

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА ОРГАНИЗАЦИИ

Эффективное исследование проблемы развития и максимального использования экономического потенциала предприятия должно предваряться четкой конкретизацией этого понятия и структуры входящих в его состав элементов. При рассмотрении экономического потенциала организации как объекта исследования, прежде всего, необходимо отметить, что в литературе понятие «экономический потенциал» встречается достаточно часто. Однако анализ публикаций ученых-экономистов позволил выделить многообразие толкований данной категории, зачастую противоречащих друг другу (табл.1).

Таблица 1

Определение категории «Экономический потенциал»

Автор	Определение категории «экономический потенциал»
Л.С.Сосненко	Способность предприятия обеспечивать своё долговременное функционирование и достижение стратегических целей на основе использования системы наличных ресурсов
В.В. Ковалев	Совокупность имущественного и финансового потенциалов предприятия [1]
И.А. Гунина	Система, включающая в себя совокупность кадровых, финансовых, производственных, инновационных, информационных и др. потенциалов (возможностей), направленных на обеспечение долгосрочного экономического развития предприятия
Р.В. Марушков	Способность предприятия обеспечивать свое долговременное функционирование и достижение стратегических целей на основе использования системы наличных ресурсов
И.В. Грошев Е.М. Уланова	Интегральная характеристика, включающая способности предприятия в сфере использования финансовых и трудовых ресурсов
Ю.В. Тимофеева	Комплекс имеющихся у предприятия ресурсов и возможностей по их использованию, которые могут быть мобилизованы в процессе осуществления финансово-хозяйственной деятельности [2]

Это повлекло за собой отсутствие единого подхода к определению экономического потенциала, а также отсутствие общего мнения относи-

тельно его структуры и роли в существовании и развитии предприятия. В тоже время, несмотря на разнообразие интерпретаций рассматриваемого понятия, можно отметить ряд моментов, присущих большинству подходов:

1. Экономический потенциал характеризуется совокупностью ресурсов (материальных и нематериальных), которыми может распоряжаться предприятие. Неиспользуемая часть ресурсов представляет собой резервы предприятия, соответственно, резервы – частный случай ресурсов предприятия.

2. Кроме ресурсной составляющей в современной экономической теории выделяют блок управления, т.е. экономический потенциал организации характерен не только наличием ресурсов, но и эффективностью их использования. Так организации, имеющие одинаковые потенциальные возможности, отличающиеся эффективностью их использования, имеют разный экономический потенциал.

Из всего вышеизложенного можно сделать вывод, что проблема измерения величины экономического потенциала актуальна как в теоретическом, так и в практическом плане. Главной задачей оценки экономического потенциала является обеспечение наиболее эффективного его использования, в связи с этим система показателей экономического потенциала конкретного предприятия должна включать в себя критерии, определяющие наличие, состав, состояние всех видов ресурсов предприятия, а также показатели рациональности и эффективности их использования. Важно не столько оценить сложившийся экономический потенциал организации на определенный период времени, сколько, проанализировав его по основным составляющим элементам, выявить основные тенденции дальнейшего развития. Итогом оценки экономического потенциала должны быть четко сформулированные границы собственных возможностей предприятия. Точность и объективность проведенного анализа во многом будет определяться оценкой выбранной методики. При этом, наиболее рациональным представляется рассматривать экономический потенциал предприятия как сумму нереализованного и реализованного экономических потенциалов. Так, реализованный экономический потенциал представляет собой способности предприятия, которые вовлекаются в производство планируемого объема материальных благ (сформированные реализуемые способности). В свою очередь, нереализованный экономический потенциал – это теоретически возможные и скрытые способности предприятия, существование которых объясняется наличием ресурсов, процесс формирования которых с позиции использования в

процессе производства работ и услуг является не начатым или не завершенным. Следовательно, они обладают лишь теоретической возможностью участвовать в производственном процессе. В связи с этим, работа любого предприятия должна быть направлена на минимизацию нереализованной части экономического потенциала и на максимизацию реализованной.

Выявить нереализуемую часть экономического потенциала количественно на практике достаточно сложно, данный аспект не раскрыт в полной мере в научной экономической литературе. Поэтому, рассмотрение нереализованной части экономического потенциала представляется нам как разница между максимально возможным уровнем потенциала и рассчитанным уровнем реализованной части потенциала.

