

там в деятельности органов государственной власти и местного самоуправления // Вопросы государственного и муниципального управления. – 2016. – № 4. – С. 95-102.

6. Злобина Е. А. Конституционно-правовые критерии оценки эффективности системы органов государственной власти // Вестник Костромского государственного университета им. Н.А. Некрасова. – 2016. – №3. – С. 192-195.

7. Игнатова Т.В. Совершенствование показателей оценки эффективности деятельности местных органов власти / Т.В. Игнатова, Т.А. Киященко, М.Н. Аширова // Научное обозрение. – 2015. – № 8. – С. 416–423.

УДК 658:005.63

Голик Р.Я.

ОЦЕНКА ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА ОРГАНИЗАЦИИ

Голик Руслан Ярославович, ФГБОУ ВО «Орловский государственный университет экономики и торговли; 302028, РФ, г. Орел, ул. Октябрьская; 12; e-mail: galinagudimenko@yandex.ru*

В настоящее время при прочих равных условиях наиболее успешными и устойчивыми являются компании, которые не только совершенствуют продукты и бизнес-процессы, но и развивают свой потенциал и внутренние ресурсы. В статье раскрывается понятие экономического потенциала и анализируются методы его оценки.

Ключевые слова: экономика организации, оценка экономического потенциала, показатели финансово-хозяйственной деятельности.

Эффективность хозяйственной деятельности и стратегического развития организаций определяется эффективностью использования ресурсов, находящихся в распоряжении компании, навыков и компетенций её сотрудников. Это обуславливает использование ресурсного подхода в качестве методологической базы для определения ее экономического потенциала. Такое понимание становится все более распространённым: руководство компаний все чаще осознаёт, что вопросы управления ресурсами и компетенциями имеют не только операционную, но и значимую стратегическую составляющую, так как жизнеспособность и конкурентный успех компании во многом зависят от людей, ее реализующих.

В условиях турбулентности экономики определение ресурсных возможностей и оценка потенциала должны стать основой формирования стратегии каждого экономического субъекта [3]. Влияние состояния потенциала на экономический рост подтверждается ежедневной практикой хозяйствования.

На сегодняшний день в научной литературе имеется множество различных определений и трактовок категорий «потенциал», «ресурсы», «экономический потенциал». Термин «потенциал» широко применяется в экономической литературе в качестве количественной оценки и включает производственный, инвестиционный, интеллектуальный, экономический, ресурсный, трудовой и т.д.

В последнее время в науке и хозяйственной деятельности предприятий выделяют экологический потенциал, который прямо или косвенно воздействует на все возможности организаций. Так, влияние на экономический потенциал осуществляется путём воздействия на процессы воспроизводства и функционирования экономических ресурсов предприятия; на

* *Научный руководитель: Гудименко Галина Валерьевна, доктор экономических наук, профессор ФГБОУ ВО «Орловский государственный университет экономики и торговли; 302028, РФ, г. Орел, ул. Октябрьская; 12; e-mail: galinagudimenko@yandex.ru*

производственный потенциал (износ основных фондов) воздействует загрязнение окружающей среды; перенаправление средств на решение экологических проблем не позволяет эффективно реализовывать инвестиционные проекты и расходовать финансовый потенциал; неудовлетворённость экологическим состоянием места работы и жизни, загрязнение окружающей среды приводят к снижению трудового потенциала и т.д.

В соответствии с определением, представленным в Большой Российской Энциклопедии, в общем виде «потенциал» представляет собой совокупность средств, запасов, источников, имеющихся в наличии у предприятия, которые могут быть приведены в действие, использованы для достижения целей развития [1]. Такая широкая трактовка смыслового содержания понятия «потенциал», приведенная в Большой Российской Энциклопедии, позволяет использовать его в различных отраслях науки и деятельности человека в зависимости от того, о какой силе, средствах, запасах, источниках идет речь. Толкование указанной дефиниции включает в себе два аспекта: наличие ресурсов и целевую направленность их использования.

