



УДК 658.1:621(571.62)

© *О. Г. Иванченко, М. С. Кудаева, 2012*

## **КОМПЛЕКСНАЯ ОЦЕНКА ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЙ МАШИНОСТРОЕНИЯ ХАБАРОВСКОГО КРАЯ**

*Иванченко О. Г.* - д-р экон. наук, начальник отдела, e-mail: snogivanchenko@gmail.ru (ГУ ЦБ РФ по Хабаровскому краю); *Кудаева М. С.* – асп. кафедры «Экономика и менеджмент», e-mail: peshe06@rambler.ru (ТОГУ)

Машиностроение является базовой отраслью экономики России. От его состояния зависит общий уровень развития экономики, как страны в целом, так и отдельных ее субъектов. В связи с этим в статье предложена методика комплексной оценки экономического потенциала предприятий машиностроения. Методика апробирована на примере предприятий машиностроения Хабаровского края.

Mechanical engineering is a key branch of the Russian economy. The general level of economy development both the country in the whole and its separate subjects depends on the condition of mechanical engineering. In this regard in the article the method of complex assessment of economic potential of mechanical engineering enterprises is offered. This method has received practical approval at mechanical engineering enterprises of Khabarovsky krai.

*Ключевые слова:* машиностроение, экономический потенциал предприятия, методика оценки экономического потенциала.

В современных условиях существенно обострилась для большинства российских предприятий машиностроительного комплекса проблема выживания. В основе ее решения всегда лежит трудоемкая работа по повышению эффективности функционирования, создания и реализации конкурентных преимуществ, включающая проведение кардинальных изменений подсистем управления в большинстве действующих машиностроительных предприятий. Экономическое положение предприятия в конечном итоге определяется двумя факторами: накопленным потенциалом и умением распорядиться им, т.е. способностью персонала организации так организовать производство и управление, чтобы в максимальной степени реализовать накопленный потенциал, приспособив его к изменяющейся внешней среде. Другими словами, в периоды обострения конкуренции возрастает необходимость использования экономической категории «экономический потенциал предприятия», анализа эффективности его использования, оценки его величины, диагностики состояния, видовых и структурных

характеристик, оценки эффективности функционирования и выбора направления развития организации [7].

Под экономическим потенциалом предприятия понимается наличие ресурсов и возможностей их рационального использования для повышения конкурентоспособности предприятия. (1, 2, 5, 6). Для повышения эффективности управления экономическим потенциалом предприятия необходима четкая система оценки его величины, учитывающая взаимосвязь и взаимодействие его частей, и применимая в процессе принятия управленческих решений.

В литературе достаточно активно обсуждаются методические подходы к оценке экономического потенциала предприятия. Один из них основан на методе рейтинговой оценки. Под термином «рейтинговая оценка», понимается место организации в классификации, либо упорядочении, проведенном на основе какого-либо признака [5].

В основе предлагаемой методики лежит набор показателей, характеризующих состояние производственных, трудовых, финансовых, инновационных ресурсов предприятия и эффективность их использования. Данные показатели, получают оценку в баллах, высота которых зависит от степени соответствия значения каждого показателя нормативному или среднеотраслевому уровню. В итоге, полученные баллы суммируются для определения уровня экономического потенциала предприятия.

Методика оценки экономического потенциала предприятия предполагает выполнение следующих этапов (рис. 1):



Рис. 1. Алгоритм оценки уровня экономического потенциала машиностроительного предприятия



Уровень экономического потенциала машиностроительных предприятий может быть высоким, средним или низким.

Высокий уровень экономического потенциала предполагает, что предприятие находится в состоянии абсолютного равновесия по всем составляющим в соответствии со всеми критериями оценки. Техника и технология, используемые в производстве продукции, находятся в хорошем состоянии. Предприятие обладает достаточными финансовыми ресурсами, является финансово устойчивым, платежеспособным и его деятельность является рентабельной. Имеет возможности для внедрения различных видов инноваций.

