

## СТАТЬИ

УДК 338.22

**РАЗРАБОТКА МЕТОДИКИ ОЦЕНКИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ В СИСТЕМЕ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ И ЕЕ ПРАКТИЧЕСКОЕ ПРИМЕНЕНИЕ****Белусова И.В.***ФГБОУ ВО «МИРЭА – Российский технологический университет», Москва,  
e-mail: belousova@mirea.ru*

В данной статье рассмотрены подходы к оценке экономического потенциала предприятия. Традиционные методики затрагивают некоторые этапы в исследовании финансовых возможностей компании, однако не способны формировать комплексный подход в оценке представленного явления. Поэтому особое значение имеет оценка использования совокупного экономического потенциала, с помощью которой можно проследить реальные возможности конкретного предприятия в использовании имеющихся финансовых ресурсов. В работе дано обобщенное определение понятию «экономический потенциал» и описаны составляющие элементы потенциала, по которым в целом ведется оценка экономического потенциала предприятия. В любой отрасли компания пытается достигнуть эффективности, что напрямую влияет на темпы экономического роста страны. Рост эффективности предприятия проявляется прежде всего в увеличении показателей рентабельности. Так, рентабельность продукции отражает производственный потенциал предприятия, рентабельность продаж и эффективность рентабельности характеризуют результирующий потенциал, а ресурсный потенциал предприятия лучше всего показывает финансовый леверидж. Представленная в статье методика позволяет оценить экономический потенциал не отдельной организации в национальной экономике, а конкретной отрасли, поскольку такой формат более точно отразит существующую ситуацию по составляющим промышленности.

**Ключевые слова:** экономический потенциал, потенциал предприятия, рентабельность продаж, рентабельность продукции, финансовый леверидж

**DEVELOPMENT OF A METHODOLOGY FOR ASSESSING THE ECONOMIC POTENTIAL OF AN ENTERPRISE IN THE NATIONAL ECONOMY AND ITS PRACTICAL APPLICATION****Belousova I.V.***MIREA – Russian Technological University, Moscow, e-mail: belousova@mirea.ru*

This article discusses approaches to assessing the economic potential of an enterprise. Traditional methods affect some stages in the study of the financial capabilities of the company, but are not able to form a comprehensive approach to the assessment of the presented phenomenon. Therefore, it is of particular importance to assess the use of the total economic potential, with the help of which it is possible to trace the real capabilities of a particular enterprise in using the available financial resources. The paper gives a generalized definition of the concept of «economic potential» and describes the components of the potential, which are generally used to assess the economic potential of the enterprise. In any industry, the company tries to achieve efficiency, which directly affects the rate of economic growth of the country. The increase in the efficiency of the enterprise is manifested primarily in the increase in profitability indicators. So the profitability of production reflects the production potential of the enterprise, the profitability and efficiency profitability characterize the resulting capacity and resource potential of the company best shows financial leveredzh. The methodology presented in the article makes it possible to assess the economic potential of a particular industry, rather than of an individual organization in the national economy, since this format will more accurately reflect the existing situation in terms of industry components.

**Keywords:** economic potential, enterprise potential, profitability of sales, profitability of products, financial leverage

Баланс в развитии национальной экономики зачастую зависит от текущего состояния и темпов роста промышленности, потенциал которой в свою очередь обусловлен эффективностью бизнеса. При макроэкономической стабилизации развитие российских компаний приобретает интенсивность и обусловлено определённой стратегией развития.

Возможности предприятия, которые принято называть экономическим потенциалом, зависят от перечня факторов внутренней и внешней среды. Разрабатываемые

и принимаемые впоследствии решения, нацеленные на эффективную работу организации, в конечном итоге исходят из объективной информации, характеризующей финансово-экономическую деятельность. На её основе реализуется предпринимательское планирование, которое состоит в выработке таких направлений, которые позволят достичь высокой эффективности в использовании существующего потенциала. Так как преимущественно управленческие решения затрагивают совокупный экономический потенциал, то разработку

методических подходов, связанных с его оценкой, можно считать актуальным вопросом в современных реалиях.

Российские компании стремятся продемонстрировать весь свой накопленный потенциал, с помощью которого обеспечивается рост прибыли и преодоление кризисных явлений с наименьшими потерями. Особое значение в данном случае имеет оценка использования совокупного экономического потенциала, с помощью которой можно проследить реальные возможности конкретной компании в использовании имеющихся финансовых ресурсов.

Цель данного исследования – разработка комплексного методического подхода к оценке возможностей российских компаний. Для достижения поставленной цели исследования необходимо разработать новую комплексную методику оценки экономического потенциала российских компаний в современных условиях.

