

G.A. Kononova, V.V. Tsyganov, I.V. Tsyganov

ASSESSMENT OF ECONOMIC POTENTIAL OF ORGANIZATION

Galina Kononova – professor, State Institute of Economics, Finance, Law and Technology, Doctor of Economics, professor, Gatchina; **e-mail: galina682@mail.ru.**

Vsevolod Tsyganov – professor, State Institute of Economics, Finance, Law and Technology, Doctor of Economics, professor, Gatchina; **e-mail: tsvv@list.ru.**

Igor Tsyganov – vice-chairman of Science and Engineering Board, “ElectroRadioAvtomatika”, PhD in Economics, St. Petersburg; **e-mail: 9516651@mail.ru.**

We define the role of economic potential in managing an organization. The preferable area of using information obtained as a result of assessment is revealed. We prove the need to use the information in managing the organization cost and when securing its sustainability. We introduce an algorithm of assessing the potential and briefly describe its main stages. Besides, we specify key characteristics of assessment; the index method is described when applied to calculate the organization potential. The conditions for making correct assessment of the potential are revealed, and mistakes made by managers when assessing organization potential are analyzed.

Keywords: organization; economic potential; assessment methods; management; Federal standard; organization resources; assessment algorithm; calculation of indices.

Г.А. Кононова, В.В. Циганов, И.В. Циганов

ОЦЕНКА ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА ОРГАНИЗАЦИИ

Галина Алексеевна Кононова – профессор, Государственный институт экономики, финансов, права и технологий, доктор экономических наук, профессор, г. Гатчина; **e-mail: galina682@mail.ru.**

Всеволод Васильевич Циганов – профессор, Государственный институт экономики, финансов, права и технологий, доктор экономических наук, профессор, г. Гатчина; **e-mail: tsvv@list.ru.**

Игорь Всеволодович Циганов – заместитель председателя научно-технического совета АО НПП «ЭлектроРадиоАвтоматика», кандидат экономических наук, г. Санкт Петербург; **e-mail: 9516651@mail.ru.**

В статье определена роль оценивания экономического потенциала в управлении организацией. Выявлена предпочтительная область использования информации, полученной в результате оценки; доказана необходимость использования этой информации в управлении стоимостью организации и при обеспечении ее устойчивости. Авторами предложен алгоритм процедуры оценивания потенциала и кратко описаны ее основные этапы. Кроме того, уточнены базовые характеристики процесса оценивания; описаны особенности индексного метода в том случае, когда он используется для расчета показателей потенциала организации; выявлены условия достижения корректности оценок потенциала и выполнен анализ методических ошибок, допускаемых менеджерами в ходе оценки потенциала организации.

Ключевые слова: организация; экономический потенциал; методы оценки; управление; Федеральный стандарт; ресурсы организации; алгоритм процедуры оценивания; расчет индексов.

Количественная оценка как экономического потенциала организации в целом, так и его отдельных элементов позволяет сформировать информационное пространство, в границах которого систематизи-

руются данные, необходимые для достижения высокого уровня эффективности управления организацией. Систематическая оценка экономического потенциала дает менеджерам возможность определить

ключевые позиции управления организацией, что обеспечивает адресную направленность целей управления, и, таким образом, повышает качество целеполагания управленческих воздействий. В связи с этим отметим также, что ужесточение требований к содержанию и качеству информации в ситуации, когда происходит активное развитие цифровой техники, является условием повышения практической ценности инновационных информационных технологий. Это в полной мере относится к информации об экономическом потенциале организации.

Проблемы формирования и роста экономического потенциала организации достаточно подробно рассмотрены в научных публикациях, и потому нет необходимости еще раз уточнять суть этого понятия. В силу многоплановости потенциала организации исследователи чаще всего прибегают к его дифференциации, что, соответственно, предполагает определение и структуризацию элементного состава потенциала.

Например, в [8] предлагается первый уровень дифференциации, предполагающий выделение таких элементов, как производственный, трудовой, организационный и финансовый потенциал организации. Возможна дальнейшая многоэтапная детализация этих элементов, и зачастую подробному рассмотрению подвергаются какие-либо сравнительно однородные элементы потенциала [6 и др.]. Глубина поэлементной детализации потенциала зависит от цели его оценивания.

Исследование экономических проблем развития организаций инфраструктурных отраслей и обобщение научных публикаций позволили определить предпочтительную область использования информации, полученной в результате оценки экономического потенциала организации. Важным представляется то, что анализ этой информации позволяет найти оптимальные пути решения таких проблем, как рост стоимости организации и обеспечение ее устойчивости. Названные проблемы традиционно относятся к числу приоритетных проблем управления, а в период сложной экономической ситуации

они приобретают особую актуальность.

