

перспективного и стратегического анализа. Стратегический анализ помогает принять решения, которые направлены на долгосрочные стратегические цели, может дать только качественное описание состояния, к которому должна идти компания в дальнейшем. Перспективный анализ имеет отношение к оценке предполагаемых результатов экономической деятельности в дальнейшем. В-третьих, совершенствование методов оценки конкурентоспособности организации. Следует учитывать неравномерную динамику развития систем, вероятностный характер процессов, которые происходят, децентрализацию функций управления, в этой связи, как правило, добавляются задачи анализа. Еще нет идеального метода комплексной оценки конкурентоспособности предприятия. Необходимо учитывать, что объектом экономического анализа выступает не только само предприятие, но также и продукция, этапы жизненного цикла товаров, поставщики, покупатели, факторы производства, конкуренты. В-четвертых, это динамика развития маркетингового анализа. Маркетинговый анализ является частью системы маркетинговых исследований и включает в себя оценку, прогнозирование процессов, объяснение, моделирование явлений товарного рынка и собственной инновационной и торговой деятельности предприятия с помощью сбора, регистрации, обработки и анализа данных по вопросам, относящимся к рынку товаров, работ, услуг, а также статистических, эконометрических и прочих эффективных методов исследования для принятия успешных и правильных маркетинговых действий. В-пятых, рост социально-экономического анализа. Этот анализ определяет взаимосвязь, взаимообусловленность между всеми экономическими и социальными явлениями, определяет резервы ускорения социально-экономического роста и помощь в повышении экономической эффективности управления социальной сферой. Необходимы более совершенные методы социально-экономического анализа, которые отвечали бы всем требованиям стратегии на ускорение социально-экономического роста государства. Найти взаимосвязи с функционально-экономическими, технико-экономическими, а также экономико-экологическими процессами хозяйственной активности, более углубить дифференциацию экономического анализа по отраслям. Важность отраслевого экономического анализа обоснована спецификой разных отраслей производства. Необходимо совершить переход от анализа группы отраслей к исследованию единичных отраслей [3]. События, происходящие в стране, и переход на международные стандарты зачастую требуют нововведений в подготовке специалистов аналитиков. Следует постоянно увеличивать количество специалистов еще при их обучении различными способами, в том числе путем взаимодействия бизнес-структур и вузов [2]. В настоящее время динамичность рыночной экономики расширяет сферу деятельности экономического анализа. Поэтому необходимо всегда учитывать соответствия проявлений экономической жизни, социально-экономической политики международной политики, и страны.

**Список использованной литературы:** 1. *Алексеева А. И.* Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учебное пособие / А. И. Алексеева. – М. : Инфра-М, 2011. – 718 с. 2. *Маркарьян Э. А.* Экономический анализ хозяйственной деятельности : учебник / Э. А. Маркарьян, Г. П. Герасименко, С. Э. Маркарьян. – Ростов н/Д. : Феникс, 2014. – 576 с. 3. *Пронина В. С.* Экономический анализ: перспективы развития / В. С. Пронина // Молодой ученый. – 2016. – № 27. – С. 485–487. 4. *Сперанский А. А.* Экономический анализ. Краткий курс / А. А. Сперанский, Е. А. Пахомчик. – М. : Окей-книга, 2016. – 192 с.

УДК 336.71

**Н. Г. Кот**, магистр экон. наук, ст. преподаватель кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита УО «Брестский государственный технический университет», г. Брест, Республика Беларусь

### **АНАЛИЗ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ**

**Ключевые слова:** *экономический потенциал, производительность труда, фондоотдача, затратноотдача, эффективность.*

Исследование сущности экономического потенциала хозяйствующего субъекта, его структурных составляющих позволяет автору сделать вывод, что экономический потенциал снижается с течением времени без целенаправленного управления. Такая особенность обусловлена фактом обесценения ресурсной составляющей, в частности: материальным ресур-

сам 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 на основе предварительного анализа экономического потенциала предприятия.

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. Основными составляющими экономического потенциала организации, имеющими накопительный характер, выступают:

- объем реализации (выручка от реализации продукции, работ, услуг) –  $Q$ ;
- численность работников (показателем отражающим эффективность использования численности работников выступает производительность труда) –  $tr$ ;
- уровень оплаты труда –  $z$ ;
- стоимость основных фондов (показатель фондоотдачи, фондоемкости) –  $f$ ;
- себестоимость –  $s$ .

Для оперирования данными экономическими показателями в разрезе экономического потенциала необходимо, чтобы они имели сопоставимый вид. В частности, производится нормализация частных критериев.

Нормализация критериев – это приведение оценок формальных критериев эффективности отдельных объектов, выражаемых различными единицами измерения и шкалами, к единой норме с целью получения возможностей их сопоставления, сравнительной оценки и объединения [1].