#### **Материалы и методы исследования**

Оценка экономического потенциала обладает значимостью, однако проблемы данного вопроса в существующих информационных источниках рассмотрены недостаточно. В настоящее время отсутствует метод, комплексно оценивающий использование экономического потенциала организации. Традиционные методики затрагивают некоторые этапы в исследовании финансовых возможностей компании, однако не способны сформировать комплексный подход в оценке представленного явления.

Сущность и структура системы возможностей компании исследовалась в трудах Т.А. Ашинбаева, О.Н. Вагиной, С.Ю. Глазьева, Л.С. Сосненко, А.Д. Шеремета. Теоретическая и практическая значимость анализа совокупного экономического потенциала освещались В.А. Богомоловой, И.П. Дежиной, Э.В. Никольской, Р.И. Евич, Р.Ш. Зиатдинова. Обобщая научные источники, отражающие теорию экономического потенциала, следует отметить разность подходов к оценке экономического потенциала [1]. Кроме того, определено можно заметить недостаточную проработку многоаспектных сторон существующих проблем, которые касаются менеджмента организации в сфере экономического потенциала.

Теоретическую основу исследования составляют фундаментальные научные труды отечественных и зарубежных авторов, посвященные оценке совокупного экономического потенциала хозяйствующих субъектов. Собраны различные трактовки понятия

«экономический потенциал» и предложено определение в рамках данной работы.

Эмпирическую базу исследования составляют количественные и качественные данные, сбор которых произведен автором из источников вторичной (базы данных Федеральной службы государственной статистики, Министерства экономического развития Российской Федерации, Торгово-промышленной палаты Российской Федерации, информация тематических ресурсов в сети Интернет, публикации зарубежных, российских изданий, результаты авторских исследований и разработок) информации.

Научная новизна исследования заключается в разработке комплексного методического подхода, который позволит всесторонне оценить потенциальные возможности российского бизнеса в конкретной отрасли национальной экономики в поддержке конкурентоспособности конечного продукта и достижении эффективности финансово-экономической деятельности, отражающейся в рентабельности и финансовой устойчивости.

#### **Результаты исследования и их обсуждение**

Термин «потенциал» может применяться для количественной оценки многообразных экономических категорий, включая инвестиции, имущество, ресурсы, труд, интеллектуальную собственность [2].

В широком смысле потенциал обозначает совокупность существующих возможностей в определенной области. Как считает А.Н. Люкшинов, экономический потенциал сочетает в себе возможности компании по выпуску готовой продукции либо оказанию услуг.

Под потенциалом следует понимать совокупность факторов интеллекта, производства, резервов, возможностей, которые обеспечивают изготовление высококачественных товаров, удовлетворяющих потребительские запросы многообразных категорий общества в государстве [3].

Потенциал – это количество ресурсов и возможность их использования с целью развития экономической системы в установленном направлении. Такие возможности необходимо реализовывать. В национальной экономике осуществление потенциала находит отражение в финансовых результатах бизнеса.

Экономический потенциал компании структурируют в форме блочно-модульной схемы, что позволяет предположить, что оценку следует проводить комплексно. Для оценки использования возможностей бизнеса нужна сбалансированная система

показателей, в которую следует заложить составляющие блочно-модульной схемы. Оценка экономического потенциала – это идентификация и анализ количественных и качественных параметров объекта.

Как отмечают В.Е. Лялин и М.В. Гурьева, обобщая формулировку термина «экономический потенциал», можно говорить о том, что его оценка заключается в суммировании фактических величин составляющих экономического потенциала. Такой методический подход представляется сложным, так как некоторые компоненты структуры потенциала могут существенно отличаться друг друга по форме представления.

Экономический потенциал обуславливает конкурентоспособность компании в определённом рыночном сегменте. Фактически проявляющийся механизм совокупного экономического потенциала обуславливает рыночный потенциал, значение которого во многом зависит от внешних факторов. Обобщающим показателем рыночного потенциала служит рыночная стоимость компании.

Экономический потенциал – это категория, под которой следует понимать совокупность ресурсов и результатов, позволяющих достичь высокой эффективности в хозяйственном функционировании [4]. Беря за основу методику оценки экономического потенциала организации Г.Г. Надворной, С.В. Климчук, М.С. Оборина, Т.Е. Гварлиани, можно говорить о том, что предложенный ими подход в некоторой степени целесообразен для анализа [5].

