

**Методическое обеспечение анализа экономического потенциала
хозяйствующих субъектов**

Насакина Лилия Аркадьевна, кандидат экономических наук, доцент, ФГБОУ ВО «Поволжский государственный университет сервиса», г. Тольятти, Российская Федерация.

Аннотация. В статье представлена модель формирования экономического потенциала хозяйствующего субъекта, позволяющая провести его комплексный анализ с учетом отраслевой специфики деятельности и воздействия факторов внутренней и внешней среды. Построение модели позволило систематизировать информационную базу и определить этапы проведения анализа экономического потенциала организаций.

Ключевые слова: производственный потенциал, финансовый потенциал, управленческий потенциал, рыночный потенциал.

**Methodical support of the analysis of the economic potential of
economic subjects**

Nasakina Lilia Arkadyevna, candidate of economic Sciences, associate Professor, of the "Volga region state University of service", Togliatti, Russian Federation.

Abstract. The article presents the model of formation of economic potential of economic entities, allowing to conduct comprehensive analysis based on industry-specific nature and impact of factors internal and external environment. The construction of the model allows to systematize the information base and define the steps of the analysis of the economic potential of the organizations.

Key words: production capacity, financial capacity, management capacity, market potential.

Одной из проблем для современных предприятий является сохранение конкурентоспособности в условиях непрерывно изменяющейся внешней среды.

Проблемы эффективности функционирования предприятий все чаще связываются с использованием их экономического потенциала.

Значительное влияние на величину экономического потенциала оказывает внешняя среда хозяйствования. Экономический потенциал современных организаций – комплексное понятие, выражающее взаимосвязанность и взаимодействие специфических ресурсов, используемых в производственном процессе [4]. В связи с этим модель формирования экономического потенциала хозяйствующих субъектов состоит в выделении для целей анализа и оценки следующих составляющих: производственного потенциала; финансового потенциала; управленческого потенциала; рыночного потенциала (рис. 1).

Уровень организации хозяйственного процесса определяется способностью менеджмента обеспечить адаптацию сформированного производственного потенциала к планируемым объемам деятельности; повышению отдачи финансового потенциала, что отражает в итоге степень реализации управленческого и рыночного потенциалов [3]. Фундаментальной основой информационной базы экономического потенциала выступает бухгалтерская (финансовая) отчетность. Нами выделено пять этапов анализа экономического потенциала хозяйствующих субъектов в разрезе показателей финансового, производственного, управленческого и рыночного потенциала на основе данных бухгалтерской (финансовой) отчетности и других специализированных отчетных форм.

На первом этапе выполняются подготовительные процедуры, основное содержание которых состоит в сборе и подготовке необходимой информации для оценки и анализа экономического потенциала.



Рис.1. Модель формирования экономического потенциала хозяйствующего субъекта

Второй этап направлен на анализ и оценку производственного потенциала хозяйствующих субъектов. При этом анализируются основные и оборотные средства, трудовые ресурсы.

Для оценки финансового потенциала на третьем этапе анализируется финансовое положение, способность предприятия осуществлять прибыльную хозяйственную деятельность. Анализ управленческого и рыночного потенциала на следующем этапе направлен непосредственно на оценку бизнеса в целом, определение конкурентоспособности и рыночной устойчивости хозяйствующих субъектов. Пятый этап оценки представляет обобщение полученных результатов анализа, расчет интегрального показателя экономического потенциала.

Специфика деятельности отдельных хозяйствующих субъектов обуславливает формирование и использование значительных сумм государственной поддержки, что является обоснованной предпосылкой использования в оценке потенциала финансово-результативного показателя в виде суммарных доходов [1].

Доказано, что на современном этапе развития экономики особое внимание в анализе производственного потенциала должно уделяться трудовой составляющей и факторам, обуславливающим использование труда в производственном процессе, что потребовало разработки информационно-аналитической модели оценки трудовой составляющей производственного потенциала.

На наш взгляд, в качестве меры оценки трудовой составляющей производственного потенциала хозяйствующих субъектов выступает показатель среднего чистого дохода на одного работника, формирующийся как интегрированный результат состояния и использования трудовых ресурсов.

Основополагающим базисом финансового потенциала предприятия выступает его финансовое состояние: чем устойчивее финансовое положение субъекта хозяйствования, тем мощнее его финансовый потенциал, предопределяющий возможности устойчивого наращивания бизнеса. Степень реализации имеющегося финансового потенциала во многом зависит от проработанности финансовой политики управления бизнес-процессами, ее адекватности существующим рыночным условиям, эффективности и целесообразности использования заемных средств, оптимальной структуры капитала.

Алгоритм оценки и анализа стоимостной величины финансового потенциала ($У_{фп}$) с усовершенствованной методикой отдельных составляющих элементов:

$$У_{фп} = \frac{D_{OK} \times ЧД \times K_{ФН} + (1 - D_{OK}) \times ЧД \times P_o}{P_{ЧА}}, \quad (1)$$

где: D_{OK} – доля оборотного капитала в активах;

$ЧД$ – чистый доход, руб.;

$K_{ФН}$ – коэффициент финансовой независимости;

P_o – ресурсоотдача, руб.;

$P_{ЧА}$ – рентабельность чистых активов, руб.

Установлено, что на большинстве предприятий придерживаются консервативного подхода к управлению финансовыми ресурсами, предпочитая поддерживать значительную долю собственных источников в капитале. Результаты проведенного финансового анализа позволяют сделать следующие выводы: для каждого предприятия структура капитала индивидуальна, ее формирование зависит от многих производственных и финансовых факторов, в том числе от финансового менталитета управленческого аппарата и его умения эффективно распоряжаться финансовыми ресурсами; ввиду специфики бизнеса отдельных предприятий привлечение заемных источников целесообразно только в том случае, если их цена не превышает определенный приемлемый для конкретного предприятия уровень; выбор кредитных ресурсов должен осуществляться в строгом соответствии с разработанной инвестиционной и финансовой стратегией развития предприятия; предприятиям необходимо тщательно анализировать налоговую политику с целью реализации возможностей обоснованной минимизации налоговой нагрузки бизнеса, что требует, в первую очередь, повышения качества учетно-аналитического процесса.

Управленческий потенциал хозяйствующих субъектов является достаточно сложным экономическим понятием, объединяющим качественный состав работников, их опыт и трудовые навыки, качество профессиональной подготовки работников управленческого аппарата и их финансовый менталитет, совокупность организационной структуры и применяемых современных инструментов хозяйственного управления. Состояние управленческого потенциала во многом предопределяется организационной структурой управления хозяйственной деятельностью и эффективностью организации системы финансового менеджмента на предприятии.

Целевая установка анализа управленческого потенциала зависит от возможных пользователей аналитических исследований – собственников, инвесторов, кредиторов, контрагентов, аппарата управления субъекта хозяйствования [2]. Потенциальных пользователей могут интересовать различные направления анализа: от определения состояния управленческого потенциала до оценки его стоимостной величины.

Особое внимание должно уделяться процессу формирования системы показателей управленческого потенциала, отбору критериальных показателей и их значений с учетом специфики деятельности предприятий. При этом система критериев управленческого потенциала включает десять аналитических показателей, ранжированных по значимости их влияния на конечный финансовый результат бизнеса с выделением пяти классов определения уровня управленческого потенциала: первый класс – высокий уровень; второй класс – выше среднего; третий класс – средний; четвертый – ниже среднего; пятый – низкий уровень.

Исследование подходов к определению критериального уровня управленческого потенциала хозяйствующих субъектов позволило разработать и предложить формализованный алгоритм расчета стоимостной величины управленческого потенциала ($Y_{уп}$):

$$Y_{уп} = \frac{(Y_{ипп} + Y_{фп})}{K} \times 100\%, \quad (2)$$

где: $Y_{ипп}$ – стоимостная оценка производственного потенциала, руб.;

$Y_{фп}$ – стоимостная оценка финансового потенциала, руб.;

K – критериальное значение управленческого потенциала.

