Евдокимова Людмила Олеговна
канд. тех. наук, доцент, профессор кафедры управления предпринимательской деятельностью, Санкт-Петербургский государственный университет сервиса и экономики
l.evdokimova@mail.ru

Теоретические подходы к оценке экономического потенциала организации[1]

Методология содержания и оценки экономического потенциала в предпринимательской деятельности организации

Аннотация

В статье понятие «экономический потенциал организации» рассматривается с различных существующих позиций. Автор предлагает осуществлять комплексную оценку экономического потенциала, понимая под этим одновременное использование ресурсного и доходного подходов.

Ключевые слова: методология, оценка, экономический потенциал, производственный потенциал, структура потенциала

Для разработки стратегии предпринимательской деятельности необходимо определить основные подходы к оценке ресурсного потенциала организации. В структуре ресурсного потенциала организации существенная роль отводится экономическому потенциалу.

Экономический потенциал определяется, как совокупная способность субъектов социально-экономической системы осуществлять производственно-экономическую деятельность, обеспечивать развитие процессов производства и потребления (7).

Следует отметить, что понятие «экономический потенциал организации» трактуется по-разному и основные исследования направлены на оценку экономического потенциала промышленного предприятия.

Понятие «экономический потенциал организации»

Ряд авторов под экономическим потенциалом организации понимают совокупность имущественного и финансового потенциалов (3, 9). Для обеспечения финансовой устойчивости организации предлагается рас-

[1] Материал из серии «Аналитические обзоры». – *Прим. ред.*

сматривать наличие собственного капитала и рациональное размещение капитала.

По мнению автора, основой экономического потенциала организации являются финансовые ресурсы. Поэтапно-структурный подход к формированию величины экономического потенциала предполагает выделение промежуточных уровней потенциальных финансовых возможностей организации. Нижним уровнем является производственный потенциал, обеспечивающий способность производственной системы производить материальные блага за счет ресурсов производства. На следующем уровне модели рассматривается хозяйственный потенциал как совокупная способность производственного потенциала с учетом деловой активности организации и условий маркетинговой среды удовлетворять потребности рынка в определенном объеме материальных благ и услуг.

Ряд авторов в составе экономического потенциала предлагают рассматривать объективную и субъективную составляющие, направленные на обеспечение конкурентоспособности организации. Объективная составляющая рассматривается как совокупность финансовых, трудовых, материальных и нематериальных ресурсов, предназначенных для производства продукции. Субъективную составляющую экономического потенциала формируют способности сотрудников к эффективному использованию совокупности ресурсов (8).

Эффективность инвестиционных ресурсов обеспечивается предпринимателями (собственниками ресурсов) за счет использования совокупности благоприятных инновационных и инвестиционных условий. При оценке инвестиционного потенциала предлагается учитывать инвестиционную емкость организационной системы; наличие условий по минимизации расходов, предотвращению возможностей возникновения рисков, снижению уровня неопределенности среды; инвестиционную привлекательность организации.

Экономический потенциал может рассматриваться также как конкурентоспособный потенциал. Для формирования конкурентоспособного потенциала организации представляется важным сочетание факторов внешней среды и внутренних возможностей (потенциалов) (1). К внешним факторам относят рыночную инфраструктуру (государственное регулирование экономики, товарно-рыночный потенциал), системно-ресурсное обеспечение (природно-ресурсный, трудовой, инновационный, производственный потенциалы страны, региона), институциональную структуру (кредитно-финансовый потенциал, социально-экономическая инфраструктура региона).

Внутренний потенциал организации может рассматриваться через потенциалы возможностей (маркетинговые, производственно-финансовые, трудовые, интеллектуальные возможности). При этом если рассматривать потенциал как способность ресурсов создавать определенные результаты, то необходимо исследовать не только характеристики ресурсов, но и учиты-

по мнению автора, основой экономического потенциала организации являются финансовые ресурсы

экономический потенциал может рассматриваться также как конкурентоспособный потенциал

вать накопленные, но не используемые возможности (резервы).

Ряд исследователей экономического потенциала считают, что экономический потенциал организации представляет собой максимально возможный объем производства материальных благ и услуг в условиях, обеспечивающих наиболее полное использование по времени и продуктивности имеющихся экономических ресурсов и характеризует максимально возможную отдачу производственной системы (4).

Исследователи производственного потенциала отмечают высокую сложность структурно-компонентного состава производственного потенциала. Сложность такой структуры требует решения вопросов взаимодействия и взаимозаменяемости потенциалов (2).

Количественная и ресурсная оценка производственного потенциала

Производственный потенциал рассматривается в структуре экономического потенциала. В классическом представлении производственный потенциал оценивается как реальный объем продукции, который возможно произвести при полном использовании имеющихся ресурсов (7).

Методология количественной оценки производственного потенциала рассматривается с позиций двух основных подходов: ресурсного /затратного и результативного. Методология ресурсного подхода предлагает рассматривать производственный потенциал как ресурсы производства, определяющие максимальные возможности производства в конкретный период времени. При результативном подходе сущность производственного потенциала определяют как потенциальные экономические результаты (объем выпуска продукции, прибыль, показатели эффективности использования производственных ресурсов) (6).

