развития компании и выбранной стратегии развития. Потенциал компании невозможен без оценки резервов роста показателей финансово-хозяйственной деятельности.

Для цитирования в научных исследованиях

Благова С.О., Данилина М.В. Оценка потенциала предприятия // Экономика: вчера, сегодня, завтра. 2023. Том 13. № 8А. С. 458-464. DOI: 10.34670/AR.2023.71.47.044

Ключевые слова

Потенциал предприятия, план развития, производственные возможности, стоимость предприятия, резервы роста результатов финансово-хозяйственной деятельности.

Введение

Для современной экономики России характерна нестабильность цен на сырьевых рынках, неопределенность в поведении покупателей, конкурентов, поставщиков, государственных органов. В таких условиях любое предприятие нуждается в оценке своих реальных производственных возможностей, без этого невозможно составить план своего развития на текущий год и на долгосрочную перспективу, иными словами, оценить потенциал компании, то есть ресурсные возможности предприятия адаптироваться к внешним рыночным условиям [Баранов, Благова, 2016].

Оценить свои возможности можно путем оценки производственного потенциала, то есть определить, каких результатов финансово-хозяйственной деятельности моно достичь при наиболее полном (оптимальном) использовании своих производственных возможностей, насколько предложенные мероприятия по достижению полученных результатов позволят вывести предприятие из кризиса.

При этом необходимо реально оценить, как на текущий момент предприятие уже использовало свои производственные возможности для достижения положительного результата и существует ли резерв повышения эффективности финансово-хозяйственной деятельности предприятия без увеличения производственного потенциала в будущем. Это позволит оценить целесообразность капиталовложений предприятия, а значит, избежать лишних расходов.

Результат исследования достигнут на основе изучения теоретических аспектов изучения потенциала компании, обобщения опыта практического внедрения методик оценки производственного потенциала зарубежными и отечественными компаниями. Методологические исследования базируются на системном подходе.

Основная часть

Применительно к экономическим субъектам потенциал может быть рассмотрен с двух позиций: результативный и ресурсный. При результативном подходе производственный потенциал предприятия рассматривают как способность производственной системы генерировать определенное количество материальных благ в процессе использования ресурсов. При ресурсном подходе производственный потенциал предприятия рассматривается как совокупность ресурсов, находящихся в распоряжении предприятия и используемых в производственной деятельности. Очевидно, что производство материальных благ невозможно без соответствующей ресурсной обеспеченности. Таким образом, производственный потенциал целесообразно рассматривать как совокупность отношений внутри предприятия по поводу достижения максимального производственного результата [Карсунцева, www].

Категорию потенциала можно рассматривать на двух уровнях: достигнутый (существующий) и перспективный (максимально возможный). Достигнутый уровень представляет собой ресурсы и способности, имеющиеся у хозяйствующего субъекта на данный момент. Они представляют собой реальную составляющую производственного потенциала. Перспективный уровень представляет собой максимально возможный объем ресурсов, которыми может обладать предприятие, если задействует все имеющиеся в его распоряжении возможности и скрытые резервы [Производственный потенциал предприятия: содержание понятия, www].

При сопоставлении достигнутого и перспективного производственного потенциала возможны три ситуации [Карсунцева, www]:

- 1) Высокий уровень эффективности использования производственных ресурсов достигается, когда разница между фактическим уровнем и потенциальным существенно положительна.
- 2) Средний уровень эффективности использования производственных ресурсов достигается, когда разница между фактическим уровнем и потенциальным близка к нулю.
- 3) Низкий уровень эффективности использования производственных ресурсов достигается, когда разница между фактическим уровнем и потенциальным отрицательна.

Осуществляя подобные сравнения, можно оценить, насколько соответствует текущая ресурсная обеспеченность компании рыночным требованиям.

Чтобы оценить перспективное положение предприятия, необходимо выявить возможность его адаптации к рыночным изменениям, то есть провести оценку его финансового состояния. Типовая схема анализа финансового состояния предприятия при прогнозировании носит субъективный характер [Баранов, Благова, 2016]:

- 1) Показатели определяются на основе бухгалтерской отчетности, составленной за прошедший период, и не всегда учитывают отраслевые особенности и текущую конъюнктуру рынка.
- 2) Отдельные показатели финансового состояния не дают общего представления о деятельности предприятия. По одним критериям финансовое положение удовлетворительно, по другим негативное. В результате обобщенная оценка финансового состояния является субъективной.

