

среднеарифметическое значение по каждой функциональной составляющей.

Интегральный показатель представляется собой сводный коэффициент, рассчитанный как среднеарифметическое балльное значение четырех функциональных составляющих – финансовой, производственно-сбытовой, технико-технологической, кадровой.

После расчета интегрального показателя определяют уровень экономической безопасности по значению сводного коэффициента (табл. 2).

Таблица 2 – Оценка уровня экономической безопасности по значению сводного коэффициента

Уровень экономической безопасности	Значение сводного коэффициента экономической безопасности
Высокий	0,76-1
Средний	0,51-0,75
Низкий	0,26-0,50
Критический	<0,025

Составлено автором.

В рамках исследования данная методика оценки уровня экономической безопасности была апробирована на материалах реального субъекта хозяйствования. В исследуемом периоде экономическая безопасность объекта исследования находится на среднем уровне.

Применение предложенной расчета сводного коэффициента оценки уровня экономической безопасности организации будет способствовать более высокой степени надежности полученных результатов, сделает возможным своевременное принятие обоснованных решений, направленных на предотвращение и нейтрализацию факторов, негативно влияющих на экономическую безопасность субъекта хозяйствования.

Список использованных источников

1. Вякина, И. В. Методы оценки экономической безопасности предприятия как инструментальной диагностики угроз развития / И. В. Вякина // Экономический анализ: теория и практика. – 2020. – Т. 19. – № 5. – С. 835–859.
2. Ермакова, И. Н. Методические подходы к оценке уровня экономической безопасности сельскохозяйственного предприятия / И. Н. Ермакова, Н. Б. Михеева, Д. С. Хандогина // Социально-экономический и гуманитарный журнал Красноярского ГАУ. – 2018. – № 4. – С. 43–54.

УДК 334.012.42

ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Долганова М.А., студ. Андриянова О.М., ст. преп.

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

Реферат. В рамках исследования изучены подходы к сущности понятия «экономический потенциал» и выделению его элементов, а также рассмотрены методы оценки экономического потенциала коммерческой организации и проведена оценка отдельных его составляющих на материалах реального субъекта хозяйствования.

Ключевые слова: экономический потенциал, финансовый потенциал, производственный потенциал, методы оценки потенциала.

Экономический потенциал играет важную роль в деятельности любой компании. Он позволяет оценить имеющиеся у организации ресурсы и возможности, а также является ресурсом, который поможет обеспечить ее развитие, гарантируя сохранение и упрочнение ее рыночных позиций. В современных условиях возрастает научный и практический интерес к оценке экономического потенциала субъектов хозяйствования.

Большинство исследователей под категорией экономический потенциал понимают совокупность различных потенциалов, направленных на обеспечение долгосрочного экономического развития организации. Вместе с тем существуют и иные подходы к

определению. Например, сущность данного понятия – ресурсный, результативный и резервный.

Ресурсный подход в категории «экономический потенциал» достаточно распространён среди исследователей. В рамках ресурсного подхода экономический потенциал рассматривается как совокупность используемых в производстве продукции ресурсов, средств и предметов производства. Оценка сводится к определению стоимости доступных ресурсов, а уровень использования определяется отношением полученного результата к объёму применённых для этого ресурсов. В рамках ресурсного подхода экономического потенциала выделяют два направления: преобразовательное и адаптационное.

Наряду с ресурсным подходом выделяют и результативный подход, который определяет экономический потенциал как способность организации осваивать, перерабатывать имеющиеся ресурсы для удовлетворения общественных потребностей.

Экономический потенциал организации рассматривается и с точки зрения резервов улучшения производственно-хозяйственной деятельности экономического субъекта – это резервный подход.

Разнообразие подходов к определению сущности категории «экономический потенциал» приводит к тому, что существует большое количество мнений относительно структурных составляющих ресурсного потенциала. Большинство авторов придерживаются мнения, что обязательной составляющей экономического потенциала является финансовый, производственный и кадровый потенциал (табл. 1).

Таблица 1 – Структурные составляющие категории «экономический потенциал»

Структурные составляющие	С. А. Тимофеева, Н. Ю. Снегур [7]	Е. В. Лапин [5]	П. А. Фомин, М. К. Старовойтов [8]	А. Н. Сыров [6]	П. А. Янкевич [9]
Производственный		+	+	+	
Финансовый			+	+	+
Кадровый	+	+		+	+
Инновационный	+	+			
Имущественный					+
Маркетинговый	+				
Организационно-управленческий		+			

Составлено автором по [5–9].

Исследование различных подходов к оценке уровня экономического потенциала субъекта хозяйствования показало, что незначительное количество исследователей предлагают комплексную методику оценки, позволяющую сделать вывод об повышении данного уровня или о его снижении. Большинство авторов предлагают различные подходы к оценке отдельных составляющих экономического потенциала.

Наибольшее внимание исследователи уделяют оценке финансового потенциала. При этом единого мнения о методах его оценки и показателях, его характеризующих, также на сегодняшний момент времени не сформировано. Между тем все рассматриваемые авторы отдают предпочтение коэффициентному анализу (табл. 2).

Таблица 2 – Подходы, используемые при оценке финансового потенциала коммерческой организации

Методика оценки	О. В. Баскакова Л.Ф. Сейко [1]	О. В. Губина В. Е. Губин [3]	Л. А. Бернштейн [2]	В. А. Гребенникова, М. А. Кирокосян, А. А. Мартиросян [4]	А. С. Шапкин, В. А. Шапкин [10]
Структурный анализ активов и источников их формирования	+	+	+		
Коэффициентный анализ, в т. ч.	+	+	+	+	+
Диагностика вероятности банкротства	+	+			
Рейтинговая оценка				+	

Составлено автором по [1–4, 10].