Советский экономист, исследователь региональной экономики К.М. Миско определяет потенциал как предел человеческих познаний, внутренних, скрытых возможностей результативного использования изучаемого объекта, которые могут быть количественно оценены и в итоге реализованы при идеальных условиях [8].

Потенциал является источником удовлетворения всесторонних запросов различных составляющих внешней и внутренней среды организации. Перспективные стратегические возможности компании можно охарактеризовать с помощью категории «экономический потенциал».

Понятие экономического потенциала, а также его составляющих является многомерным, то есть определяется и характеризуется совокупностью социально-экономических показателей, отражающих материальную и нематериальную области потенциала и эффективность его использования. В процессе оценки экономического потенциала используются коэффициенты, описывающие технические характеристики производства, эффективность использования ресурсов, экологическую составляющую, организационно-стоимостную структуру производства, производственные фонды, нормы потребления и накопления и т.д.

Количественная оценка экономического потенциала основывается на учете большого набора показателей, что значительно затрудняет проведение оценки [2]. Для разрешения данного противоречия компоненты экономического потенциала предприятия характеризуют с помощью интегральных оценок, а экономический потенциал предприятия представляют в виде комплекса, состоящего из четырех компонентов: трудовой потенциал, производственно-имущественный потенциал, финансовый потенциал и инновационный потенциал. Рассмотрим оценку некоторых из компонентов.

Трудовой потенциал организации определяется по формуле:

$$ТП = Ч * Кк * В, \quad (1)$$

где Ч – численность работников предприятия;

Кк – коэффициент квалификации трудовых ресурсов;

В – выработка продукции на одного работника.

Качественная структура трудовых ресурсов предприятия описывается с помощью системы различных показателей. Квалификацию рабочих предприятия целесообразно характеризовать показателем «средний разряд рабочих предприятия», а квалификацию служащих – показателем «удельный вес служащих, имеющих высшее или среднее специальное образование, в общей численности служащих». Опыт работы специалистов и руководителей, уровень их профессиональной, методической и социальной компетенции косвенно характеризуется «средним стажем работы по специальности руководителей и специалистов предприятия».

Производственно-имущественный потенциал компании представляет собой способ-

ность имеющихся реальных активов обеспечивать функционирование и производственную деятельность предприятия. Производственно-имущественный потенциал делится на три составные части: основные фонды, оборотные материальные средства и нематериальная составляющая (технологии, система управления и др.). Производственно-имущественный потенциал можно найти следующим образом:

$$\text{ПИП} = \text{ОПФ}(1 - K_{\text{физ}})\text{Да} * \Phi, \quad (2)$$

где ОПФ – стоимость основных производственных фондов;

$K_{\text{физ}}$ – коэффициент физического износа основных производственных фондов;

Да – доля активной части основных фондов;

Φ – фондоотдача основных фондов.

Коэффициент физического износа основных производственных фондов характеризует потерю основными средствами своей потребительской стоимости в результате изнашивания составных частей, воздействия на них естественных природных факторов и агрессивных сред. Доля активной части основных фондов показывает, сколько из них составляют активы, непосредственно участвующие в производственно-технологическом процессе. Фондоотдача основных фондов – это финансовый коэффициент, характеризующий эффективность использования основных средств организации.

Ещё одной составляющей экономического потенциала компании служит финансовый потенциал, который представляет собой количество и качество финансовых ресурсов организации [5]. Именно финансовые ресурсы обуславливают деятельность компании и её совершенствование. Определить уровень финансового потенциала можно с помощью таких показателей, как ликвидность, платежеспособность, стоимость имущества, сумма внешнего и внутреннего заимствования, норма накопления прибыли, финансовая устойчивость предприятия, и их пороговых значений.