Исследование же реализованной части экономического потенциала предприятия целесообразно производить путем комплексного анализа составляющих её элементов. При этом комплексная диагностика должна проводиться с использованием минимального количества наиболее информативных, не дублирующих друг друга относительных показателей экономической деятельности, с возможностью получения интегрального показателя, дающего возможность проводить как внутригрупповые, так и межгрупповые сравнения. Именно такая оценка в полной мере учитывает все факторы, воздействующие на состояние потенциала и возможности его использования. В связи с этим нами рассмотрены методики комплексной оценки основных составляющих экономического потенциала. Так, например, IPS-модель, предложенная И.И. Юнусовым и А.В. Черво, дает возможность провести корректную диагностику эффективности использования экономического потенциала. IPS-модель имеет следующий вид [3]:

$$IPS = -1,733 + 0,433 * X_1 + 2,671 * X_2 + 0,064 * X_3 + 0,089 * X_4 + 0,018 * X_5,$$

где X_1 – коэффициент покрытия;

X_2 – коэффициент автономии;

X_3 – рентабельность продукции;

X_4 – коэффициент фондоотдачи;

X_5 – отношение средней заработной платы работников предприятия к

МРОТ.

В соответствии с данной моделью, в области $IPS > 0$ расположены предприятия – не банкроты, с относительно высоким уровнем эффективности использования экономического потенциала или, в иной интерпретации, высоким

уровнем экономического потенциала, в области $IPS < 0$ расположены предприятия-банкроты с относительно низким уровнем потенциала.

В целом, управление экономическим потенциалом играет большую роль в обеспечении эффективного развития предприятия [4]. Во-первых, эффективное управление позволяет реально оценить внутренние и внешние возможности предприятия, обеспечить максимальное использование внутреннего потенциала и возможность маневрирования основными видами ресурсов.

Во-вторых, проведение анализа финансового состояния предприятия показывает наличие ресурсного потенциала (структура собственности, маркетинг, имидж, реальные активы, квалификация персонала и др.).

В-третьих, эффективное управление позволяет также разрабатывать управленческие решения, позволяющие свести к минимуму их негативные последствия для деятельности предприятия.

Наконец, эффективное управление позволяет заранее выявлять и отслеживать все сильные и слабые стороны в деятельности предприятия, выявлять не задействованные или мало задействованные ресурсы, а также разрабатывать управленческие решения, позволяющие свести к минимуму их негативные последствия для деятельности предприятия.

В основе разработки методики управления экономическим потенциалом организации должны лежать следующие принципы [4]:

1) рассмотрение предприятия как открытой системы, способной к самоорганизации. Предприятие необходимо рассматривать как систему, полностью открытую для активного взаимодействия с факторами внешней среды;

2) преимущественной ориентации на систему стратегического управления деятельностью предприятия. При необходимости нужна ее коррекция в рамках имеющихся ресурсов и оценка разрыва между достигнутыми результатами и глобальной целью. При этом со стороны руководства нужен постоянный контроль реализации стратегии.

3) выделение приоритетных направлений финансово-хозяйственной деятельности предприятия, обеспечивающих успешную реализацию ее главной целевой функции – возрастание рыночной стоимости предприятия в долгосрочной перспективе.

4) обеспечение гибкости управленческих решений в зависимости от изменения внешних и внутренних условий осуществления финансово-хозяйственной деятельности.

5) учет уровня всех видов риска в процессе принятия стратегических управленческих решений.

Управление экономическим потенциалом можно считать эффективным, если оно соответствует основным принципам и выполняет основные задачи. Основной характеристикой, позволяющей оценить эффективность управления, является успешная реализация принятых управленческих решений, повышающих эффективность деятельности организации. Реализацию принятых управленческих решений можно считать успешно завершённой, если достигнуты все основные цели по каждому из направлений развития предприятия, получен рассчитанный экономический эффект.

С учетом вышеизложенного, необходимо сделать следующие выводы:

– категорию «экономический потенциал» предприятия нельзя ограничить определенными, четко выраженными рамками. Необходим индивидуальный подход к разработке методике оценки составляющих экономического потенциала для конкретной организации;

– в структуре экономического потенциала следует выделять имущественные, финансовые, трудовые ресурсы, а также маркетинговые возможности организации по продвижению и сбыту продукции.

– уровень экономического потенциала необходимо определять стратегическими целями, стоящими перед конкретной организацией. Приоритет тех или иных составляющих для конкретного предприятия складывается исходя из множества факторов внешней и внутренней среды, оказывающих влияние на экономический потенциал в соответствии с поставленными целями организации.

Библиографический список

1. Ковалев В.В. Финансовый анализ: методы и процедуры. М.: Финансы и статистика, 2002.

2. Тимофеева Ю.В. Оценка экономического потенциала организации: финансово-инвестиционный потенциал // «Экономический анализ: теория и практика». 2009. № 1.

3. Юнусов И.И. Экономический потенциал строительного предприятия / И.И. Юнусов, А.В. Черво // Известия КазГАСУ. 2007. №2 (8).

4. Бердникова Т.Б. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия. Учебное пособие. М.: Инфра, 2007.