Необходимо выбрать такие критерии, которые максимально учитывают особенности функционирования предприятия в текущих условиях, то есть оценить стоимость предприятия, провести оценку его бизнеса.

Безусловно, владельцам компании важно знать, насколько балансовая стоимость собственного капитала отличается от рыночной стоимости капитала. Для того чтобы полученная оценка была реальной, необходимо учитывать множество факторов.

Оценка предприятия изначально зависит от того, в расчете на какой «сценарий» его развития, то есть на какой вариант решения по поводу его дальнейшей судьбы делается такая оценка:

- оценка предприятия как действующего;
- оценка ликвидационной стоимости предприятия (в расчете на его ликвидацию, подразумевающую прекращение бизнеса).

Если предприятие оценивается как действующее, то его оценивают в рамках доходного и (или) рыночного подходов. Ликвидационная стоимость предприятия оценивается преимущественно в рамках имущественного (затратного) подхода.

Согласно имущественному (затратному) подходу, оцениваемое предприятие стоит столько, сколько стоит его имущество (за вычетом задолженности фирмы). В российской практике в качестве подобного показателя используется критерий чистых активов. Его расчет методически обоснован. Этот показатель отражается в бухгалтерской отчетности формы № 3 «Отчет о движении капитала». По сути, это реальная рыночная стоимость предприятия после погашения своих долгов перед кредиторами. Поэтому если наблюдается устойчивое снижение чистых активов в течение определенного периода времени, то это тревожный сигнал для предприятия о неминуемом банкротстве.

Расчет чистых активов ведется на основе данных бухгалтерского баланса, значит, данный критерий характеризует прошлое состояние дел. Кроме того, очень часто крупные промышленные предприятия имеют значительные чистые активы, но непродуманная стратегия

развития может привести к потере заказчиков, а следовательно, такое предприятие является перспективным банкротом.

В концепции определения стоимости предприятия как действующего наиболее ярко получил свое выражение один из принципов оценки, связанных с эксплуатацией предприятия, – принцип вклада, который отражает определение стоимостей в использовании различных видов собственности предприятия. Иными словами, посредством определения стоимости предприятия собственник может оценить вклад различных активов в общий показатель стоимости.

Принцип вклада в теории оценки означает, что включение любого дополнительного актива в систему предприятия экономически целесообразно, если получаемый прирост стоимости предприятия больше затрат на приобретение данного актива. Для оценки предприятия необходимо знать вклад каждого фактора производства в формирование дохода предприятия. Каждый из них должен быть компенсирован из доходов, создаваемых деятельностью предприятия.

При таком подходе каждый актив рассматривается с точки зрения альтернативных возможностей его использования на дату оценки:

- если стоимость актива для бизнеса равна стоимости актива в использовании, то принимается решение о сохранении данного актива на балансе;
- если стоимость актива для бизнеса равна чистой стоимости реализации актива, собственник принимает решение о продаже актива;
- если стоимость актива для бизнеса равна чистым текущим затратам на замещение данного актива, собственник меняет этот актив на другой.

Таким образом, в ходе оценки каждого актива с точки зрения его вклада в стоимость предприятия как действующего происходит анализ каждого актива на предмет дальнейшего использования. Результатом анализа является либо сохранение актива на балансе, либо его продажа, обмен, утилизация и др.

Итак, при определении стоимости предприятия как действующего (как суммы стоимостей в использовании активов предприятия) необходимо к полученной итоговой стоимости прибавить рыночную или иную стоимость избыточных активов.

Применительно к доходному подходу стоимость предприятия представляет собой сумму всех приведенных по фактору времени доходов с бизнеса, которые может получить его владелец. Данный критерий максимально точно учитывает будущее развитие компании. Однако использование показателя дохода обособленно от других критериев не позволит оценить устойчивость сделанных прогнозов. Например, если маркетинговый прогноз положительный, то есть продукция, выпускаемая предприятием, будет пользоваться спросом, то необходимо оценить производственные возможности предприятия, т.е. достаточно ли производственной мощности для выпуска данного вида продукции [Благова, 2000].