В любой отрасли компания пытается достигнуть эффективности, что влияет на темпы экономического роста страны. Рост эффективности – это уменьшение затрат и увеличение рентабельности продукции. Тогда первым показателем оценки экономического потенциала должна стать рентабельность продукции ( $P_{\Pi}$ ), которая рассчитывается по формуле

$$P_{\Pi} = \frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Затраты}} * 100\%. \quad (1)$$

Рентабельность продукции отражает производственный потенциал предприятия, который можно включить в общую классификацию совокупного потенциала. Далее нас интересует результирующий потенциал, и его может охарактеризовать рентабельность продаж ( $P_{\text{пр}}$ ) и экономическая рентабельность ( $P_{\text{э}}$ ), которые рассчитываются по формулам

$$P_{\text{пр}} = \frac{\text{Прибыль}}{\text{Выручка}} * 100\%, \quad (2)$$

$$P_{\text{э}} = \frac{\text{Прибыль}}{\text{Затраты}} * 100\%. \quad (3)$$

Тогда финансовый потенциал (ФП) предприятия в отрасли целесообразно представить в формуле

$$\text{ФП} = \frac{P_{\text{э}} * \text{Затраты}}{\text{Выручка}} * 100\%. \quad (4)$$

Ресурсный потенциал предприятия лучше всего показывает финансовый леверидж, который обозначает отношение заёмных средств к собственным. Здесь важно понимать, в каком соотношении финансируются ресурсы компании: если преимущественно с помощью заёмных средств, то это негативно отразится на экономическом потенциале.

Представленная улучшенная методика позволяет оценить экономический потенциал не отдельной организации в национальной экономике, а конкретной отрасли, поскольку такой формат более точно отразит существующую ситуацию по составляющим промышленности.

Для практического применения разработанной методики оценки экономического потенциала национальных предприятий были отобраны статистические данные по малым и средним предприятиям за 2017–2018 гг. из сборников Росстата (табл. 1) [6, 7].

Из рассмотрения статистических данных по малым и средним предприятиям, функционирующим во всех отраслях российской промышленности, в табл. 1 можно говорить о том, что положительными тенденциями в осуществлении финансово-экономической деятельности являются:

- рост выручки: у малых предприятий – на 60,6%, у средних предприятий – на 70%;
- сокращение заёмного капитала у средних предприятий на 6,2%, что свидетельствует об увеличении финансовой устойчивости в хозяйственном функционировании;
- увеличение валовой прибыли: у малых предприятий – на 30,2%, у средних предприятий – на 23,4%;
- повышение собственного капитала: у малых предприятий – на 15,4%, у средних предприятий – на 24,5%.

Вместе с тем не нужно забывать о том, что улучшение экономического потенциала предприятий всех отраслей национальной экономики можно констатировать только при условии роста показателей рентабельности и сокращения финансового левериджа, которые лежат в основе разработанной методики оценки экономического потенциала.

В табл. 2 представлена динамика показателей рентабельности и финансового левериджа предприятий всех отраслей российской экономики.

Таблица 1

Исходные данные для оценки экономического потенциала предприятий по всем отраслям в системе национальной экономики [8]

Показатель	Малые предприятия		Средние предприятия	
	2017	2018	2017	2018
Собственный капитал, млрд руб.	21804,0	25156,0	1827,3	2274,6
Заёмный капитал, млрд руб.	39511,5	41878,5	5201,4	4881,4
Выручка, млрд руб.	31699,4	50903,3	5494,9	9341,6
Себестоимость, млрд руб.	28694,2	46992,0	4952,5	8672,4
Чистая прибыль, млрд руб.	1492,1	2349,6	292,2	503,0
Валовая прибыль, млрд руб.	3005,2	3911,3	542,4	669,2

Таблица 2

Рентабельность и финансовый леверидж предприятий российской экономики

Показатель	Малые предприятия		Средние предприятия	
	2017	2018	2017	2018
Собственный капитал, млрд руб.	21804,0	25156,0	1827,3	2274,6
Заёмный капитал, млрд руб.	39511,5	41878,5	5201,4	4881,4
<b>Финансовый леверидж (ресурсный потенциал)</b>	<b>1,812</b>	<b>1,665</b>	<b>2,846</b>	<b>2,146</b>
Выручка, млрд руб.	31699,4	50903,3	5494,9	9341,6
Чистая прибыль, млрд руб.	1492,1	2349,6	292,2	503,0
Валовая прибыль, млрд руб.	3005,2	3911,3	542,4	669,2
Себестоимость, млрд руб.	28694,2	46992,0	4952,5	8672,4
<b>Экономическая рентабельность, %</b>	<b>10,5</b>	<b>8,3</b>	<b>11,0</b>	<b>7,7</b>
<b>Рентабельность продаж (результатирующий потенциал), %</b>	<b>9,5</b>	<b>7,7</b>	<b>9,9</b>	<b>7,2</b>
<b>Рентабельность продукции (производственный потенциал), %</b>	<b>5,2</b>	<b>5,0</b>	<b>5,9</b>	<b>5,8</b>

Из рассмотрения табл. 2 произведём оценку экономического потенциала по выделенным составляющим:

#### 1. Ресурсный потенциал

Ресурсный потенциал характеризуется финансовым левериджем. Его эффективность можно констатировать за счёт сокращения данного показателя. Из рассмотрения табл. 2 следует, что у малых предприятий к 2018 г. по сравнению с 2017 г. финансовый леверидж сократился на 8,1%, у средних предприятий в аналогичном периоде – на 24,6%.

