

УДК 330.34:658

## **СУЩНОСТЬ И ДИАГНОСТИКА ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ОРГАНИЗАЦИИ**

***Е. И. Сапелкина***

*Академия управления при Президенте  
Республики Беларусь, г. Минск*

Категория «экономическое развитие» получила широкое распространение в теории и практике управления организаций и приобрела особую актуальность в условиях трансформации. Вместе с тем ее содержание, отличительные признаки, вопросы оценки не имеют однозначного и полного толкования. В целом применительно к организациям как производственно-техническим системам данное понятие используется для характеристики динамики процессов воспроизводства в рамках определенного временного интервала.

Наиболее часто экономическое развитие организации представляют в виде повторяющегося процесса производства, имеющего на разных этапах в зависимости от условий различные результаты. По критерию динамики результатов производственно-хозяйственной деятельности организации выделены растущий, стабильный и сокращающийся тип экономического развития [5, с. 136-137]. Отличительной особенностью растущего типа развития является обеспечение экономического роста в виде увеличения количества или объема измеряемых в определенных показателях результатов деятельности организации за оцениваемый период. При стабильном типе экономического развития наблюдается равенство результатов производственно-хозяйственной деятельности организации при сравнении текущего и предыдущего этапов. Сокращающийся тип экономического развития характеризуется отрицательной динамикой результатов деятельности предприятия.

В целях выявления сущности процессов экономического развития организации необходимо рассмотреть взаимосвязь между понятиями «воспроизводство», «экономическое развитие», «экономический рост». Вне всякого сомнения, категории «экономическое развитие» и «экономический рост» применительно к организации исследуются в воспроизводственном аспекте, то есть с точки зрения постоянного возобновления процесса производства. Экономическое развитие является динамической характеристикой, отражающей траекторию и результативность процесса воспроизводства в рамках определенного тренда. При этом данная категория применима как к простому, так и расширенному воспроизводству. Соответственно, абстрагируясь от ценового и инфляционного факторов, простое воспроизводство связано со стабильным типом экономического развития, а расширенное – с растущим.

В отличие от экономического развития, экономический рост может иметь место только в рамках расширенного воспроизводства и «только в конце воспроизводственной цепочки, когда производственный продукт становится реализованным» [1, с. 136].

Следует отметить, что развитие может иметь место и при отсутствии экономического роста, понимаемого как увеличение масштабов производства. По мнению доктора А. Дайле «развитие означает следующее: новые изделия, новые формы их применения, новый сервис, новые решения проблем клиентов, новые рынки и каналы сбыта, новый имидж; новые методы производства, новые технологии, новые организационные структуры и процедуры управления; внедрение рационализаторских предложений» [2, с. 17]. Иначе говоря, речь идет об инновациях в различных сферах деятельности предприятия, создающих предпосылки для роста в будущем.

В контексте управления экономическим развитием организации важным этапом является оценка и диагностика данных процессов. Если оценка как процедура имеет целью определить значения конкретных показателей или параметров, описывающих

тот или иной объект или процесс, то экономическая диагностика направлена на установление нарушений нормального хода процессов в экономике организации или отклонений характеристик описываемого объекта от допустимых значений [4]. Таким образом, диагностика экономического развития организации связана с оценкой устойчивости данного процесса.

В современной экономической литературе достаточно много внимания уделено вопросу оценки экономического роста. Традиционно для измерения величины экономического роста на уровне организации предлагается использовать либо абсолютные данные об объемах продаж, реализации продукции (услуг, работ), прибыли, либо показатели их прироста. Данные критерии, несомненно, отражают результаты деятельности предприятия, а точнее условия их оптимизации. Однако процесс развития организации предполагает изменение самого объекта или его состояния.

С нашей точки зрения критерий или критерии экономического развития должны отражать с одной стороны динамику масштабов и эффективность производства, с другой – финансовые возможности его обеспечения. Аргументом в пользу такого подхода является тот факт, что положительная динамика результатов деятельности предприятия не гарантирует их использование на цели развития. На формирование источников развития организации значительное влияние оказывает политика распределения этих результатов.