Из всех получаемых доходов аналитикам необходимо сосредоточить свое внимание на доходах по основной деятельности: на выручке от реализации продукции (работ, услуг). Так как именно этот доход занимает доминирующую долю среди совокупного дохода по всем видам деятельности.

Необходимо определить, за счет каких факторов выручка может изменяться в ближайшем будущем. Причем внимание необходимо сосредоточить не только на внешних факторах (спрос на продукцию, уровень инфляции, ценообразование на сырье, материалы, энергоресурсы и др.), но и на внутренних (уровень квалификации персонала, обеспеченность кадрами, состав парка оборудования и др.) [там же]. Иными словами, необходимо рассмотреть резервы улучшения результатов финансово-хозяйственной деятельности предприятия.

Заключение

Обобщая вышесказанное, стоит отметить, что методика оценки потенциала компании во многом схожа с оценкой стоимости компании. Выбор методики оценки предприятия зависит от этапа жизненного цикла развития компании и выбранной стратегии развития. Кроме того, потенциал компании невозможен без оценки резервов роста показателей финансово-хозяйственной деятельности.

Для того чтобы величина выявленных резервов была реальной, подсчет должен быть по возможности точным и обоснованным. Методика подсчета потенциала зависит от характера резервов, способов их выявления и способов определения их величины. Для подсчета резервов используются ряд способов: факторный анализ, математическое программирование, прямой счет, сравнение и др. Независимо от выбранного способа, резервы должны быть подкреплены соответствующими мероприятиями. Только в этом случае величина резервов, а значит, потенциала компании будет реальной и обоснованной.

Библиография

1. Баранов А.А., Благова С.О. О систематизации мер по предотвращению просроченной дебиторской задолженности предприятия // Известия Тульского государственного университета. Экономические и юридические науки. 2016. № 4-1. С. 165-170.
2. Благова С.О. Как привлечь бизнес в социальную сферу // Известия Тульского государственного университета. Экономические и юридические науки. 2012. № 2-1. С. 261-265.
3. Благова С.О. Управление конкурентоспособностью товаров на этапах их жизненных циклов: дисс. ... канд. экон. наук. Тула, 2000. 154 с.
4. Елагина А.С. Стандарты управления инновационными процессами компании: поиск институциональной модели // Экономика: вчера, сегодня, завтра. 2019. Том 9. № 1А. С. 696-704.
5. Елагина А.С. Структура рынков инновационных товаров: подходы к оценке влияния на эффективность // Крымский научный вестник. 2015. № 2 (2). С. 59-64.
6. Смирнова С.М., Елагина А.С. Генезис инновационных агропромышленных кластеров: российский и международный опыт // Крымский научный вестник. 2016. № 2 (8). С. 325-332.
7. Карсунцева О.В. Методологические подходы к оценке производственного потенциала. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/metodologicheskie-podhody-k-otsenke-proizvodstvennogo-potentsiala/viewer>.
8. Производственный потенциал предприятия: содержание понятия. URL: <https://studmir.com/proizvodstvennyj-potenczial-predpriyatiya-soderzhanie-ponyatiya>.
9. Anastase I. et al. Factors affecting the productive potential of the enterprise //SEA–Practical Application of Science. – 2013. – Т. 1. – №. 01. – С. 7-15.
10. Zhurkina T. A., Izmaylova L. N., Mezheritskaya N. N. Analysis of use of the enterprise'labor potential //Russian Journal of Agricultural and Socio-Economic Sciences. – 2017. – №. 3. – С. 29-33.

Assessment of the enterprise's potential

Sof'ya O. Blagova

PhD in Economics, Associate Professor, Teacher,
Methodical Association of Teachers of Geoinformation Technologies, Jurisprudence and Law,
Moscow State Educational Complex,
125362, 5 Vishnevaya str., Moscow, Russian Federation;
e-mail: BlagovaSO@rambler.ru

Sof'ya O. Blagova, Marina V. Danilina

Marina V. Danilina

PhD in Economics,
Associate Professor,
Financial University under the Government of the Russian Federation,
125167, 49/2 Leningradskii ave., Moscow, Russian Federation;
Russian University of Cooperation,
141014, 12/30 Very Voloshinoi str., Mytishchi, Russian Federation;
e-mail: BlagovaSO@rambler.ru

Abstract

The article discusses the main approaches to assessing the company's potential, identifies the factors that have the maximum impact on its formation. The authors note that the assessment of the company's potential allows us to evaluate not only the market opportunities of the enterprise to adapt to external factors, but also to identify the feasibility of increasing it through investment. The methodology for assessing the potential of a company is in many ways similar to assessing the value of a company. The choice of enterprise valuation methodology depends on the stage of the life cycle of the company's development and the chosen development strategy. The company's potential is impossible without assessing the growth reserves of financial and economic performance indicators.