Средний уровень экономического потенциала соответствует предприятию, которое успешно существует в бизнесе, имеются трудности, которые преодолеваются, так как работают механизмы адаптации. Произведенный товар продается, но при этом наблюдается уменьшение объема производства товаров. Техническая и технологическая состоятельность в удовлетворительном состоянии. Наблюдаются отдельные признаки финансовой неустойчивости, но для их преодоления у предприятия имеются финансовые возможности. Снижение рентабельности производства. Предприятие имеет возможности доработки приобретенных продуктовых и процессных инноваций, с целью их дальнейшего использования в производстве.

Для предприятия с низким уровнем экономического потенциала характерно:

- наличие хронических нарушений большинства параметров всех функциональных составляющих. При этом отмечаются проблемы с техническим и технологическим обеспечением производственной деятельности;
- неэффективное использование основных производственных фондов и трудовых ресурсов;
- неустойчивое финансовое состояние предприятия, вследствие чего увеличивается риск взаимоотношений с партнерами;
- устойчивая неплатежеспособность и убыточность предприятия;
- отсутствие возможности осуществления инновационной деятельности.

К показателям, позволяющим дать оценку состояния и эффективности использования элементов экономического потенциала предприятия, можно отнести следующие группы:

- показатели, характеризующие основные производственные фонды предприятия;
- показатели, характеризующие трудовые ресурсы предприятия;
- показатели, характеризующие структуру капитала предприятия;
- показатели, характеризующие эффективность управления капиталом предприятия;

- показатели, характеризующие уровень инновационной активности предприятия.

В качестве ключевых показателей, оценивающих экономический потенциал машиностроительных предприятий, выбраны показатели, характеризующие состояние и эффективность использования:

- основных производственных фондов, в связи с тем, что их техническое состояние оказывает большое влияние на возможность предприятия производить конкурентоспособную продукцию, так как на устаревшем и непригодном для эксплуатации оборудовании невозможно производить качественную, технологически усовершенствованную продукцию, которая будет пользоваться спросом на рынке;

- трудовых ресурсов, так как от обеспеченности предприятия квалифицированными кадрами и эффективности их работы зависят объем, качество и своевременность выполнения производственных задач, эффективность использования основных производственных фондов;

- финансовых ресурсов, на основании того, что они направляются на технологическое изменение производств, обновление основных фондов, подготовку и стимулирование кадрового состава предприятий и прочие изменения, которые в перспективе повышают конкурентоспособность выпускаемой предприятиями продукции;

- инновационных ресурсов, так как в настоящее время для того, чтобы производить продукцию, пользующуюся спросом у потребителей, предприятие должно применять к ее производству последние достижения научно-технического прогресса.

Для оценки состояния и эффективности производственных и финансовых ресурсов предприятия используется балльная оценка отмеченных выше показателей. Присвоение балла конкретному показателю проводится на основе сравнения фактического значения показателя с нормативным или среднеотраслевым, иначе пороговым значением.

Итоговая оценка экономического потенциала предприятия является суммарным значением оценки финансовых показателей (в баллах). Она позволяет оценить уровень экономического потенциала предприятия как высокий, средний или низкий (табл. 1).

*Таблица 1*

Оценка уровня экономического потенциала предприятия

Уровень экономического потенциала по Методике	Рейтинговая оценка, баллов
Высокий	150 и более
Средний	50-149
Низкий	0-50



На основании рассмотренной методики были рассчитаны и определены уровни экономических потенциалов 16 предприятий машиностроительного комплекса, представляющих все три вида деятельности, функционирующих в Хабаровском крае (производство машин и оборудования; производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования; производство транспортных средств и оборудования). На долю рассмотренных предприятий приходилось 98% выручки от продаж предприятий машиностроения Хабаровского края (без субъектов малого предпринимательства) [4].