Так, эффективное управление стоимостью организации не только позволяет удовлетворить текущие экономические интересы ее работников и акционеров, но и закладывает основы будущего роста стоимости этой организации, поскольку повышает ее имидж и инвестиционную привлекательность, а также снижает угрозу банкротства.

Поэтому в последнее время проблеме роста стоимости организации уделяется повышенное внимание ученых и практиков [3; 5; 6].

В свою очередь, актуальность проблемы обеспечения устойчивости организации существенно возрастает в период общих и отраслевых экономических спадов, а также в связи с повышением плотности конкурентной среды в каком-либо из сегментов рынка, субъектом которого является организация [2; 4; 8]. В этом случае менеджерами на первый план выдвигаются цели, достижение которых связано с предупреждением или с преодолением внешних угроз функциональной устойчивости организации.

Таким образом, вероятность принятия организацией в качестве приоритетных таких целей управления, как максимизация стоимости организации или (и) обеспечение ее устойчивости в настоящее время весьма высока. Исходя из того, что качество управления во многом зависит от его информационного обеспечения, можно говорить об особой ценности информации, получаемой в результате оценки потенциала организации, и о необходимости обеспечения ее качества. В связи с этим остановимся на некоторых методических вопросах, возникающих при оценивании экономического потенциала организации. Отметим, что поскольку наши исследования выполнялись в организациях инфраструктурных отраслей, далее в статье упоминается такой вид продукции, как услуги.

Как и для любой оценочной технологии, в рассматриваемом случае должна быть алгоритмизирована процедура оценивания, и поэтому ниже предлагаем краткое описание ее основных этапов.

На первом этапе процедуры оценивания экономического потенциала организации уточняется глубина оценки, обосновывается выбор ключевых показателей обеспечения и качества ресурсов организации и фиксируются методы их расчета; проводится экспертный опрос, на основе результатов которого строится ранжированный ряд показателей; определяются источники информации, используемой в ходе оценки. При необходимости проводится обучение менеджеров прогрессивным методам анализа потенциала организации. На этом этапе важно правильно установить базовые, или отправные, характеристики процесса оценивания (см. таблицу).

На втором этапе выполняется расчет

тех показателей, которые представляют особый интерес в соответствии с целью оценки и областью использования ее результатов.

Например, в процессе капитализации организации, очевидно, должны использоваться стоимостные показатели, при расчете которых учитываются положения Федерального стандарта «Цель оценки и виды стоимости» [8]. В соответствии с требованиями Стандарта может быть определена как рыночная, так и инвестиционная, а также ликвидационная и кадастровая стоимость. Однако разрешается использовать и другие виды стоимости. В определенных ситуациях используются, например, такие виды стоимости, как стоимость замещения объекта оценки,

Базовые характеристики процесса оценивания экономического потенциала организации

Базовая характеристика	Детализация характеристики	Примечание
Субъект оценки	- собственно организация, экономический потенциал которой оценивается; - кредитная организация; - инвесторы; - органы государственного контроля; - другие	В любом случае основную информацию, необходимую для получения достоверной оценки, обеспечивает организация, и в связи с этим, должны быть выбраны и адаптированы методы определения качества этой информации.
Объект оценки	Экономический потенциал организации: - формирующийся внутри системы (ресурсный потенциал); - формирующийся во внешней среде организации	Включает имущество организации, ее трудовой потенциал, информационный потенциал. Включает деловую репутацию организации, ее внешнюю интегрированность, клиентскую базу и др.
Тип оценки	- стоимостная; - индексная; - комплексная	Выбирается в зависимости от цели оценивания и от области использования его результатов в процессе управления
Область использования результатов оценки	- капитализация организации; - оценка устойчивости организации; - уточнение целеполагания управления организацией	Определяется, насколько велика рыночная стоимость организации. Определяется, насколько потенциал организации обеспечивает устойчивость ее функционирования. Определяется, какими резервами повышения эффективности деятельности располагает организация.
Цель и критерий оценки	Устанавливаются субъектом оценки в каждом из случаев ее проведения	Оценка может быть многокритериальной. Цель оценки должна быть гармонизирована с общими целями управления организацией.

стоимость воспроизводства объекта оценки, стоимость объекта оценки с ограниченным рынком и др. Таким образом, одной из достаточно сложных задач менеджмента является обоснование выбора вида стоимости, предваряющее проведение оценки.