For citation

Blagova S.O., Danilina M.V. (2023) Otsenka potentsiala predpriyatiya [Assessment of the enterprise's potential]. *Ekonomika: vchera, segodnya, zavtra* [Economics: Yesterday, Today and Tomorrow], 13 (8A), pp. 458-464. DOI: 10.34670/AR.2023.71.47.044

Keywords

Potential of an enterprise, development plan, production capabilities, value of an enterprise, reserves for the growth of the results of financial and economic activity.

References

1. Baranov A.A., Blagova S.O. (2016) O sistematizatsii mer po predotvrashcheniyu prosrochennoi debitorskoi zadolzhennosti predpriyatiya [On the systematization of measures to prevent overdue receivables of an enterprise]. *Izvestiya Tul'skogo gosudarstvennogo universiteta. Ekonomicheskie i yuridicheskie nauki* [News of the Tula State University. Economic and legal sciences], 4-1, pp. 165-170.
2. Blagova S.O. (2012) Kak privlech' biznes v sotsial'nyuyu sferu [How to attract business to the social sphere]. *Izvestiya Tul'skogo gosudarstvennogo universiteta. Ekonomicheskie i yuridicheskie nauki* [Bulletin of the Tula State University. Economic and legal sciences], 2-1, pp. 261-265.
3. Blagova S.O. (2000) *Upravlenie konkurentosposobnost'yu tovarov na etapakh ikh zhiznennykh tsiklov. Dokt. Diss.* [Management of the competitiveness of goods at the stages of their life cycles. Doct. Diss.]. Tula.
4. Karsuntseva O.V. *Metodologicheskie podkhody k otsenke proizvodstvennogo potentsiala* [Methodological approaches to assessing the production potential]. Available at: <https://cyberleninka.ru/article/n/metodologicheskie-podhody-k-otsenke-proizvodstvennogo-potentsiala/viewer> [Accessed 16/06/2023].
5. *Proizvodstvennyi potentsial predpriyatiya: sodержanie ponyatiya* [The production potential of the enterprise: the content of the concept]. Available at: <https://studmir.com/proizvodstvennyj-potencial-predpriyatiya-soderzhanie-ponyatiya> [Accessed 21/06/2023].
6. Anastase, I. (2013). Factors affecting the productive potential of the enterprise. *SEA—Practical Application of Science*, 1(01), 7-15.
7. Zhurkina, T. A., Izmaylova, L. N., & Mezheritskaya, N. N. (2017). Analysis of use of the enterprise labor potential. *Russian Journal of Agricultural and Socio-Economic Sciences*, (3), 29-33.

8. Elagina A.S. (2019) Standarty upravleniya innovatsionnymi protsessami kompanii: poisk institutsional'noy modeli [Standards for managing innovative processes of the company: finding an institutional model]. *Ekonomika: vchera, segodnya, zavtra* [Economics: Yesterday, Today and Tomorrow], 9 (1A), pp. 696-704.
9. Elagina A.S. (2015) Struktura rynkov innovatsionnykh tovarov: podkhody k otsenke vliyaniya na effektivnost' [Structure of innovative goods markets: approaches to assessing the impact on efficiency]. *Krymskii nauchnyi vestnik* [Crimean Scientific Bulletin], 2 (2), pp. 59-64.
10. Smirnova S.M., Elagina A.S. (2016) Genezis innovatsionnykh agropromyshlennykh klasterov: rossiiskii i mezhdunarodnyi opyt [The genesis of innovative agro-industrial clusters: Russian and international experience]. *Krymskii nauchnyi vestnik* [Crimean Scientific Bulletin], 2 (8), pp. 325-332.