

намного ниже, чем на других. Так по удовлетворенности специальностью на ОАО «Знамя индустриализации» коэффициент составляет 0,498, работой – 0,62, а удовлетворенность заработной платой – 0,563. В то же время на ОАО «Витебские ковры» соответственно – 0,321; 0,171; 0,222.

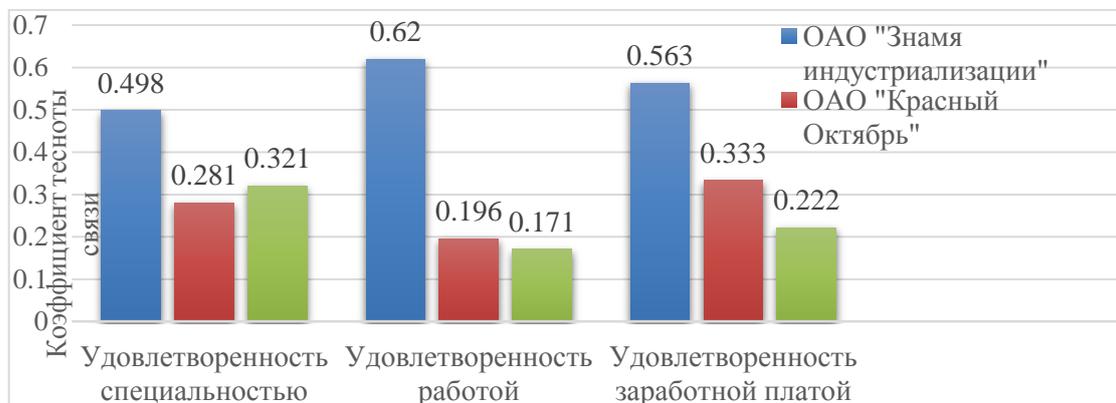


Рисунок 1 – Динамика коэффициентов сопряженности (корреляции) по исследуемым факторам

Следует отметить, что коэффициенты могут возрастать также при продвижении от простых работ к работам более высокого, сложного уровня, для высококвалифицированных специалистов и управляющих. Высокая степень удовлетворенности наблюдается у занимающихся интересной работой, на которой можно проявить инициативу, заслужить уважение, работать в дружном коллективе. Это работающие, как правило, молодого возраста, с высшим образованием, высокой заработной платой, большой потребностью в повышении квалификации, пользующиеся поддержкой руководства.

Система управления человеческими ресурсами, ее эффективность функционирования любой организации во многом зависит от системы стимулирования. Если стимулирование функционирует недостаточно результативно, то это отражение неэффективной удовлетворенности специальностью, трудом, так как персонал либо недостаточно профессионально подготовлен, либо недостаточно мотивирован.

Таким образом, исследование показывает, что в целом уровень удовлетворенности работников организаций находится на достаточном уровне, частично превышающем среднее значение. Однако, существуют и некоторые отрицательные моменты, на устранение которых должны быть направлены соответствующие мероприятия. Поэтому для анализируемых организаций необходимо не только удерживать уже существующий уровень, но и реализовывать принцип «постоянного улучшения» для тех факторов, которые в данный момент не вызывают беспокойства.

#### Список использованных источников

1. Бессокирная, Г. П., Темницкий А. Л. Удовлетворенность работой на предприятии и удовлетворенность жизнью. – СПб.: Питер, 2004.
3. Бюссинг, А. Мотивация и удовлетворенность // Управление человеческими ресурсами / под ред. М. Пула, М. Уорнера. – СПб.: Питер, 2002.

УДК 658

## ОЦЕНКА ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРОМЫШЛЕННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

*Чеботарёва О.Г., ст. преп., Шитёнок В.В., вып.*

*Витебский государственный технологический университет,  
г. Витебск, Республика Беларусь*

Ключевые слова: экономический потенциал, комплексный подход, анализ.

Реферат. В процессе работы проанализированы существующие подходы к оценке экономического потенциала промышленной организации.

Проведена оценка экономического потенциала в условиях организации текстильной промышленности по методикам различных авторов, в результате чего выявлены их основные достоинства и недостатки.

В настоящее время категория «экономический потенциал» относится к разряду еще не сформировавшейся в науке, несмотря на то, что она часто используется в современной литературе. И хотя на сегодняшний день нет четко определенного термина, за последние годы вышло множество публикаций, характеризующих различные аспекты данного понятия. Проанализировав множество подходов различных авторов к понятию «экономический потенциал», было выделено 4 основных подхода к изучению указанной категории.