Устранить данные недостатки позволяет использование в качестве обобщающего показателя развития оценки потенциала организации. При этом речь идет как об абсолютном приросте потенциала организации, так и его качественном совершенствовании. Это позволяет учесть не только динамику, но и фундаментальные условия эффективности в современных условиях (так, например, реализация стратегий развития инновационной направленности вызовет соответствующие изменения в структуре потенциала).

Использование в научно-практическом обороте категории «потенциал организации» имеет ряд проблем, связанных с отсутствием в специальной литературе единства по вопросу наполнения ее конкретным содержанием и четкого представления о структуре. В экономических исследованиях встречаются понятия «производственный потенциал», «имущественный потенциал», «финансовый потенциал», «рыночный потенциал», «инвестиционный потенциал». Различна и структура элементов, включаемых в состав потенциала. Применительно к исследуемой проблеме речь идет об экономическом потенциале, который включает совокупность средств, подлежащих воспроизводству и необходимых для организации бесперебойного процесса деятельности организации. По сути дела это потенциал воспроизводства и развития, создающий поток входа в систему «организация».

Представляется правомерным для оценки экономического потенциала предприятия использование стоимости его активов, которые и характеризуют потенциальные возможности предприятия на входе системы. Процесс развития - это процесс увеличения возможностей предприятия по реализации своих функций и целей. Количественная оценка роста потенциала предприятия и соответственно масштабов производства является, хотя ограниченной возможностями использования аналитического инструментария, но решаемой в методическом плане задач. Оценка динамики экономического потенциала в виде абсолютного прироста имеет все недостатки, характерные для показателей данного типа, основным из которых является влияние ценовых факторов и переоценки. Использование относительных показателей позволяет в некоторой степени устранить влияние указанных факторов. В качестве наиболее приемлемой конструкции относительного показателя, отражающего развитие экономического потенциала предприятия, видится коэффициент развития в виде отношения прироста активов (потенциала развития) к их общей величине.

Моделирование показателей, отражающих качественное совершенствование потенциала предприятия, сопряжено с определенными трудностями. В роли

инструментов оценки качественной динамики может быть использован анализ структурных сдвигов и система коэффициентов, отражающих вертикальную структуру потенциала предприятия.

В основе диагностики устойчивости развития организации лежит обоснование параметров (показателей) в качестве объектов контроля, которые в свою очередь могут выступать в качестве индикаторов развития предприятия в рамках определенного воспроизводственного цикла [3].

Рамки воспроизводственного цикла определяются продолжительностью фаз финансирования, инвестирования, реинвестирования и рефинансирования, которые отражают процессы формирования, оборота и распределения капитала. При таком подходе вполне уместно говорить о цикле эксплуатации капитала (активов) организации, соотнося его с процессами производства, реализации и распределения.

Экономическое развитие как непрерывное движение системы, соответствующее определенным критериям, зависит от эффективности процессов на каждом этапе цикла эксплуатации капитала и обеспечения их сбалансированности. В силу этого возникает необходимость конструирования показателей, позволяющих оценить, условно говоря, «вклад» каждой их обозначенных фаз цикла эксплуатации капитала в обеспечение устойчивого развития предприятия.

Рассмотрение стадии «*производство*» по принципу «черного ящика», позволяет в качестве входа в подсистему определить располагаемый экономический потенциал, а выхода – физический объем продукции. Соответственно оценка динамики объема продукции в натуральном (стоимостном) выражении и степени использования экономического потенциала системы позволяет провести анализ в рамках рассматриваемой фазы цикла эксплуатации капитала.

На этапе *реализации* продукции преследуется цель превращения ее товарной формы в денежную. При этом актуальность имеет не только объем образуемой денежной массы и ее достаточность, но и скорость протекания данных процессов. Для отражения обозначенных моментов предлагается следующая система показателей: динамика объема валовой выручки, удельный вес выручки от реализации в общей величине доходов предприятия, запас прочности и степень деловой активности организации.

Основным требованием, предъявляемым к процессам *распределения*, является создание предпосылок для формирования потенциала развития, что в первую очередь определяется долей прибыли, направляемой на накопление (коэффициент накопления). В качестве дополнительных показателей рекомендуется рентабельность капитала и оборота, коэффициент валовой маржи.

