УДК 336.71
Н.Г. Кот, м.э.н., старший преподаватель кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита УО «Брестский государственный технический университет», г. Брест, Республика Беларусь
e-mail: kotofeika1981@mail.ru

ПРОГНОЗИРОВАНИЕ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ОСНОВЕ ОЦЕНКИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА

Ключевые слова: *экономический потенциал, финансовый потенциал, зоны управляемости, скаляризация, регрессия.*

Исследование сущности экономического потенциала хозяйствующего субъекта, его структурных составляющих позволяет сделать вывод, что экономический потенциал снижается с течением времени без целенаправленного управления. Такая особенность обусловлена фактом обесценения ресурсной составляющей, в частности: материальным ресурсам свойственна потеря физических и потребительских свойств; основные средства изнашиваются физически и морально; трудовые ресурсы нуждаются в постоянном повышении квалификации, совершенствовании своих навыков и знаний. Без поддержания и развития ресурсного потенциала не произойдет улучшение инновационного потенциала и производственного. Таким образом, в организации постоянно должны осуществляться мероприятия по поддержанию и развитию потенциала.

Реальный рост экономического потенциала будет иметь место только тогда, когда управление будет направлено на все компоненты экономического потенциала, поскольку существует тесная связь между составляющими в структуре экономического потенциала. В частности, максимально эффективное использование одного компонента возможно только при условии развития всех остальных. Так, например, максимально развитие инновационной составляющей возможно только при умелом сочетании технологического и трудового потенциалов. Выражаясь математическим языком, составляющие внутри экономического потенциала тождественны между собой.

Экономический потенциал является абсолютной фиксированной величиной, которая оценивается в контексте конкретных условий, сложившейся экономической ситуации и целей, которые ставит перед собой организация.

По нашему мнению экономический потенциал должен определяться с помощью таких параметров, которые характеризуют деятельность организации, как хозяйствующего субъекта, функционирующего в динамике, а не только посредством расчета одномоментных показателей, как это практикуется в финансовом анализе.

Для расчета экономического потенциала организации необходимы показатели накопительного характера, которые служат критерием каждого потенциала в системе экономического потенциала организации. Для выведения данных показателей в Республике Беларусь целесообразно обратиться к основным показателям социально-экономического развития страны. Так, к основным социально-экономическим показателям Республики Беларусь относятся: численность населения, доходы населения, валовой внутренний продукт (ВВП), суммарная стоимость основных средств, чистая прибыль.

Идентифицируя взаимозависимость государства с организацией, можно предположить, что основными составляющими экономического потенциала организации, имеющими накопительный характер, выступают объем реализации, численность работников, уровень оплаты труда, стоимость основных фондов и себестоимость.

Для оперирования данными экономическими показателями в разрезе экономического потенциала необходимо, чтобы они имели сопоставимый вид:

В качестве компонентов экономического потенциала нами выделены:

1) α – отношение между среднегодовой заработной платой и

производительностью труда. Сопоставление данных показателей позволит собственнику организации решить вопрос о возможности дальнейшего стимулирования работников, квалифицированный труд которых, как известно, является одной из двигающих сил в развитии хозяйствующего субъекта.

2) β – отношение выручки к стоимости основных фондов. При успешном вложении собственных средств в расширенное воспроизводство существующего организации или в программу диверсификации бизнеса собственник получает отдачу в виде прироста объема реализации. При увеличении инвестиций за счет собственных источников произойдет рост выручки. Структурная составляющая β определяет отдачу от используемых основных средств. Чем выше значение β, тем больше собственник организации акцентирует внимание на зависимости дохода субъекта от технических возможностей организации.

3) γ – отношение между выручкой и затратами организации. При наличии высоких затрат в организации сложно говорить о конкурентоспособной продукции, о чем будет свидетельствовать высокое значение показателя затратоемкости продукции. В данной ситуации в организации возникнет необходимость снижения затрат, которое можно достичь в том числе и за счет приобретения новой технологичной линии, на финансирование которой будут направляться собственные средства в виде амортизационных отчислений и чистой прибыли, для чего необходимо направить усилия организации на увеличение объемов продаж.

Предлагаемые компоненты нормируются с использованием эталонного значения в качестве критерия. В результате получаются характеристики, не имеющие размерности и отражающие средний темп изменения в течение определенного динамического ряда, так называемый, коэффициент весомости, который представляет собой среднегодовое изменение одного из трех структурных составляющих – α, β, δ.

В результате формируется векторная характеристика экономического потенциала.

Для получения конечной оценки применяется скаляризация – это приведение отдельных учитываемых критериев к объединенной глобальной целевой функции, в которой отдельные критерии являются изменяемыми параметрами.

Скаляризация осуществляется с применением одного из методов агрегирования частных критериев. В результате получается интегральный показатель, построение таких показателей в динамике по данным одного хозяйствующего субъекта позволяет оценить уровень экономического потенциала, как интегрального критерия эффективности.

Экономический потенциал определяет величину фактических возможностей организации в динамическом развитии.

Для того, чтобы оценить критерий эффективности рассчитанного экономического потенциала, его необходимо сопоставить с финансовым потенциалом. Посредством расчета показателя финансового потенциала определяется наличие финансовых возможностей организации в используемом в организации экономическом потенциале.