Например, использовать в одном разрезе плоскости численность населения и размер заработной платы нецелесообразно в силу различных единиц измерения (количество человек и денежные единицы), поэтому для возможности дальнейшего расчета следует использовать показатели, отражающие суть выбранных факторов, в качестве которых может выступать производительность труда и уровень среднегодовой заработной платы.

Аналогичным образом определяется экономический потенциал путем сопоставления объема продаж и стоимости основных фондов, что находит свое отражение в показателе фондоотдачи.

Четвертым накопительным показателем, который используется для расчета уровня экономического потенциала, выступает величина себестоимости, которая в интегрированном показателе сопоставляется с выручкой в показателе затратноотдачи.

Проблема управления затратами – одна из наиболее сложных и важных в рыночной экономике. Укрепление самостоятельности и ответственности организаций за результаты хозяйственной деятельности определяют возросшее внимание к проблеме управления затратами и их снижению. Величина используемых ресурсов в производственной деятельности в значи-

тельной степени определяет прибыль, а соответственно уровень рентабельности и эффективности производства.

Агрегируя относительные показатели, в качестве которых выступают средний уровень оплаты труда, производительность труда, фондоотдача и затратноотдача, можно определить значение экономического потенциала организации, методика расчета которого предполагает следующие этапы (рисунок). Перечисленные выше показатели в сопоставимом виде отражают экономический потенциал организации, как целостную систему, при этом конкретные показатели, характеризующие компоненты потенциала, представляют собой набор частных критериев.

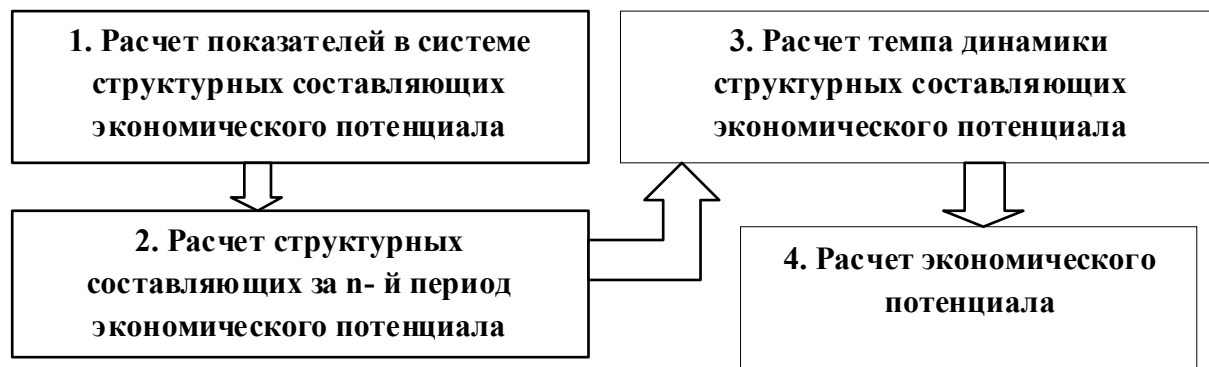


Рис. Этапы расчета экономического потенциала предприятия

Источник: разработано автором.

Таким образом, рассчитанный экономический потенциал определяет величину фактических возможностей организации в динамическом развитии, так называемую, мощность, «силу» предприятия. Для того чтобы принять решение в области управления данной организацией, необходимо определить его финансовые возможности в имеющемся экономическом потенциале, что возможно осуществить с помощью финансового потенциала предприятия. Финансовый потенциал служит платформой, на которой вырастает последовательность скрытых управленческих действий и решений. Финансовый потенциал организации характеризует, с одной стороны, достигнутый уровень накопления или использования ресурсов, с другой стороны – достигнутый уровень выступает возможностью перспективной деятельности.

**Список использованных источников:** 1. Сытдыков Р. О. Многокритериальности целевой функции модели оптимизации режимов ЭЭС / Р. О. Сытдыков // *Electroenergetika Journal. Technical University of Kosice*. – 2009. – Vol.2, № 4. – Pp. 1–13.

УДК 338

**Н. Н. Шестакович**, ст. преподаватель кафедры инновационной экономики Гомельского филиала «Международный университет МИТСО», г. Гомель, Беларусь

### **АНАЛИЗ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ**

**Ключевые слова:** затраты, качество, конкурентоспособность.

Успех предприятия на рынке, где предложение превышает спрос, зависит от конкурентоспособности его продукции. Конкурентоспособность продукции, в свою очередь, определяется отношением затраты – качество. Чем оно меньше, тем конкурентоспособность продукции выше.

Проблема повышения конкурентоспособности продукции аграрной сферы актуальна в условиях открытости экономики Республики Беларусь, так как организации должны конкурировать с зарубежными корпорациями, приходящими на белорусский рынок. Это обуславливает необходимость изучения, разработки, и реализации системы мер и механизмов поддержки конкурентоспособности аграрного производства Беларуси в рамках совершенствования государственной аграрной политики.

Так, целями Государственной программы развития аграрного бизнеса в Республике Беларусь на 2016-2020 годы являются [1]: