

ПАШАЕВ Фаяз Аладдинович – к. э. н., доцент, доцент кафедры менеджмента ТвГТУ, Тверь (men_756@mail.ru)

ПАНТЕЛЕЕВ Андрей Валентинович – к. э. н., доцент, доцент кафедры менеджмента ТвГТУ, Тверь (men_756@mail.ru)

МОГИЛЕВСКАЯ Анна Андреевна – магистрант кафедры менеджмента ТвГТУ, Тверь (mogilevskaya2000@mail.ru)

ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА ФИРМЫ

© Пашаев Ф.А., Пантелеев А.В.,
Могилевская А.А., 2024

Аннотация. Приведены некоторые трактовки термина «экономический потенциал». Указан ряд методик оценки экономического потенциала компании.

Ключевые слова: экономический потенциал, формирование, использование, направление развития, управление, предприятие, методика, оценка.

Pashaev F.A. – Ph.D., Associate Professor, Professor of the Department of Management of TvSTU, Tver (men_756@mail.ru)

Panteleev A.V. – Ph.D., Associate Professor, Professor of the Department of Management of TvSTU, Tver (men_756@mail.ru)

Mogilevskaya A.A. – Undergraduate Student of the Department of Management of TVSTU, Tver (mogilevskaya2000@mail.ru)

PLANNING TO INCREASE THE COMPETITIVENESS OF THE ENTERPRISE

Abstract. Some interpretations of the term «economic potential» are given. A number of methods for assessing the economic potential of the company are indicated.

Keywords: economic potential, formation, use, direction of development, management, enterprise, methodology, assessment.

В настоящее время одной из основных проблем, стоящих перед действующими предприятиями, является проблема выбора направления развития, позволяющего максимально увеличить собственный экономический потенциал. Она, как и многие другие подобные проблемы, обусловлена плохой проработкой методик определения экономического потенциала, а также отсутствием общей дефиниции понятия «экономический потенциал предприятия», которая могла бы раскрыть сущность обозначенного потенциала.

Экономический потенциал компании является одним из важных показателей оценки. Он позволяет судить о ее экономическом и социальном состоянии на макро- (государство, регион), мезо- (отрасль) и микроуровнях (организация).

Показатель экономического потенциала выступает как некий ориентир, помогающий принять решение в сложной ситуации, возникающей при управлении предприятием. Он, в частности, дает возможность судить о конкурентоспособности компании, поскольку напрямую влияет на результат конкурентной борьбы.

В таблице представлены некоторые трактовки понятия «экономический потенциал».

Определения понятия «экономический потенциал»,
данные различными учеными-экономистами

Автор	Понятие
О.Г. Красненко, Е.М. Петрова	«Способность предприятия достигать поставленные перед ним цели, используя имеющиеся совокупные ресурсы» [11]
К.И. Зверева	«Реальные способности хозяйствующего субъекта обеспечивать свое долговременное функционирование, достигать поставленных целей на основе рационального использования системы наличных ресурсов с учетом взаимодействия с факторами внутренней и внешней среды» [7]
Л.В. Исик, М.Х. Эздамиров	«Обобщенная способность экономической системы с помощью элементов национального богатства производить продукцию, решать другие задачи экономического и социального развития» [9]
С.И. Двоеглазов	«Сложная структурированная экономическая категория, включающая совокупность имеющихся возможностей, средств и ресурсов, взаимодействующая с внешней и внутренней средой, позволяющая обеспечивать устойчивое развитие и достижение стратегических целей, а также удовлетворять запросы населения и общественные потребности» [2]

В научной литературе достаточно обстоятельно изучается вопрос оценивания имеющихся ресурсов, обуславливающих экономический потенциал предприятия. Существует большое количество апробированных методов, предназначенных для оценки основных фондов предприятия, его инвестиционных ресурсов, запасов товарно-материальных ценностей. Разработаны методики, позволяющие охарактеризовать определенные виды природных ресурсов, которые привлечены в экономический оборот компании, апробированы на практике [7, с. 8]. Разработкой методик занимались такие ученые, как Е.С. Замбжицкая, Т.В. Калинина, М.В. Александрова [5; 6]; О.А. Жигунова [4]; Д.В. Гусельников [1]; Л.В. Донцова, Н.В. Никифорова [3]. В их трудах описан ряд ограничений при оценке экономического потенциала компании, который невозможно

измерить каким-либо одним показателем. Его оценка осуществляется на основании данных, взятых из отчетности хозяйствующего субъекта.

Ключевыми методами оценки экономического потенциала выступают методы установления стоимости компании и различного рода факторы, которые оказывают непосредственное влияние на нее [1]. Отдельные составляющие указанного потенциала можно определить такими способами, как факторный анализ, экспертный и балльный анализ, имитационное моделирование, рейтинговый сравнительный анализ, экономико-математическое моделирование.

Производственный потенциал компании, как и потенциал ее управления, П.И. Разиньков оценивает на «основании заполнения и последующего сравнения значительного количества существующих форм исходной, расчетной и аналитической информации, позволяющей в полной мере охарактеризовать имеющийся квалификационный уровень кадров, финансовую составляющую, степень применения оборудования предприятия и его резервов» [12]. Данный подход можно назвать субъективным, поскольку он не позволяет сопоставлять разные показатели, что в конечном итоге создает некие трудности при расчетах и сравнении их с индикаторами других предприятий [13].

Одной из наиболее известных и широко используемых методик, дающих возможность установить производственный потенциал компании, является методика Л.Н. Кравченко [10]. Ее можно адаптировать в соответствии с нуждами и целями любого предприятия, поскольку она четко структурирована, предоставляет возможность выбирать показатели с учетом специфики предприятия. Как считает ученый, «показатели данной методики могут иметь количественное измерение, например, износ основных фондов, исчисляемый в процентах, или качественное измерение, основанное на оценке специалистов и экспертов, т.е. экспертный метод (к примеру, профессиональный состав кадров). К недостаткам данного метода можно отнести определенную ограниченность и направленность на производственный потенциал» [10].

Рассмотрим методику оценки инновационного потенциала компании, которая предложена и описана в статье Р.С. Ибрагимова и Д.С. Головкина «Методическое обоснование оценки экономического потенциала» [8]. По нашему мнению, показатели оценки инновационного капитала, которые предложили эти авторы, точны и объективны, логично сгруппированы. Однако недостатком является то, что рассматривается исключительно инновационная деятельность компании, которая выступает лишь частью экономического потенциала фирмы.

В работе Р.С. Ибрагимова и Д.С. Головкина представлена также методика комплексной оценки экономического потенциала предприятия [8]. Их подход содержит интегральную оценку, основанную на анализе всех элементов экономического потенциала компании, вклю-

чающую инновационный, трудовой, организационно-управленческий, производственный, маркетинговый и финансовый потенциалы. В рамках данных показателей выделяются такие аспекты, как имеющиеся ресурсы компании, ее компетенции и возможности (рисунок) [8]. Эта оценка базируется на расчете экономического потенциала предприятия путем проведения ранжирования факторов, которое осуществляется при помощи экспертных оценок [10].

Частные потенциалы			
Ресурсный потенциал	Деловой потенциал	Производственный потенциал	Финансовый потенциал
<p>Показатели:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Имущественное положение (валюта баланса). 2. Коэффициент текущей ликвидности. 3. Коэффициент быстрой ликвидности. 4. Коэффициент абсолютной ликвидности 	<p>Показатели:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Чистые активы. 2. Чистая прибыль. 3. Прибыль на 1 акцию. 4. Коэффициент деловой активности. 5. Коэффициент платежеспособности 	<p>Показатели:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Коэффициент (индекс) постоянного актива. 2. Темп изменения активов. 3. Доля внеоборотных активов. 4. Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами. 5. Коэффициент обеспеченности запасов собственными источниками. 6. Коэффициент маневренности собственного капитала. 7. Доля собственного капитала. 8. Коэффициент финансирования. 9. Коэффициент финансовой активности (плечо финансового рычага). 10. Фондовооруженность. 11. Фондоотдача 	<p>Показатели:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Темп изменения валовой прибыли. 2. Темп изменения выручки. 3. Рентабельность продаж (ROS). 4. Эффект финансового рычага. 5. Рентабельность собственного капитала (ROE). 6. Рентабельность активов (ROA). 7. Коэффициент финансовой устойчивости. 8. Коэффициент зависимости (концентрации заемного капитала). 9. Коэффициент независимости. 10. Автономии или концентрации собственного капитала

Показатели частных потенциалов, используемые при оценке экономического потенциала предприятия

Таким образом, основная методика оценки экономического потенциала компании – это методика обобщенной оценки экономического состояния хозяйствующего субъекта. На рост экономического потенциала в данном случае, как и на эффективность применения имеющихся ресурсов, будет указывать положительная динамика показателей.

Объединение различных концепций определения сущности экономического потенциала подтверждает, что потенциал экономической системы определяется запасами и ресурсами, а также максимальным объемом производимой продукции, перечнем материальных благ и услуг, которые могут быть достигнуты при оптимальном применении имеющихся у компании ресурсов [14].

Все показатели оценки рассмотренного потенциала необходимо анализировать в динамике. Следовательно, важны не значения, которые эти показатели приобретают в определенной точке, а изменения, происходящие в определенный промежуток времени.

Библиографический список

1. Гусельников Д.В. Уточнение понятия и содержания экономического потенциала строительного предприятия // Вестник ОГУ. 2018. № 1 (162). С. 44–48.
2. Двоеглазов С.И. Система показателей оценки экономического потенциала компании на основе информации, представленной в бухгалтерской (финансовой) отчетности // Социально-экономический и гуманитарный журнал Красноярского ГАУ. 2021. № 3. С. 45–63.
3. Донцова Л.В. Комплексный анализ финансовой отчетности: учебное пособие. М.: Дело и Сервис, 2004. 336 с.
4. Жигунова О.А. Теория и методология анализа и прогнозирования экономического потенциала предприятия: монография. М.: Финансы и Кредит, 2010. 139 с.
5. Замбрыцкая Е.С., Логачева М.В., Логачева А.В. Методические подходы к оценке производственного потенциала промышленного предприятия // Молодой ученый. 2015. № 10 (90). С. 659–664.
6. Замбрыцкая Е.С., Калинина Т.В., Александрова М.В. Экономический потенциал промышленного предприятия как инструмент управления на современном этапе развития России // Молодой ученый. 2016. № 7 (111). С. 848–852.
7. Зверева К.И. Понятие, сущность и значение экономического потенциала предприятия // Новая наука: современное состояние и пути развития. 2016. № 12-1. С. 151–154.
8. Ибрагимов Р.С., Головкин Д.С. Методическое обоснование оценки экономического потенциала предприятия // Современные наукоемкие технологии. Региональное приложение. 2016. № 3 (47). С. 64–74.
9. Исик Л.В., Эздамиров М.Х. Оценка финансового состояния предприятия и пути предотвращения несостоятельности // Экономика, бизнес, инновации: сборник статей IV Международной научно-практической конференции / отв. ред. Г.Ю. Гуляев. Пенза: Наука и Просвещение, 2018. С. 191–193.
10. Кравченко Л.Н. Вопросы управления финансовым состоянием организации // Белгородский экономический вестник. 2020. № 2 (90). С. 196–202.
11. Красненко О.Г., Петрова Е.М. Экономический потенциал хозяйствующего субъекта: сущность и структура // Научное и образовательное пространство: перспективы развития: материалы Международной научно-практической конференции (Чебоксары,

- 29 ноября 2015 г.) / редкол.: О.Н. Широков [и др.]. Чебоксары: Центр научного сотрудничества «Интерактив плюс», 2015. С. 248–250.
12. Разиньков П.И., Разинькова О.П. Проблемы оценки ресурсного потенциала предприятия // Вестник Терского государственного технического университета. Серия «Науки об обществе и гуманитарные науки». 2017. № 3. С. 121–130.
 13. Разинькова О.П., Павлов М.А. Проблемы формирования и использования основных производственных фондов предприятия // THEORIA: педагогика, экономика, право. 2021. № 4 (5). С. 152–155.
 14. Романов А.П., Губанова М.Н. Экономический потенциал предприятия и его связи с ресурсным и производственным потенциалами // Университет им. В.И. Вернадского. 2020. № 7-9 (30). С. 223–229. URL: <http://vernadsky.tstu.ru/pdf/2010/03/33.pdf> (дата обращения: 20.01.2024).

УДК 658.15

РАЗИНЬКОВ Павел Иванович – д. э. н., профессор, профессор кафедры менеджмента ТвГТУ, Тверь (men_756@mail.ru)

МАРТЫНОВ Дмитрий Валентинович – к. т. н., доцент, доцент кафедры информационных систем ТвГТУ, Тверь (men_756@mail.ru)

БАРАНОВ Кирилл Александрович – магистрант кафедры менеджмента ТвГТУ, Тверь (men_756@mail.ru)

РАЗРАБОТКА СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМИ РЕСУРСАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ

© Разиньков П.И., Мартынов Д.В., Баранов К.А., 2024

Аннотация. Рассмотрены проблемы разработки системы управления финансовыми ресурсами предприятия. Указаны основные направления повышения эффективности формирования вышеназванной системы.

Ключевые слова: финансы, финансовые ресурсы, система, управление, предприятие, разработка, планирование, контроль, анализ, финансовые механизмы, оценка, экономические показатели, эффективность.

Razinkov P.I. – Ph.D., Professor, Professor of the Department of Management of TvSTU, Tver (men_756@mail.ru)

Martynov D.V. – Ph.D., Associate Professor, Associate Professor of the Department of Information Systems of TvSTU, Tver (idpo@tstu.tver.ru)

Baranov K.A. – Undergraduate Student of the Department of Management of TvSTU, Tver (men_756@mail.ru)