Произведенная оценка показала, что в 2008 году большинство машиностроительных предприятий – 62,5% от числа анализируемых – имели средний уровень экономического потенциала, 37,5% предприятий – низкий уровень экономического потенциала, а предприятий с высоким уровнем экономического потенциала не было. В 2009 году ситуация оставалась без изменений. В 2010 году предприятия со средним уровнем потенциала продолжали занимать наибольшую долю среди общего числа рассматриваемых предприятий, но при этом она снизилась на 9,2 процентных пункта и составила 53,3%, а доля предприятий с низким уровнем экономического потенциала, наоборот, увеличилась до 46,7%. В 2011 году предприятия с низким уровнем экономического потенциала составили 60%, со средним – 40%, при этом необходимо отметить, что ни у одного, из рассматриваемых предприятий, уровень экономического потенциала не был определен как высокий (рис. 2).

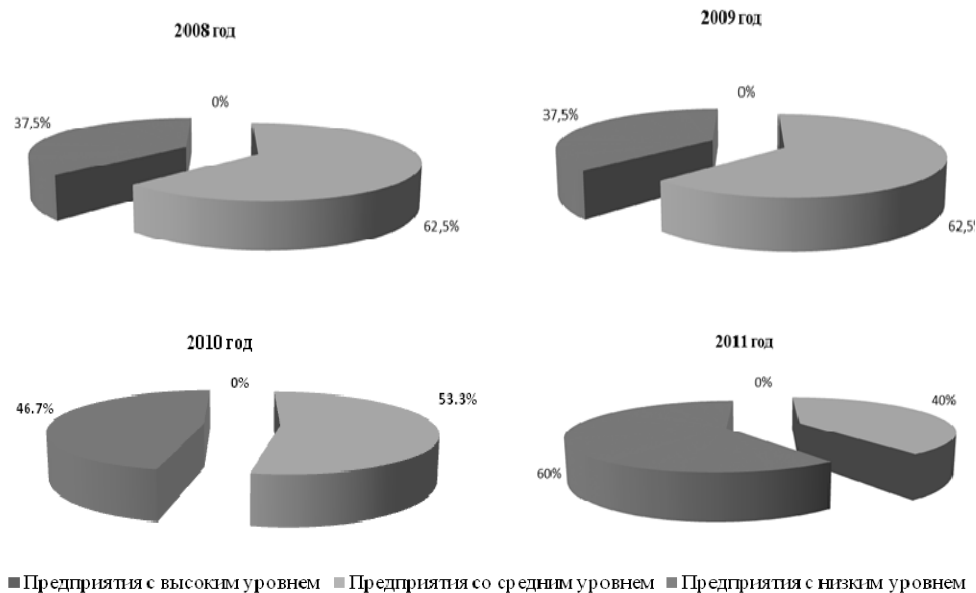


Рис. 2. Структура уровня экономического потенциала машиностроения Хабаровского края



Таким образом, за период 2008-2010 гг. экономический потенциал предприятий машиностроения Хабаровского края снизился. Данная ситуация связана с рядом ключевых факторов.

Состояние основных производственных фондов машиностроительных предприятий Хабаровского края в течение анализируемых лет характеризовалось достаточно высокой степенью износа. С каждым годом значение коэффициента износа основных фондов увеличивалось в среднем на 19,7% и в 2011 году составило 56,9%. Это обусловлено тем, что на предприятиях удельный вес устаревшего оборудования не уменьшался, а внедрение новой техники шло слабыми темпами. На многих из анализируемых предприятиях из-за недостаточности средств снизились объемы инвестиций в основной капитал. Однако следует отметить, что на отдельных предприятиях машиностроительного комплекса идет процесс технического перевооружения, в основном это крупные предприятия военно-промышленного комплекса, деятельность которых в последнее время поддерживается государством.

Снизилась показатели, определяющие эффективность использования основных фондов, в большей степени на это повлияло техническое перевооружение предприятий судостроения. В 2011 году стоимость основных производственных фондов увеличилась более чем в 3,8 раз, но при этом объем реализованной продукции не достиг достаточно высокого уровня, а финансовый результат деятельности завода оставался отрицательным. Фондоотдача предприятий сократилась за анализируемый период на 69,5%, а рентабельность основных фондов с 53% в 2008 году снизилась до минус 28% в 2011 году.

Среднесписочная численность персонала предприятий ежегодно сокращается, так в период с 2008 года по 2011 год она уменьшилась в 2,04 раза. Данная ситуация объясняется оптимизацией численности персонала на большинстве машиностроительных предприятий края, в связи с их убыточной деятельностью.

У многих из р машиностроительных предприятий в течение анализируемого периода прослеживается сильное влияние непокрытых убытков на формирование собственного капитала. У некоторых предприятий величина непогашенных убытков превышает объем уставного, резервного, добавочного капитала, резервов и фондов, что означает утрату ими всего объема собственного капитала. При этом привлеченный капитал предприятий машиностроительного комплекса Хабаровского края увеличился за четыре года на 37,6%. Все это повлияло на уровень самофинансирования предприятий, который снизился с 27% в 2008 году до 20% в 2011 году.

Выручка предприятий, полученная от продажи товаров, работ, услуг в 2011 году, составила 130% от уровня выручки, полученной в 2008 году.



При этом рост затрат предприятий (146,6%) опережал рост выручки от продажи.

Результатами деятельности предприятий машиностроения в течение рассматриваемого периода являются убытки. Однако следует отметить, что их величина в 2011 году снизилась на 99,2% по сравнению с 2008 годом. Но при этом доля убыточных предприятий в их общем количестве увеличилась в течение анализируемого периода с 50% до 53%.

Рентабельность продаж в целом по предприятиям на конец 2011 года составила минус 13% и была ниже уровня 2008 года (минус 9%). Доля рентабельных предприятий в общем количестве предприятий снизилась до 47% в 2011 году (50% в 2008 году).

На основании вышесказанного можно заключить, что экономический потенциал предприятий машиностроительного комплекса находится на низком уровне. Это, в первую очередь связано, с их убыточной деятельностью и низким уровнем конкурентоспособности. Основными факторами, препятствующими росту экономического потенциала предприятий машиностроения Хабаровского края, являются:

- существенный физический и моральный износ производственного оборудования;
- высокая себестоимость продукции (в т.ч. высокие транспортные тарифы и тарифы на энергоносители);
- уменьшение спроса на производимую продукцию;
- высокая конкуренция со стороны отечественных и иностранных производителей;
- отток квалифицированных рабочих и специалистов с предприятий;
- высокий уровень налогообложения;
- недостаточность мер государственной поддержки.

Итак, выбранная методика оценки экономического потенциала предприятий позволила провести комплексную оценку экономического потенциала машиностроительных предприятий Хабаровского края, в результате которой была выявлена его отрицательная динамика. Большинство предприятий машиностроения края на протяжении анализируемого периода сохраняли низкий экономический потенциал, их число увеличилось.

### Библиографические ссылки

1. Клейнер Г.Б., Тамбовцев В.Л., Качалов Р.М. Предприятие в нестабильной экономической среде: риски, стратегии, безопасность/ под общ.ред. С.А. Панова. – М.: Экономика, 1997. – 288 с.
2. Ковалев В.В. Финансовый анализ: методы и процедуры. – М.: Финансы и статистика, 2002. – 559 с.



3. *Коробкова Ю.Ю.* Стратегическое развитие производственного потенциала предприятий машиностроения: монография / Ю. Ю. Коробкова. – М.: Дашков и К, 2011. - 145 с.

4. *Официальный сайт* Единой межведомственной информационно-статистической системы (ЕМИСС). [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.fedstat.ru>

5. *Переверзева Л.В.* Анализ финансового состояния организации: учебное пособие / Л. В. Переверзева; Федеральное агентство по образованию, Высш. экономическаяшк. Санкт-Петербургского гос. ун-та экономики и финансов. - СПб: Изд-во Санкт-Петербургского гос. ун-та экономики и финансов, 2009. - 66 с.

6. *Сосненко Л.С.* Анализ экономического потенциала действующего предприятия: Монография. – М.: Экономическая литература, 2004. – 208 с.

7. *Шереметьев А.О.* Категория «экономический потенциал» в экономическом анализе. // Экономические науки. - 2008. - № 45. - С. 132-137.