1. Результативный подход. Экономический потенциал – это максимальная величина результирующего показателя, которую можно достичь при оптимальном использовании и комбинировании факторов.

2. Ресурсный подход. Под экономическим потенциалом подразумевается совокупность имеющихся ресурсов.

3. Резервный подход. Экономический потенциал – это способность субъекта вообще функционировать, т. е. что-либо создавать.

4. Стратегический подход. Экономический потенциал отражает способности экономической системы к развитию, к максимально эффективному использованию имеющихся факторов.

Однако наличие недостатков у данных подходов привело к появлению нового, 5 подхода, который позволил увязать между собой уже существующие. Данный подход предлагает рассматривать экономический потенциал комплексно, через его компоненты.

В связи с чем, под экономическим потенциалом организации следует понимать такую экономическую категорию, которая аккумулирует в себе совокупность внутренних функциональных потенциалов, а также способность использования факторов внешней бизнес-среды и извлечения пользы для достижения целей функционирования, обеспечения устойчивости, конкурентоспособности и стратегических позиций на конкретном рынке.

Таким образом, экономический потенциал следует рассматривать как совокупность следующих составляющих:

- производственный потенциал;
- финансовый потенциал;
- инновационный потенциал;
- маркетинговый потенциал;
- экологический потенциал.

На основании анализа литературных источников, были выбраны 3 подхода, по которым была проведена оценка экономического потенциала субъекта хозяйствования: методика Д. П. Темнова [7]; методика С. А. Гальченко, А. Н. Лакомова [1]; методика Р. С. Ибрагимовой, Д. С. Головкина [2,4].

Проанализировав экономический потенциал по методике Д. П. Темнова, можно сделать следующий вывод. В исследуемой организации произошло снижение уровня показателей, характеризующих производственно-организационный потенциал: ухудшились показатели технического состояния основных средств, их структура.

Но в связи с тем, что у показателей, характеризующих ресурсно-сырьевой, трудовой и финансовый потенциалы организации, наметилась тенденция роста (улучшения), то в общем экономическому потенциалу исследуемой организации в рамках данной методики можно дать среднюю оценку.

Стоит отметить, что положительной стороной данной методики является выделение нескольких сфер экономического потенциала, использование показателей, которые можно рассчитать в условиях хозяйствования Республики Беларусь, а так же использование во всей методике только 3 количественных показателей.

Однако главным недостатком является отсутствие интегрального показателя и разделения ресурсов и непосредственно возможностей организации.

Результаты исследования, полученные в ходе использования методики С. А. Гальченко, А. Н. Лакомова были следующие. Так, положительную динамику продемонстрировали показатели, характеризующие фондовый, трудовой и финансово-экономический потенциалы. Вместе с тем, уровень показателей, характеризующих научную и информационно-коммуникационную составляющие, имел неудовлетворительную оценку. В результате проведенного анализа производственно-экономическому потенциалу была присвоена средняя оценка.

Исследуя экономический потенциал по методике Р. С. Ибрагимова, Д. С. Головкина, были получены следующие результаты. Согласно данной методике экономическому потенциалу исследуемой организации можно дать оценку выше среднего, поскольку наблюдается довольно высокий уровень компетенций и возможностей во всех частных потенциалах за исключением инновационного потенциала. При этом слабый уровень ресурсной составляющей отмечается только у производственного и организационно-управленческого потенциала.

Предложенный методический подход и методика оценки экономического потенциала для организации обрабатывающей промышленности является весьма информативным, так как предусматривает оценку по шести элементам экономического потенциала организации (производственному, трудовому, финансовому, инновационному, маркетинговому и организационно-управленческому), каждый из которых анализируется в трех аспектах: ресурсы, возможности и компетенции, что является главным достоинством данной методики.

Главным недостатком является как отсутствие единого показателя в разрезе групп входящих в экономический потенциал, так и отсутствие его общей интегральной оценки. Так же большую часть показателей занимают значения, которые сложно количественно оценить и необходимо отметить наличие количественных показателей. Однако самым большим недостатком выступает громоздкость оценки, из-за которой сложно выявить общую тенденцию развития.

Таким образом, результаты проведенного анализа были примерно одинаковыми. Среди всех составляющих экономического потенциала наихудшие значения были у производственной, инновационной и материальной составляющих.