Ресурсный подход оценки производственного потенциала организации предлагается рассматривать как аналог затратного подхода, в основе которого используется определение рыночной стоимости производственных активов и трудовых ресурсов. При этом в качестве активов рассматривается любая собственность организации: основной капитал, оборотный капитал, нематериальные активы. Основным недостатком ресурсного подхода является то, что величина потенциала организации в большей степени характеризует внутреннюю среду и в меньшей степени отражает влияние конъюнктуры рынка (2). При этом завышается получаемая расчетная величина потенциала, по сравнению с ее реальным значением, что приводит к необходимости последующей корректировки потенциала посредством специальной процедуры разделения ресурсного потенциала организации на две составляющие: плановую и резервную части. Плановая величина производственного потенциала характеризует возможности организации в конкретный временной период в условиях сложившейся рыночной конъюнктуры. Резервная часть производственного потенциала

организации характеризует запасы ресурсов, которые могут быть задействованы при благоприятных условиях рыночной конъюнктуры.

При результативном подходе, в отличие от ресурсного, рассматривается движение ресурсов от «выхода» системы к ее «входу», то есть первоначально оценивается изменение спроса и предложения на рынке данного продукта; вычисляются показатели, характеризующие процесс капитализации в отрасли и затем оценивается возможная доходность активов, которыми располагает организация (результативно-доходный подход).

Для комплексной оценки производственного потенциала необходимым условием является разработка методологии интегрального подхода (ресурсно-результативного). Концепция интегрального подхода оценки состояния и диагностики производственного потенциала в условиях динамичной внешней среды позволит одновременно развивать два противоположных направления анализа: от «входа» (ресурсов) к «выходу» (реализации продукции) и наоборот. Совмещение ресурсного и результативного подходов в анализе и оценке производственного потенциала требует устранения ряда противоречий, которые возникают в силу допущений, принимаемых при реализации каждого из традиционных подходов в отдельности.

Понятие «социально-экономический потенциал»

Под оценкой экономического потенциала организации понимается также определение величины экономических ресурсов и экономического результата их использования. Экономическая оценка может проводиться за период, равный среднему циклу воспроизводства экономического потенциала. Экономический потенциал в стоимостном выражении предлагается оценивать как сумму доходов предприятия, получаемых в течение срока полезного использования соответствующих видов экономических ресурсов с учетом фактора времени, и как среднегодовую величину экономической оценки потенциала предприятия дифференцированно по составляющим его элементам. В качестве расчетного периода оценки экономического потенциала принимается период времени между годом, на момент которого производится оценка экономического потенциала, и годом окончания срока полезного использования экономических ресурсов.

При оценке направлений развития экономического потенциала с учетом современных общественно-экономических тенденций предпринимательской деятельности целесообразно использовать понятие «социально-экономический потенциал». Повышение эффективности социально-экономического развития субъектов предпринимательской деятельности в теоретико-мето-

в классическом представлении производственный потенциал оценивается как реальный объем продукции, который возможно произвести при полном использовании имеющихся ресурсов

дологическом аспекте требует выявление отношений различных аспектов деятельности в системах «затраты – результат», «результат – цели», «результат – потребности», «результат – ценности (компетенции)». Выбор стратегии развития экономического потенциала предпринимательских структур должен выявить такие пропорции общественного воспроизводства, которые в максимальной степени способствуют формированию процесса удовлетворения материальных и духовных потребностей населения, повышения качества жизни.

Литература

1. Валеева Ю.С. Диагностика производственно-финансового потенциала промышленного предприятия / Ю.С. Валеева, Н.С. Исаева // Экономический анализ: теория и практика. – 2007. – №1. – С. 38–43.
2. Дубинина И.А. Производственный потенциал промышленного предприятия и методы его оценки // Вестник АГТУ. Серия: Экономика, 2009. – №1. – С. 29–32.
3. Ковалев В.В. Финансы организаций (предприятий): учебник. – М.: Проспект, 2010. – 352 с.
4. Лапин Е.В. Экономический потенциал предприятия: монография. – Сумы: ИТД «Университетская книга», 2006. – 310 с.
5. Марушков Р.В. Оценка использования экономического потенциала предприятия (на примере предприятий печатной отрасли): автореф. дис. канд. экон. наук. – М., 2000. – 39 с.
6. Окорокова Л.Г. Ресурсный потенциал предприятий. – СПб.: Изд-во СПбГТУ, 2001. – 293 с.
7. Райзберг Б.А. Современный экономический словарь – 6-е изд., перераб. и доп. / Б.А. Райзберг., Л.Ш. Лозовский, Е.Б. Стародубцева. – М.: Инфра-М, 2011. – 512 с.
8. Симеонов Н.Е. Оценка бизнеса. Теория и практика: учеб пособие / Н.Е. Симеонов, Р.Ю. Симеонов. – Ростов н/Д: Феникс, 2007. – 576 с.
9. Сосненко Л.С. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности. Краткий курс: учебное пособие / Л.С. Сосненко, И.Н. Кивелиус, Е.Н. Свиридова. – М.: КноРус, 2009. – 344 с.

рп

Ludmila O. Yevdokimova
Cand. of Tech. Sci., Associate Professor, Professor, Department of Business Administration, St. Petersburg State University of Service and Economics

Methodology of Content Estimation of a Company's Economic Potential in Business

Abstract

The notion of an organization's economic potential is studied from different points of view. The writer suggests conducting a comprehensive assessment of economic potential that combines the simultaneous application of both resource-based and income approaches.

Keywords: methodology, evaluation, economic potential, industrial potential, potential structure