Следовательно, можно сделать вывод о том, что у малых и средних российских предприятий наблюдается высокий уровень ресурсного потенциала.

#### 2. Результатирующий (финансовый) потенциал

Финансовый потенциал характеризуется рентабельностью продаж [9]. Его эффективность можно констатировать за счёт увеличения данного показателя. Из рассмотрения табл. 2 следует, что у малых предприятий к 2018 г. по сравнению с 2017 г. рентабельность продаж сократилась на 18,9%,

у средних предприятий в аналогичном периоде – на 27,3%.

Следовательно, можно сделать вывод о том, что у малых и средних российских предприятий наблюдается низкий уровень финансового, результирующего потенциала.

#### 3. Производственный потенциал

Производственный потенциал характеризуется рентабельностью продукции. Его эффективность можно констатировать за счёт увеличения данного показателя. Из рассмотрения табл. 2 следует, что у малых предприятий к 2018 г. по сравнению с 2017 г. рентабельность продукции сократилась на 3,8%, а у средних предприятий в аналогичном периоде – на 1,7%.

Следовательно, можно сделать вывод о том, что у малых и средних российских предприятий наблюдается низкий уровень производственного потенциала.

Обобщая полученные результаты по развитию предприятий национальной экономики малого и среднего предпринимательства, следует отметить, что на современном этапе уровень совокупного экономического потенциала низкий за счёт неудовлетво-

рительной оценки финансового и производственного потенциалов. Тем не менее наблюдается высокий уровень ресурсного потенциала. Безусловно, ресурсы влияют на формирование финансовых результатов в национальной экономике и расширение производственной деятельности, поэтому ещё присутствует стимул к улучшению экономического потенциала в исследуемой системе.

### Заключение

Представленная авторская методика позволяет оценить экономический потенциал не отдельной организации в национальной экономике, а конкретной отрасли, поскольку такой формат более точно отразит существующую ситуацию по составляющим промышленности. Практическое применение нового методического подхода было рассмотрено на средних и малых предприятиях всех отраслей национальной экономики РФ за 2017–2018 гг.

Обобщая полученные результаты по развитию предприятий национальной экономики малого и среднего предпринимательства, следует отметить, что на современном этапе уровень совокупного экономического потенциала низкий за счёт неудовлетворительной оценки финансового и производственного потенциалов. Тем не менее наблюдается высокий уровень ресурсного потенциала. Безусловно, ресурсы влияют на формирование финансовых результатов в национальной экономике и расширение

производственной деятельности, поэтому ещё присутствует стимул к улучшению экономического потенциала в исследуемой системе.

### Список литературы

1. Каштелян Т.В. Институциональные преобразования: появление термина, содержание, современное состояние теории // Труды БГТУ. Серия 5. Экономика и управление. Минск: БГТУ, 2018. № 1 (208). С. 95–100.
2. Белоусова И.В. Особенности традиционных подходов оценки экономического потенциала организации // Экономика России: проблемы, закономерности и перспективы: Сборник трудов Института инновационных технологий и государственного управления ФГБОУ ВО «МИРЭА – Российский технологический университет». М.: Издательство Спутник+, 2020. С. 154–162.
3. Современный экономический словарь / Под ред. Б.А. Райзберга, Л.Ш. Лозовского, Е.Б. Стародубцевой. 6-е изд., перераб. и доп. М.: ИНФРА-М, 2017. 512 с.
4. Цыбульская Э.И., Сотник А.В. Теоретические основы экономического потенциала предприятий [Электронный ресурс]. URL: <http://bal.znaimo.com.ua/docs/5695/index-168090.html> (дата обращения: 22.01.2021).
5. Надворная Г.Г., Климчук С.В., Оборин М.С., Гварлиани Т.Е. Теория и методология оценки экономического потенциала предприятий // Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз. 2016. № 6. С. 70–90.
6. Единый реестр субъектов малого и среднего предпринимательства [Электронный ресурс]. URL: <https://ofd.nalog.ru/statistics.html> (дата обращения: 22.01.2021).
7. Сплошное статистическое наблюдение малого и среднего бизнеса [Электронный ресурс]. URL: [https://rosstat.gov.ru/small\\_business\\_2020](https://rosstat.gov.ru/small_business_2020) (дата обращения: 12.01.2021).
8. Россия в цифрах. 2019: Крат. стат. сб. / Росстат. М.Р. 76. 2019. 549 с. [Электронный ресурс]. URL: <https://rosstat.gov.ru/storage/mediabank/rus19.pdf> (дата обращения: 12.01.2021).
9. Шеремет А.Д., Негашев Е.В., Сайфулин Р.С. Методика финансового анализа. М.: ИНФРА-М, 2016. 172 с.