Коэффициент финансовой независимости является одним из основных финансово-экономических показателей и активно применяется при анализе финансовой устойчивости организаций. Он определяет степень независимости организации от кредиторов. Коэффициент финансовой зависимости показывает долю заёмных средств в общей сумме капитала предприятия. Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами показывает достаточность собственных средств компании для финансирования текущих расходов. Рекомендательная нижняя граница этого показателя – 10 %, т.е., если оборотные активы предприятия покрываются собственными средствами менее чем на 10 %, его текущее финансовое положение признается неудовлетворительным.

Коэффициент самофинансирования характеризует запас финансовой прочности экономического субъекта. В то же время данный показатель служит индикатором вовлечения в хозяйственный процесс заемных и привлеченных средств. Коэффициент общей ликвидности устанавливает, насколько активы покрывают краткосрочные обязательства. Чем больше величина данного коэффициента, тем выше вероятность погашения обязательств за счет имеющихся в распоряжении организации активов.

Рентабельность собственного капитала – коэффициент, характеризующий отношение чистой прибыли к собственному капиталу компании. Это важнейший экономический показатель для всех категорий внешней и внутренней среды: инвесторов, собственников, государственных органов. Он свидетельствует, насколько эффективно используется вложенный в предприятие капитал.

После определения финансово-экономических показателей деятельности предприятия можно оценить его финансовый потенциал по формуле:

$$\text{ФП} = d * \text{ФР} * K_d + (1 - d)\text{ФР} * \Phi, \quad (3)$$

где d - доля финансовых ресурсов, инвестируемых в оборотный капитал;
ФР - реальные финансовые ресурсы предприятия;
 Kd – коэффициент достаточности оборотного капитала;
Ф - фондоотдача основных фондов.

Долю финансовых ресурсов можно определить по формуле:

$$d = (\text{ФР}_{\text{иок}} / \text{Ок}) * 100\%, \quad (4)$$

где $\text{ФР}_{\text{иок}}$ – финансовые ресурсы, инвестируемые в оборотный капитала;
 Ок – оборотный капитал.

Инновационный потенциал организации объединяет инновационные ресурсы (интеллектуальный капитал, имеющийся на предприятии; новые научно технические и управленческие разработки и т.д.) и условия обеспечения инноваций и определяется по формуле:

$$\text{ИП} = \text{ФР} * \text{Дин} (1 - \text{Иост}), \quad (5)$$

где ФР – финансовые ресурсы предприятия;
Дин – доля затрат на инновации в общей величине затрат предприятия;
Иост – доля незавершенных инноваций на начало отчетного периода.

Резюмируя вышесказанное, можно сделать вывод, что экономический потенциал предприятия характеризуется сложной системой показателей, состоящей из четырех компонентов: трудовой потенциал, производственно-имущественный потенциал, финансовый потенциал и инновационный потенциал. Прямую связь этих показателей с показателями интенсификации использования производственных ресурсов трудно выявить, но между ними существует доказанная стохастическая зависимость. Для количественной характеристики этой зависимости обычно используются методы сравнительного и корреляционно-регрессивного анализа. Взаимосвязь между пассивами и активами организации может быть описана: балансовой прогностической моделью, методом экспертных оценок, оценочно-ресурсным методом, методом стоимостной оценки составляющих экономического потенциала и др. Стоит отметить, что указанные методики не в полной мере определяют количественное влияние отдельных факторов на экономический потенциал организации. Среди таких факторов можно выделить: совершенствование организации управления, производства и труда; состояние трудовой и технологической дисциплины; систему развития персонала; показатели выручки, прибыли, затрат организации; объем и структура финансовых источников; условия поставок ресурсов и продажи собственной продукции; маркетинговую деятельность, наличие системы менеджмента качества; информационную безопасность, внедрение инноваций и т.д.

Экономический потенциал играет огромную информативную роль для акционеров и менеджмента компании. Эффективные управленческие решения можно принять, только имея представление о величине потенциала и его составляющих. Результатом таких решений является возможность целенаправленного воздействия на другие виды ресурсов компании.

