

УДК 338.24(075.8)

Сушко Таиса

к.э.н., доцент

Волкова Екатерина

аспирантка

Могилевский государственный университет продовольствия
г. Могилев, Республика Беларусь

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ОЦЕНКИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА ОРГАНИЗАЦИЙ

Аннотация

В статье рассмотрены методологические подходы к оценке экономического потенциала организаций с учетом специфики их функционирования и развития на современном этапе. Обоснована оценка структурных элементов экономического потенциала организаций на основе применения интегрального показателя, что позволяет принимать оптимальные управленческие решения, исходя из требований рынка.

Ключевые слова: оценка, экономический потенциал, организации, методы, принципы.

Методологические подходы к оценке потенциала базируются на наблюдениях и исследованиях, служат целям функционирования и развития организаций, являются средством обоснования стратегических решений и определяются потребностями менеджмента. Оценка потенциала является комплексной характеристикой функционирования и развития организаций и основным критерием для принятия управленческих решений в рыночных условиях.

В зарубежной и отечественной экономической науке вопросы комплексного (стратегического) подхода к оценке потенциала организаций исследованы не в полной мере. Это объясняется многоаспектностью теоретических подходов, так и необходимостью учета отраслевой специфики функционирования и развития организаций на современном этапе. Изучение зарубежного опыта свидетельствует о том, что оценка потенциала организаций основана на доходном методологическом подходе, в основе которого находится оценка стоимости (value based management – VBM). Данная оценка реализуется посредством применения ряда методов: добавленной стоимости акционерного капитала (shareholders value added – SVA), экономической добавленной стоимости (economic value added – EVA), добавленной рыночной стоимости (market value added – MVA).

С целью комплексной оценки экономического потенциала организации О.А. Жигуновой предложена система целевых показателей: рыночная стоимость (EV – Enterprise Value), объем продаж (SV – Sales volume), экономически добавленная стоимость (EVA – Economic Value Added), чистая прибыль (NP – Net Operating Profit After), денежный поток (FCFF – Free Cash Flow to Firm), собственный капитал (E – Equity), активы организации (A – Assets) и численность персонала (N – Number of the personnel) [3].

Оценка экономического потенциала основывается на применении сбалансированной системы показателей (BSC) с использованием как

финансовых, так и нефинансовых показателей, обеспечивающие достижение стратегической цели – максимизация стоимости организации. При этом основным принципом BSC является – управлять можно только тем, что можно оценить. Базисный потенциал (Perspektives) организации в сбалансированной системе показателей эффективности представлен следующими видами: финансовый потенциал, отражающий эффективность компании с точки зрения отдачи на вложенный капитал (The Financial Perspective); потенциал потребительских запросов, оценивающий полезность товаров и услуг компаний с точки зрения конечных потребителей (The Customer Perspective); потенциал внутренней операционной эффективности, оценивающий эффективность организации внутрифирменных процессов (The Business Process Perspective); кадровый потенциал (потенциал инноваций и обучения), показывающий способность организации к восприятию новых идей, ее гибкость, ориентацию на постоянные улучшения (The Learning and Growth perspective) [8].

Стоимость имущества является наиболее оптимальным и рациональным показателем, как в краткосрочном, так и долгосрочном аспекте, поскольку учитывает перспективы работы не только организаций и отрасли, но и в целом экономики. Стоимость является лучшей степенью оценки результатов деятельности на основе достоверной информации. Оценивая наличие потенциала важно определить его стоимость, которая является наиболее вероятной ценой продажи и должна отражать такое свойство организации – товара, как полезность, а также необходимые издержки. В данном случае стоимость является денежным эквивалентом ценности объекта, покупатель готов обменять этот объект на право собственности [5].

В экономической науке существуют разные точки зрения на выбор концепций и критериев при оценке, которые могут реально характеризовать изменение стоимости имущества организаций (предприятий). На данном этапе различают три вида подходов: затратный, доходный и рыночный.

Методика интегральной оценки величины потенциала, разработанная Е.М. Карпенко включает оценку каждого источника потенциала в абсолютном выражении, перевод абсолютных оценок в относительные (база приведения — среднеотраслевые оценки или скользящие средние) и приведение относительных оценок к интегральной (в качестве весов используются коэффициенты уравнений регрессии) [4, с. 5].

Для всесторонней оценки экономического потенциала важно «использование системного подхода, базирующего на абсолютных и относительных величинах, количественных и качественных показателях, отраженных в бухгалтерской (или финансовой) отчетности, а также учитывающего взаимное влияние и взаимодействие всех его составляющих элементов» [1, с. 21].

Евдокимова Л.О. предлагает оценивать экономический потенциал организации как сумму доходов организации, получаемых в течение срока полезного использования соответствующих видов экономических ресурсов с учетом фактора времени, и как среднегодовую величину экономической оценки потенциала организации дифференцировано по составляющим его элементам. Для комплексной оценки экономического потенциала организации в условиях

динамичной внешней среды необходимо разработать методологию интегрального подхода [2].