В том случае, когда результаты оценки необходимы для принятия решений в области обеспечения устойчивости организации, наиболее репрезентативным может быть признан индексный метод. В соответствии с этим методом суть расчета индексов состоит в определении количественного соотношения фактической величины оцениваемых показателей и их нормативной величины, которая определяется потребностями организации в ресурсах в соответствии с объемом и характером оказываемых ею услуг.

Таким образом, индексная оценка предполагает определение места, которое занимает какой-либо элемент потенциала организации на измерительной шкале в пределах от нуля до единицы. Дополнительно может быть выполнена градуировка шкалы и выделение на ней тех отрезков, в пределах которых уровень потенциала, сложившийся в организации, имеет разную качественную оценку. Например, при выделении на шкале трех отрезков определенная совокупность оценок на каждом из них может свидетельствовать о том, что в организации сложился либо оптимальный, либо допустимый, либо недопустимый уровень экономического потенциала. Градуировка измерительной шкалы позволяет, во-первых, укрупнить и унифицировать расчеты в ходе агрегирования частных оценок, во-вторых, учесть степень жесткости требований к обеспечению и качеству отдельных видов ресурсов и, в-третьих, облегчает, и в некоторой степени стандартизирует, интерпретацию результатов оценки.

В том случае, когда расчетная величина индексной оценки превышает единицу, это может означать, что:

- часть ресурсов организации может быть признана излишней, и в этом случае целесообразно принятие решений (1) о

реструктуризации ресурсов, либо (2) о принципиальном повышении качества услуг и (или) (3) об освоении новых объемов услуг;

- использование ресурсов недостаточно эффективно, и организация компенсирует это экономически неоправданным наличием дополнительных ресурсов. Управленческие воздействия, направленные на решение этой проблемы, следует проектировать на основе результатов углубленного анализа использования ресурсов;

- компетентность менеджеров, определяющих потребность организации в ресурсах, недостаточно высока, и это приводит к ошибкам, что свидетельствует о необходимости принятия решений в области управления знаниями либо в области ротации кадров.

На третьем этапе оценки потенциала организации проектируются либо корректируются задачи управления, и обосновывается выбор приоритетных управленческих воздействий с учетом принятого в организации критерия эффективности процесса управления. При этом учитываются существующие в организации финансовые ограничения, а также уровень профессиональной компетентности менеджеров.

Существенное значение имеет то обстоятельство, что степень достоверности оценки экономического потенциала организации значительно влияет на характер выводов, используемых далее с целью капитализации организации, при оценке ее устойчивости, а также при определении ключевых позиций процесса управления. В связи с этим проблема обеспечения качества оценочных технологий, используемых менеджерами организации или другими субъектами оценки, представляется весьма актуальной. Ниже определим некоторые условия, выполнение которых определяет достаточно высокий уровень корректности оценки потенциала, раскрыв их в следующих пунктах:

1. Представляется, что перед проведением оценки экономического потенциала должен быть установлен ее верхний гори-

зонты. Это позволит определить иерархию оценочных показателей, поскольку при изменении горизонта оценки изменяется также отнесение показателей к частным или обобщающим. Например, верхним горизонтом оценки может быть организация, и в этом случае показатели оценки отдельных элементов потенциала рассматриваются как частные. Если же верхним горизонтом выбран определенный элемент экономического потенциала организации, то показатель его оценки уже является обобщающим, а частными могут быть приняты показатели, характеризующие отдельные аспекты этого элемента.

2. Необходимо уточнять и сопоставлять ценности, которые принимаются во внимание субъектом оценки, т.к. интерпретация оценок экономического потенциала организации неизбежно отражает интересы лица (группы лиц), проводящего оценку и поэтому не может считаться абсолютной истиной. В связи с этим в настоящей статье слово «оценка» употребляется для обозначения ценностного отношения между субъектом и предметом оценки.

3. По отношению к совокупности оценочных показателей необходимо уточнить признаки их группировки и установить критерий ранжирования. Что касается выбора признаков группировки показателей, то здесь можно привести пример, когда при стремлении менеджеров к повышению устойчивости организации основным признаком группировки показателей является вид ресурсов, и при этом используются натуральные измерители. В том же случае, когда основная проблема заключается в росте стоимости организации, в качестве основного признака группировки стоит выбрать вид активов организации, выраженных в стоимостных измерителях. При этом стоимостная оценка активов организации выполняется с помощью таких методов, как затратный, доходный и сравнительный. Достаточно сложной является стоимостная оценка нематериальных активов, что следует предусмотреть, планируя содержание дополнительного профессионального обучения менеджеров организации.