Обобщив результаты исследования, можно сделать следующие выводы:

- отсутствие интегрального показателя оценки экономического потенциала в рамках всех рассматриваемых методик;
- большое количество показателей, из-за которых нельзя комплексно увидеть и оценить сложившуюся картину;
- сложность практического использования, ввиду сложностей информационного обеспечения для расчета анализируемых показателей;
- наличие проблемы несопоставимости оценки отдельных сторон экономического потенциала за счет одновременного использования количественных и качественных показателей.

Для того, чтобы устранить данные недостатки, авторами был разработан собственный подход к оценке экономического потенциала на основе балльной системы оценок [5,9]. Данный подход основан на выделении составных элементов в экономическом потенциале организации, а так же на комплексной балльной оценке каждого из них.

#### Список использованных источников

1. Гальченко, С. А. Индикаторный метод оценки производственно-экономического потенциала / С. А. Гальченко, А. Н. Лакомова // *Экономические науки*. – 2015. – № 1 (05). – С. 10–15.
2. Головкин, Д. С. Актуальность разработки комплексной методики оценки экономического потенциала предприятия / Д. С. Головкин // *Вестник Ивановского государственного университета. Серия: Экономика*. – 2015. – № 3–4. – С. 97–102.
3. Жариков, В. Д. Механизм планирования и оценки экономического потенциала промышленного предприятия / В. Д. Жариков, С. Ю. Воеводкин // *Университет им. В.И. Вернадского*. – 2012. – № 4 (42). – С. 193–199.

4. Ибрагимова, Р. С. Методическое обоснование оценки экономического потенциала предприятия / Р. С. Ибрагимова, Д. С. Головкин // Современные наукоемкие технологии. Региональное приложение. – 2016. – № 3 (47). – С. 64.
5. Медведев, А. С. Управление экономическим потенциалом предприятия : монография / А. С. Медведев, З. Л. Дзакоев – Владикавказ: Олимп, 2014. – 216 с.
6. Сосненко, Л. С. Анализ экономического потенциала действующего предприятия / Л. С. Сосненко. – Москва : Издательский дом «Экономическая литература», 2003. – 208 с.
7. Темнов, Д. П. Механизмы формирования и реализации устойчивого развития текстильных предприятий на основе их экономического потенциала / Д. П. Темнов. – Санкт-Петербург : СПбГУПТД, 2006. – 20 с.
8. Толстых, Т. Н. Проблемы оценки экономического потенциала предприятия: финансовый потенциал / Т. Н. Толстых, Е. М. Уланова // Вопросы оценки. – 2004. – № 4. – С. 18–22.
9. Цыганов, И. Г. Производственный потенциал промышленного предприятия : теория, методология, практика / И. Г. Цыганов, – Оренбург : ФГБОУ ВПО ОГИМ, 2000. – 181 с.

УДК 339.182

## **КЛАСТЕРНАЯ ЦЕПЬ ПОСТАВОК: ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ И МЕТОДЫ ОРГАНИЗАЦИИ**

*Яшева Г.А., д.э.н., проф., Загорулько Ю.В., вып.  
Витебский государственный технологический университет,  
г. Витебск, Республика Беларусь*

Ключевые слова: кластер, кластерная цепь поставок, сетевые кластерные структуры, конкурентоспособность.

*Реферат. В статье рассмотрена сущность кластерной цепи поставок, ее преимущества. Разработана структура кластерной цепи поставок. Для создания кластерной цепи поставок и взаимодействия ее субъектов разработан алгоритм рабочего потока кластерной цепи поставок.*

Кластерный подход в повышении эффективности и конкурентоспособности экономики становится все более актуальным в эпоху глобализации, развития IT-технологий. Одним из проявлений этого подхода является сетизация и формирование разного рода структур, связанных в процессе производства участников. Одним из таких видов является кластерная цепь поставок [1, с. 97].

Кластерная цепь поставок – это архитектура кластера, включающая поставщиков, производителей, оптовиков, розничных продавцов, состоящая из нескольких параллельных цепей, которая создается кластером для оптимизации объемов производства и реализации.

Важным фактором конкурентоспособности является цена. Снижение себестоимости (как основы цены) за счет сокращения сроков поставки возможны при обеспечении быстрого доступа к материалам и компонентам. В рамках кластера и сетевого взаимодействия возможно осуществление консолидированных заказов комплектующих группой производителей – членов кластера. Структура кластерной цепи поставок представлена на рисунке 1.