Сбалансированная работа всех подсистем предприятия обеспечивает общую эффективность предприятия и создание предпосылок для его устойчивого развития. Для оценки общей эффективности предприятия рекомендуется использовать хорошо зарекомендовавшие себя показатели рентабельности оборота и капитала (активов). Соответствие инвестиционных возможностей предприятия приросту активов позволяет определить коэффициент покрытия потенциала развития нетто-результатом эксплуатации капитала.

#### Список использованных источников

- 1 Войтешенко, Б.С., Соболенко И.А. Сущностные характеристики экономического роста / Б.С. Войтешенко, И.А. Соболенко // Беларусь и мировые экономические процессы: Сб. науч. тр. / Под ред. проф. В. М. Руденкова. – Минск.: УП «Технопринт», 2003. – с. 132-144.
- 2 Дайле, М. Практика контроллинга / М. Дайле: Пер. с нем. / Под ред. и с предисл. М.Л. Лукашевича, Е.Н. Тихонцевой. – М.: Финансы и статистика, 2003.

- 3 Сапелкина Е.И. Исследование экономической устойчивости предприятий: традиционные модели и новые инструменты / Е.И. Сапелкина. - Минск.: Адукацыя і выхаванне, 2003.
- 4 Сапелкина, Е.И. Экономическая диагностика предприятий / Е.И. Сапелкина Е.И. - Минск: Академия управления при Президенте Республики Беларусь, 2008.
- 5 Турило А.М., Турило А.А. Экономическое развитие и классификация его видов в предпринимательстве / А.М. Турило, А.А. Турило // Науч. Тр. Донецкого государственного технического университета. Сер. Экономическая. – Вып. 37. – Донецк: ДонГТУ, 2001.

УДК

## **СТАНОВЛЕНИЕ И РАЗВИТИЕ РЫНКА ДЕЛОВЫХ УСЛУГ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ**

**Г.Г. Санько**

*УО «Белорусский государственный экономический  
университет», г. Минск, РБ*

Деловой сервис представляет собой вид предпринимательства по оказанию услуг хозяйственно-управленческим структурам и физическим лицам, обеспечивающих их профессиональную деятельность и получение дохода. Деловые услуги охватывают разнообразные их виды (около 50 отраслевых), потребляются другими субъектами и предполагают наличие соответствующей развитой инфраструктуры. Развитие делового сервиса определяется как «инфраиндустрия», основу которой составляют новые виды деловых услуг, связанных с обслуживанием производственных предприятий за границей. В группу деловых услуг входят профессиональные и управленческие услуги, информационные, персональные, операционные, банковские, финансовые, страховые, посредничество, связь, аренда, ремонт и техобслуживание, строительство, реклама, послепродажное обслуживание, инжиниринг, консалтинг и др.

Деловая услуга – это работа, выполненная по заказу, не создающая самостоятельного продукта, но обеспечивающая высокий уровень производительности труда на всех стадиях воспроизводства, способствующая успешной профессиональной деятельности, получению прибыли. Потребителями таких услуг являются предприятия, организации, учреждения и другие хозяйственно-управленческие структуры, а также физические лица. В настоящее время в национальных экономиках стран мира роль деловых услуг значительно возрастает, свидетельством чему являются высокие темпы их развития.

Сравнительный анализ методологических подходов к классификации рынка деловых услуг показал, что в международной практике наиболее распространенным является принцип целевого назначения, который определяет типологию услуг в сфере делового сервиса. Обычно применяются методологии ВТО и МВФ. Мировой рынок услуг регулируется соответствующими международными организациями (около 40, включая ВТО, ЮНКТАД, ОЭСР, ЮНЕСКО, ВОИС).

Преимуществами деловых услуг являются: экономия материальных, трудовых, финансовых и энергетических ресурсов, времени; повышение качества удовлетворения потребностей потребителей (рациональное сочетание разнородных функций в едином комплексе); высокая экономическая эффективность (концентрация вспомогательных работ и операций, позволяющих обеспечить повышенную степень загрузки технологического оборудования и рабочей силы, повысить коэффициент использования перерабатываемой продукции, снизить совокупные запасы в районе обслуживания); рациональное использование детерминантов успеха