В ходе исследований были выявлены методические погрешности в оценке потенциала организации, наиболее часто допускаемые менеджерами. В частности, можно упомянуть погрешности, которые заключаются:

- во включении в состав показателей потенциала организации таких показателей, которые характеризуют не сам потенциал, а эффективность его использования, или отражают общие и частные результаты деятельности организации. Рассмотрим этот тезис на примере организации, выполняющей грузовые автомобильные перевозки. Показатели, характеризующие структуру парка подвижного состава по грузоподъемности, возрасту и моделям автомобилей, с полным основанием могут быть отнесены к показателям потенциала организации, в то время как коэффициент соотношения времени движения автомобиля и времени в наряде является показателем использования потенциала, а производительность труда водителя – одним из показателей результатов деятельности организации. Иными словами, состав показателей оценки в любом случае должен быть соотнесен с объектом оценки. Это никак не означает, что анализ потенциала организации не может дополняться анализом показателей его использования, а величину потенциала организации нельзя соотносить с результатами ее деятельности;

- в дублировании показателей, используемых для оценки разных элементов потенциала организации. Эта ошибка систематически допускается не только в практике менеджмента, но и в научных публикациях;

- в недостаточном внимании, проявляемом менеджерами к некоторым элементам потенциала организации, формирующегося во внешней среде организации. Это относится, в частности, к такому элементу потенциала организации, как ее интегрированность с субъектами внешней среды. Об интегрированности организации можно говорить при наличии устойчивых и эффективных внешних связей, формирующихся, например, при систематическом ее взаимодействии с обучаю-

щими организациями, при включении организации в состав отраслевого либо межотраслевого кластера, либо в результате участия организации в профессиональных ассоциациях и т.п.;

- в одновременном использовании аналитиками не только количественных, но и аксиологических показателей уровня потенциала, что нарушает однородность оценки и затрудняет ее агрегирование. В любом случае аксиологические показатели могут быть квантифицированы с помощью измерительных шкал.

В заключение отметим следующее:

1. Корректное использование информации об экономическом потенциале организации предоставляет ее менеджерам возможность формирования предпочтений, которые могут быть учтены при выборе приоритетных управленческих решений, при оценке эффективности действий самих менеджеров, а также при определении перспективных векторов развития организации.

2. Аналитическая работа, направленная на оценку экономического потенциала организации, достаточно трудоемка и требует не только определенной профессиональной компетентности руководителей и специалистов организации, но и их активной заинтересованности в проведении такой оценки и в качестве ее интерпретации. В то же время практические возможности использования результатов оценки не всегда и не в полной мере осознаются менеджерами, несмотря на то, что ее информационная ценность высока, доказательства чего приведены в настоящей статье.

3. При продвижении информации об оценках экономического потенциала организации во внешней среде высока социально-экономическая значимость рационального использования современных средств коммуникации. Так, позитивная информация, профессионально представленная в открытом информационном пространстве, может стать фактором формирования доверия экономических партнеров организации по отношению к ее ус-

тойчивости и перспективам развития, что обеспечивает, в частности, приток внешних инвестиций, а также постоянство и оптимальность портфеля заказов на услуги организации.

ЛИТЕРАТУРА

1. Федеральный стандарт «Цель оценки и виды стоимости» (ФСО № 2). Утв. приказом Минэкономразвития № 298 от 20.05.2017 г.

2. *Ветрова Е.Н., Черяпина А.В.* Механизм управления развитием потенциала промышленного предприятия для обеспечения устойчивости его функционирования // Научный журнал НИУ ИТМО. Серия Экономика и экологический менеджмент. 2015. № 4.

3. *Кононова Г.А., Циганов В.В.* Организация управления стоимостью компании // Российский гуманитарный журнал. 2013. № 3 (т. 2).

4. *Кононова Г.А., Циганов В.В.* Устойчивость региональных организаций как критерий эффективности управления // Журнал правовых и экономических исследований. Journal of Legal and Economic Studies. 2015. № 3. С. 114–119.

5. *Малинин А.М., Меркурьева Ю.В., Павленкова И.М.* Инновационный потенциал организации: формирование управленческой компетентности // Журнал правовых и экономических исследований. Journal of Legal and Economic Studies. 2012. № 2. С. 149–156.

6. *Патрушева Е.Г.* Обзор теоретических концепций стратегического управления на основе роста стоимости компании // Финансовый менеджмент. 2008. № 1.

7. *Скобелева И.П., Палкина Е.С.* Управление инвестиционным потенциалом компании: монография. СПб: Изд-во СПбГУВК, 2008.

8. *Табачникова Е.В.* Социально-экономические предпосылки и методологические основы повышения устойчивости транспортных предприятий: монография. СПб.: Изд-во ГУМРФ им. адм. С.О. Макарова, 2016.