Важнейшим аспектом можно считать оценку совокупного экономического потенциала, текущей степени его использования, а также формирование стратегически ориентированного потенциала предприятия, что выражается не только наличием ресурсов (ресурсный потенциал), а способностью создавать с их помощью добавленную стоимость. Представление о величине потенциала организации (предприятия) и структурных его элементов позволяет ими управлять, в результате чего открывается возможность конкретного воздействия на отдачу производственных ресурсов с учетом как внутренних, так и внешних факторов [6, с. 42].

Необходимо отметить, что оценка потенциала организаций АПК выполняется с учетом отраслевой специфики их функционирования и развития на современном этапе.

Потенциал развития пищевой промышленности Беларуси определяется «уровнем ее вовлечения в систему международного разделения труда. Практика молочной, мясной, сахарной и других отраслей демонстрирует значимый потенциал конкурентоспособности продовольственной системы Беларуси при ее ориентации на внешние рынки (объемы экспорта продовольствия возрастут с 5 млрд. долл. США в 2012 г. до 8 млрд. долл. США к 2015 г.). В пищевой промышленности Беларуси на данном этапе накоплен значимый производственный потенциал, предприятия обеспечены сырьем, а мощностей по большей части достаточно для полного обеспечения страны продовольствием, увеличения экспорта» [7, с. 28–31].

Проведенные исследования позволяют констатировать, что оценка экономического потенциала организации – сложная система, состоящая из множества различных элементов, обладающих определенными характеристиками и уровнями. Структурными элементами оценки экономического потенциала организации на разных уровнях являются следующие локальные потенциалы: ресурсный, научно-технический, организационно-управленческий, маркетинговый, экологический и экспортный.

На первом уровне оценивается наличие и эффективность использования ресурсного потенциала организаций ($K_{р.п.}$).

На втором уровне исследуется наличие и оценивается эффективность использования организационно-управленческого ($K_{о.у.}$) и научно-технического потенциалов ($K_{н.т.}$).

На третьем уровне проводится оценка маркетингового ($K_{м.}$), экологического ($K_{э.}$) и экспортного ($K_{эсп.}$) потенциалов.

В этой связи выполняется оценка потенциала организаций на основе применения интегрального показателя – коэффициента экономического потенциала ($K_{э.п.}$), который обеспечивает развитие и эффективное использование структурообразующих компонентов с учетом рисков и рассчитывается по формуле:

$$K_{\text{э.п.}} = \sqrt[7]{K_{\text{р.п.}} \cdot K_{\text{о.у.}} \cdot K_{\text{н.т.}} \cdot K_{\text{м.}} \cdot K_{\text{э.}} \cdot K_{\text{эсп.}} \cdot K_{\text{р.}}}, \quad (1)$$

где $K_{\text{р.}}$ – коэффициент риска.

Выполненная оценка управляющей компании холдинга «Могилевская молочная компания ОАО «Бабушкина крынка» за 2013 г. показала, что данная организация имеет высокий уровень (0,85) экономического потенциала, что обусловлено модернизацией и обновлением производства, выпуском конкурентоспособной продукции как на внешнем, так и внутреннем рынке.

Список использованных источников

1. Борзенкова, К.С. Оценка экономического потенциала предприятия и повышение эффективности его использования [Текст] : автореф. дис. ...к-та экон. наук: 08.00.05 / К.С. Борзенкова ; Белгородск. гос. технол. ун-т. – Белгород, 2003. – 25 с.
2. Евдокимова, Л.О. Методология содержания и оценки экономического потенциала в предпринимательской деятельности организации / Л.О. Евдокимова // Российское предпринимательство. – 2011. – № 12. – С. 16–20.
3. Жигунова, О.А. Теория и методология анализа и прогнозирования экономического потенциала предприятия [Текст] : монография / О.А. Жигунова. – М. : Финансы и кредит, 2010. – 140 с.
4. Карпенко, Е.М. Потенциал производственной системы: методология формирования, экономическая оценка, эффективность использования [Текст] : автореф. дис. ...д-ра экон. наук : 08.00.05 / Е.М. Карпенко ; БГЭУ. – Минск, 2010. – 52 с.
5. Коупленд, Т. Стоимость компаний: оценка и управление [Текст] / Т. Коупленд, Т. Коллер, Дж. Мурин; пер. с англ. – М. : Олимп-Бизнес, 2008. – 204 с.
6. Мотов, М.А. Проблемы управления экономическим потенциалом предприятия в рыночных условиях [Текст] / М.А. Мотов // Журнал научных публикаций аспирантов и докторантов. – 2011. – № 9. – С. 42 – 44.
7. Шпак А.П. Потенциал конкурентоспособности предприятий пищевой промышленности Беларуси в условиях формирования ЕЭП [Текст] / А.П. Шпак, А.В. Пилипук, Т.В. Мицкевич // Экономический бюллетень НИЭИ Мин. экономики Респ. Беларусь. – 2013. – №9. – С.28–35.
8. Kaplan, R.S. The Balanced Scorecard: Translating Strategy into Action / R.S. Kaplan. – Boston (Ma., USA): Harvard Business School Press, 1996.