Следующим этапом исследования выступала оценка финансового потенциала реального субъекта, результаты которой отражены в таблице 3 в виде матрицы. В данном случае был совмещен коэффициентный анализ с рейтинговой оценкой, так как все рассматриваемые авторы используют именно данный подход к оценке финансового потенциала.

Таблица 3 – Матрица финансового потенциала субъекта хозяйствования

Показатель	Высокий уровень	Средний уровень	Низкий уровень
Коэффициент автономии	0,65		
Коэффициент финансового левериджа		0,55	
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	1,33		
Рентабельность активов, %			1,0
Рентабельность продаж, %		5,78	
Оборачиваемость активов, об.		1,34	
Коэффициент текущей ликвидности	2,05		
Коэффициент быстрой ликвидности	1,08		
Коэффициент абсолютной ликвидности			0,02

Составлено автором по [11].

Уровень финансового потенциала исследуемой организации в целом можно отнести к среднему. В деятельности организации имеется ряд негативных моментов в сфере управления финансами – недостаток высоколиквидных финансовых ресурсов для покрытия срочных обязательств, низкий уровень рентабельности деятельности организации, а также достаточно длительный период оборачиваемости активов.

Для оценки производственного потенциала была использована методика рейтингового анализа, однако, немного другого характера. Отнесение показателей к блокам растущий, постоянный и снижающийся было основано на расчете их темпов роста (табл. 4).

Таблица 4 – Матрица производственного потенциала субъекта хозяйствования

Блок оценки	Показатели блока	Растущий (+) Тр > 110 %	Постоянный (=) 90% ≤ Тр ≤ 110%	Снижающийся (-) Тр < 90 %
Основной производственный потенциал	Фондоотдача		98,4 %	
	Рентабельность основных средств			52,27 %
	Фондовооруженность		106,4 %	
Оборотный производственный потенциал	Коэффициент оборачиваемости запасов		97,24 %	
	Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности		106,14 %	
	Коэффициент оборачиваемости денежных средств			39,41 %
Трудовой потенциал	Производительность труда		105,13 %	
	Прибыль на одного работника			
	Коэффициент восполнения кадров	127,84 %		11,45 %

Составлено автором по [12].

По результатам исследования матрицы производственного потенциала каждый блок

оценки является постоянным, что свидетельствует о поддержании среднего уровня производственного потенциала в исследуемой организации. Как видно из матрицы, представленной в таблице 4, кадровый потенциал при данном подходе к оценке производственного потенциала выступает не отдельной подсистемой, а его элементом.

Таким образом, проведенное исследование подходов к оценке экономического потенциала, показало, что наименее трудоемкими и более наглядными методами анализа выступают коэффициентные, которые следует дополнять отображением полученных результатов в виде матрицы (с несколькими уровнями).

Список использованных источников

1. Баскакова, О. В. Экономика предприятия (организации): учебник / О. В. Баскакова, Л. Ф. Сейко. – Москва: Дашков и К, 2015. – 372 с.
2. Бернштейн, Л. А. Анализ финансовой отчетности: теория, практика и интерпретация / Л. А. Бернштейн. – Москва: Финансы и статистика, 2015. – 624 с.
3. Губина, О. В. Анализ финансово-хозяйственной деятельности: учебник / О. В. Губина, В. Е. Губин. – Москва: ФОРУМ, 2021. – 335 с.
4. Гребенникова, В. А. Методы оценки финансового потенциала предприятия / В. А. Гребенникова, М. А. Кирокосян, А. А. Мартиросян // Региональные проблемы преобразования экономики. – 2019. – № 7. – С. 136–143.
5. Лапин, Е. В. Экономический потенциал предприятия: монография / Е. В. Лапин. – Сумы: Университетская книга, 2006. – 310 с.
6. Сыров, А. Н. Оценка экономического потенциала территории / А. Н. Сыров // Вестник ВолГУ. – 2008. – № 2. – С. 98–102.
7. Тимофеева, С. А. Сравнительная оценка подходов к анализу экономического потенциала организации / С. А. Тимофеева, Н. Ю. Снегур // Научные записки Орел ГИЭТ. – 2011. – № 1. – С. 108–114.

УДК 658.5

КОМПЛЕКСНАЯ ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ РЕСУРСОВ ОРГАНИЗАЦИИ

Прудникова Л.В., ст. преп., Чаронко К.С., студ.

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

Реферат. *Комплексная оценка эффективности использования ресурсов организации должна базироваться на рассмотрении как базовых, так и интеллектуальных ресурсов (имеющих особую значимость в постиндустриальной экономике) в тесной их взаимосвязи, поскольку отсутствие или недостаточность одного из них или неэффективное их потребление нарушает процесс производства продукции и не позволяет достичь поставленной цели. В статье рассмотрена авторская методика комплексной оценки эффективности использования ресурсов организации.*

Ключевые слова: базовые и связующие ресурсы, показатели оценки эффективности использования ресурсов организации, факторный анализ, оценка интенсификации использования ресурсов организации.

Эффективность использования ресурсов организации зависит от их сбалансированности, а факторы, влияющие на один вид ресурса, могут стать предпосылкой для изменения составляющих других видов ресурсов. При этом на современном этапе развития экономики необходимо давать оценку эффективности использования не только базовых ресурсов, но и исследовать такие, как информационные и интеллектуальные, являющиеся приоритетными.

В современной экономической литературе имеется множество различных подходов к комплексной оценке эффективности использования ресурсов организации. Однако они, чаще всего, включают оценку эффективности использования так называемых традиционных ресурсов (материальных, трудовых, финансовых), не оценивая интеллектуальные и информационные.