

Жудро Михаил Михайлович,  
к.э.н., доцент,  
БРУ, г. Могилев, Республика Беларусь

## ФУНКЦИОНАЛЬНОЕ ОБОСНОВАНИЕ ИНДИКАТОРОВ ИЗМЕРЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА ОРГАНИЗАЦИИ

*This paper proposes a methodological approach to assess the economic potential of the commercial organization from the perspective of the interests of the founders, investors and competitive requirements of its business partners and the market.*

В ходе анализа экономической литературы по обоснованию индикаторов измерения экономического потенциала организации установлено две группы показателей. Первая группа показателей предназначена для характеристики наличия таких ресурсных элементов экономического потенциала коммерческой организации как инвестиционный, инновационный, производственный, финансовый, организационно-управленческий и другие его структурные потенциалы. Перечень этих показателей не является строгим и поэтому исследователи преимущественно рекомендуют количественные и качественные индикаторы наличия на предприятии соответствующих ресурсов: площадь земельных ресурсов, стоимость активов, технико-технологические, инвестиционные, финансовые ресурсы, численность работников, ресурсы социальной и экологической инфраструктуры компании и др. Вторая группа показателей предназначена для характеристики результативности, эффективности использования как отдельных структурных ресурсных элементов, так и в целом функционирования экономического потенциала коммерческой организации [1, с. 15-76; 2, с.13-27; 3, с. 100-123; 4, С.12-16]

При этом, в ходе исследований установлено, что, во-первых, вторая группа показателей представлена достаточно большим их перечнем, который может включать десятки и более тех или иных индикаторов эффективности использования как отдельных ресурсов, технологий их применения в процессе производства той или иной продукции, услуги, так и в целом производственной, инвестиционной, финансовой и другой деятельности коммерческой организации. Во-вторых, вторая группа показателей постоянно обновляется и дополняется системой индикаторов, которые широко используются в зарубежной практике для оценки эффективности и конкурентоспособности функционирования предприятия в условиях обострения конкуренции в мировой экономике.

В этой связи следует констатировать, что преимущественно рекомендуют систему целевых показателей для комплексной оценки экономического потенциала предприятия, которая включает рыночную стоимость (EV – Enterprise Value); объем реализации ( $S_V$  – Sales volume); экономическую добавленную стоимость (EVA – Economic Value Added); чистую прибыль (NP – Net Operating Profit After Taxes); денежный поток (FCFF (CF) – Free Cash Flow to Firm); капитал собственный (E – Equity); активы предприятия (A – Assets); численность сотрудников (N – Number of the personnel) [5].

Констатируя целесообразность применения приведенных выше двух групп целевых показателей для комплексной оценки экономического потенциала предприятия, тем не менее, следует признать при этом методологические противоречия в предметной области исследования.

Так, рекомендуемые традиционные и дополненные системы показателей из-за зарубежной практики для оценки экономического потенциала коммерческой организации не сопровождаются строгой обоснованностью их экономического происхождения. Аргументом этому выступает то, что ученые ЕС, США, Канады и других стран рыночной экономикой предлагают более строгий их перечень, который позволяет выполнить оценку экономического потенциала коммерческой организации с позиции интересов учредителей, инвесторов и конкурентных требований ее партнеров по бизнесу и рынка.

Одной из причин отсутствия указанной выше рыночной обоснованности их экономического происхождения и определенной логической иерархической последовательности традиционных и дополненных систем показателей из-за зарубежной практики для оценки экономического потенциала белорусских коммерческих организации выступает смешивание ресурсного, предметного и функционального подходов к интерпретации его экономической сущности.

Таким образом, результаты исследований сильных и слабых сторон традиционных национальных и зарубежных методик формализации систем показателей для оценки экономического потенциала коммерческой организации позволяют констатировать, что при обосновании индикаторов измерения экономического потенциала предприятия исходить не с технологической (ресурсной) теории фирмы и отдельных элементов институциональной теории рыночной его стоимости, а из предлагаемой концепции ключевых рыночных стратегий компании, базирующейся на парадигме – фирма активный субъект рынка: а) стратегии капитализации; б) функциональной ее стратегии – деятельности по созданию стоимости; в) стратегии бизнеса – достижение конкурентных преимуществ по отношению к конкурентам и удовлетворение потребностей (предпочтений) платежеспособных покупателей; г) социально-экономической стратегии – деятельности по удовлетворению социально-экономических интересов работников фирмы и общества; д) экологической стратегии – обеспечение устойчивого развития окружающей среды и е) глобального конкурентного взаимодействия, с одной стороны, субъектов внутренней (инвесторов, учредителей, менеджеров,

технологических работников) и внешней (потребителей, партнеров, населения и др.) среды предприятия, а, с другой стороны, структурных изменений и процессов стратегического экономического роста компании.

#### **Список использованных источников**

1. Рейтинги организаций приобретших сельскохозяйственные предприятия как имущественный комплекс по договорам купли-продажи за 2003-2007 годы / Бычков Н.А. и [др.] под общ. ред. Н.А. Бычкова.– Минск: Ин-т экономики НАН Беларуси, 2008. – 112 с.
2. Комплексный анализ эффективности сельскохозяйственного производства / Гусаков В. и [др.]– Минск: Ин-т экономики НАН Беларуси, 2007. – 76 с.
3. Эффективность организационно-институциональных преобразований АПК: состояние, проблемы, рекомендации / Бычков Н.А. и [др.] под общ. ред. А.П. Шпака.– Минск: Институт системных исследований в АПК НАН Беларуси, 2014. – 183 с.
4. Шпак А.П. Повышение эффективности АПК на основе инновационной модернизации производства / АПК Беларуси: новейшие вызовы региональной и международной интеграции (материалы X Международной научно-практической конференции 4-5 сентября 2014 г.) / под ред. В.Г. Гусакова. – Минск: Институт системных исследований в АПК НАН Беларуси, 2015. – С. 112-116.
5. Жигунова О.А. Методология анализа и прогнозирования экономического потенциала предприятия. // 08.00.12– бухгалтерский учет, статистика / автореферат диссертации на соискание ученой степени доктора экономических наук. Екатеринбург – 2010.