Показатель финансового потенциала определяет уровень использования финансовых возможностей организации за рассчитанный диапазон. Таким образом, финансовый потенциал является относительным выражением сложившегося уровня экономического потенциала в организации, как динамически развивающейся системы. Финансовый потенциал характеризует величину финансовых возможностей организации, которые, совершив кругооборот, способствуют увеличению величины экономического потенциала хозяйствующего субъекта.

Для того, чтобы оценить эффективность использования экономического потенциала в организации на основании рассчитанного показателя финансового потенциала, его необходимо сопоставить с зонами управляемости (таблица 1).

Таблица 1

Классификация зон управляемости

Критерий зоны управляемости	Наименование зоны управляемости	
80 – 100%	Зона естественных отклонений	Зона устойчивого развития
60 – 80%	Зона стабилизации	Зона устойчивости
40 – 60%	Зона санации	
20 – 40%	Зона реструктуризации	Зона неустойчивости
0 – 20%	Зона банкротства	

Примечание: Собственная разработка автора на основании [1]

Значение показателя финансового потенциала, соответствующее той или иной зоне управляемости, позволяет определить стартовую точку для достижения максимально эффективного состояния в процессах управления экономическим потенциалом. Поскольку, максимально-эффективным состоянием для каждого организации выступает его устойчивое развитие, тогда и показатель, определяющий финансовый потенциал, должен соответствовать заданному направлению, в силу чего, мы считаем уместным назвать данный показатель, как интегрально-регулирующий показатель устойчивого развития организации.

Для определения уровня и направления дальнейшего развития деятельности организации предлагается определить интегрально-регулирующий показатель устойчивого развития организации посредством уравнения регрессии, отражающего зависимость финансового потенциала от производительности труда, среднегодового уровня заработной платы, фондоотдачи и затратоотдачи. Интегрально-регулирующий показатель устойчивого развития организации определяется индивидуально для каждого организации.

Для выведения формулы, на основании которой будет рассчитан интегрально-регулирующий показатель устойчивого развития организации, изначально необходимо провести вспомогательный расчет, представленный в таблице 2.

Формула регрессионной зависимости возвращает параметры линейного приближения по методу наименьших квадратов [2, 3, 4]. Уравнение регрессии определяет зависимость финансового потенциала от 4-х накопительных параметров - производительность труда, средний уровень заработной платы, фондоотдача и затратоотдача.

Подставив показатели α, β, γ на конкретную дату в формулу регрессионной зависимости определим интегрально-регулирующий показатель устойчивого развития организации.

Таким образом, построенная регрессионная модель, а также фактические значения накопительных параметров позволяют спрогнозировать возможность и направления дальнейшего использования финансового потенциала организации на конкретную дату, своего рода предельное приращение накопительных показателей организации при проведении эффективной политики управления. Предельное приращение финансового потенциала, т.е. направление дальнейшего развития, которое с учетом научной диалектики может быть как положительное – в сторону роста, так и отрицательное – в сторону сворачивания деятельности.

Таблица 2

Вспомогательный расчет для определения уравнения регрессии

Период	FP	EP - α	EP - β	EP - γ	∑ (EP-α) + (Ep-β) + (EP-γ)
1	$\frac{EP}{\sum 1} x\, 100$	EP –α1	EP – β1	EP – γ1	∑1

Период	FP	EP - α	EP - β	EP - γ	∑ (EP-α) + (Ep-β) + (EP-γ)
2	$\frac{EP}{\sum 2} x\, 100$	EP –α2	EP – β2	EP – γ2	∑2
3	$\frac{EP}{\sum 3} x\, 100$	EP –α3	EP – β3	EP – γ3	∑3
4	$\frac{EP}{\sum 4} x\, 100$	EP –α4	EP – β4	EP – γ4	∑4
5	$\frac{EP}{\sum 5} x\, 100$	EP –α5	EP – β5	EP – γ5	∑5

Примечание: Собственная разработка автора

В случае получения положительной величины в организации имеется потенциал развития, в противоположном случае – руководству организации следует предпринять серьезные меры к инволюции или диверсификации деятельности существующего субъекта хозяйствования.

Описанная методика определения интегрально-регулирующего показателя устойчивого развития организации сводится к реализации следующих основных этапов:

- определение важнейших факторов, оказывающих воздействие на экономический потенциал организации;
- установление фактического наличия корреляционной связи между экономическим потенциалом организации и структурными составляющими;
- построение регрессионного уравнения, проверка его значимости и достоверности, устранение мультиколлинеарности факторов;
- определение прогнозного значения интегрально-регулирующего показателя устойчивого развития путем подстановки в регрессионное уравнение накопительных показателей в сопоставимом виде α, β, γ.

Список использованных источников

1. Высоцкий, О. А. Теория измерения управляемости хозяйственной деятельностью предприятий / Под науч. ред. Р. С. Седегова. – Мн. : ИООО «Право и экономика», 2004. – 396 с.
2. Марченко, В. М. Эконометрика и экономико-математические методы и модели. В 2 ч. Ч. 1 Эконометрика: учеб. пособие для студентов учреждений высшего образования по экономическим специальностям / В. М. Марченко, Н. П. Можей, Е. А. Шинкевич. – Минск : БГТУ, 2011. – 157 с.
3. Г. Корн, Т. Корн Справочник по математике для научных работников и инженеров. – М., 1970. – 720 с.
4. Пелих, А. С. Экономико-математические методы и модели в управлении производством / А. С. Пелих, Л. Л. Терехов, Л. А. Терехова. – Ростов н/Д: «Фенкис», 2005 . – 248 с.