Экономический потенциал рассматривается в качестве одного из главных факторов конкурентоспособности организации, так как положение предприятия на конкурентном рынке обуславливается эффективностью использования всех элементов экономического потенциала организации. Экономический потенциал является одновременно причиной и следствием конкурентоспособности и успеха предприятия. Оценка экономического потенциала и управление им нужно для повышения эффективности деятельности организации в рамках имеющихся ресурсов [5].

Стратегия развития экономического потенциала должна сосредоточиться на устранении тех факторов, которые мешают конкурентоспособности предприятия и его продукции. Без устранения этих факторов говорить о быстрых темпах роста потенциала компании не-

возможно. Опыт многих отечественных и зарубежных предприятий показывает, что при прочих равных условиях наиболее успешными и устойчивыми являются компании, которые не только совершенствуют продукты, технологии и бизнес-процессы, но и развивают потенциал и внутренние ресурсы, прежде всего человеческие, как уникальный источник конкурентного преимущества [4]. Топ-менеджмент этих организаций не ограничивается декларацией стратегических планов, а соизмеряет эти планы с имеющимися ресурсами и экономическим потенциалом организации, определяя наиболее актуальные области дальнейшего развития.

Список литературы:

1. Большая российская энциклопедия / Науч.-ред. совет: Ю. С. Осипов (пред.) [и др.]; Отв. ред. С. Л. Кравец. – М.: Изд.: Большая Российская энциклопедия, 2006. – 782с.
2. Быкардов, Л. В. Финансово-экономическое состояние предприятия: Практическое пособие / Л.В. Быкардов, П.Д. Алексеев. – М.: Издательство ПРИОР, 2005. – 254с.
3. Гудименко Г.В. Государственно-частное партнёрство как фактор развития инновационного предпринимательства (на примере Центрального Федерального округа РФ) // «Успехи современной науки и образования». – 2017. – №2. Том 3. – С.24-28
4. Гудименко Г.В. Финансовые инструменты государственного регулирования венчурных отношений в РФ / Г.В. Гудименко, Н.В. Илларионов // Научно-практический межотраслевой журнал «Интеграл» – 2013. – №3 (71). – С. 83.
5. Замбрицкая Е.С., Калинина Т.В., Александрова М.В. Экономический потенциал промышленного предприятия как инструмент управления на современном этапе развития России // Молодой ученый. – 2016. – №7. – С. 848-852.
6. Лыгина Н.И., Малявкина Л.И. Механизм профессионального суждения в системе информационного обеспечения управления инновационными процессами // Вестник ОрелГИЭТ. – 2012. – № 1 (19). – С. 49-56.
7. Малявкина Л.И., Исмаилов Э.М. Системы поддержки принятия решений как составляющая эффективного управления предприятием // Научные записки ОрелГИЭТ. – 2016. – № 5 (17). – С. 56-61.
8. Миско К. Ресурсный потенциал региона (теоретические и Методические аспекты исследования). – М.: Наука, – 1991. – 94с.

УДК 338.26:61

Соломатина Е.И.

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ В ЗДРАВООХРАНЕНИИ

Соломатина Евгения Ивановна*, ФГБОУ ВО «Орловский государственный университет экономики и торговли; 302028, РФ, г. Орел, ул. Октябрьская; 12; e-mail: Eugene.s@yandex.ru

В статье рассматривается значение стратегического планирования в здравоохранении, а также оптимальный вариант развития, обеспечивающий эффективное использование ресурсов. В основе современного подхода к планированию лежит четкое различие между планом и программой. При рыночной экономике планирование представляет собой постоянную работу творческой деятельности, беспрепятственный подбор нужных типов продукции и услуг компании, а также формирование финансовых и общественных целей компании. Составление плана считается одним из основных ти-

* **Соболева Юлия Павловна**, ведущий научный сотрудник, кандидат экономических наук, доцент кафедры маркетинга и торгового дела; ФГБОУ ВО «Орловский государственный университет экономики и торговли», РФ, 302028, г.Орел, ул. Октябряска, д.12; e-mail: soboleva-yp@yandex.ru