Анализ уровня рыночного потенциала субъекта хозяйствования и перспектив его наращивания требует тщательного анализа состояния и развития рынка, выявления сложившихся и складывающихся рыночных тенденций. Изменение рыночных условий под воздействием усугубляющегося политического кризиса в макроэкономике, продолжающееся нарастание социальных проблем на селе, отсутствие государственной политики развития инфраструктуры отрицательно влияют на эффективную реализацию рыночного потенциала и ухудшение в итоге конкурентоспособности предприятий.

Для выявления места и влияния уровня рыночного потенциала на величину экономического потенциала целесообразно применить проблемно-аналитический подход – представить иерархическую модель оценки составляющих экономического потенциала. Предложенная модель акцентирует внимание на исследовании системы количественных и качественных критериев оценки рыночного потенциала хозяйствующих субъектов.

Следует иметь в виду, что управленческий потенциал хозяйствующего субъекта находится в непосредственной взаимосвязи с его производственным и финансовым потенциалом: состояние и развитие управленческого потенциала предопределяется эффективностью реализации производственных и финансовых возможностей предприятий, в свою очередь использование

производственного и финансового потенциала зависит от степени реализации управленческого потенциала.

Все это в совокупности закладывает фундамент формирования и реализации рыночного потенциала субъекта хозяйствования, количественными критериями которого выступают: выручка, суммарные доходы, чистая прибыль, чистый доход, чистые активы.

Качественной характеристикой рыночного потенциала предприятий служат аналитические финансовые коэффициенты, позволяющие определить качество создаваемой выручки, доходность и конкурентоспособность бизнеса, устойчивость экономического развития: темпы роста чистых активов, доля рынка предприятия, норма прибыли, качество выручки (денежные поступления от продажи продукции в общем объеме выручки), норма чистого дохода, конкурентоспособность предприятия, устойчивость экономического развития.

Исследование различных методик и способов определения конкурентоспособности позволило разработать методику расчета показателя конкурентоспособности хозяйствующего субъекта. Особенность данной методики заключается в расчете показателя конкурентоспособности как интегральной величины, учитывающей эффективность хозяйственной деятельности и устойчивость рыночного развития (*КСП*):

$$КСП = K_{\text{эд}} \times K_{\text{ур}} , \quad (3)$$

где: $K_{\text{эд}}$ - коэффициент эффективности деятельности;

$K_{\text{ур}}$ - коэффициент устойчивого развития.

Нами предложены алгоритмы расчета коэффициента эффективности деятельности (4) и коэффициента устойчивого развития (5).

$$K_{\text{эд}} = \frac{\Pi_{\text{эд}}}{\sum \Pi_{\text{эд}}} = \frac{B/V}{\sum B / \sum P} , \quad (4)$$

где: $\Pi_{\text{эд}}$ – показатель эффективности деятельности;

$\sum \Pi_{\text{эд}}$ – суммарный показатель эффективности деятельности предприятий;

B – выручка, руб.;

P – расходы по основной деятельности, руб.;

$\sum B$ – суммарная выручка предприятий, руб.;

$\sum P$ – суммарные расходы, руб.

$$K_{VP} = \sqrt{Y_{\text{ЭР}}} / \sum Y_{\text{ЭР}} \quad (5)$$

Для расчета стоимостной оценки уровня рыночного потенциала предлагается следующая формула:

$$Y_{\text{РП}} = Y_{\text{УП}} \times \text{КСП} \quad (6)$$

где: $Y_{\text{РП}}$ – стоимостная оценка рыночного потенциала, руб.;

$Y_{\text{УП}}$ – стоимостная оценка управленческого потенциала, руб.;

КСП – конкурентоспособность предприятия.

Важнейшим аспектом методики анализа экономического потенциала хозяйствующих субъектов выступает целевая установка аналитической работы, определяемая субъектом управления на базе достигнутого уровня развития, существующих условий производства и рынка, возможных перспектив развития бизнеса. Отличительной особенностью представленной методики анализа и оценки экономического потенциала субъектов хозяйствования состоит в том, что ее применение позволяет провести анализ составляющих потенциала и определить экономический потенциал по двум направлениям: 1) по степени состояния (высокий, средний, низкий) и 2) по стоимостной величине. Применение разработанного методического обеспечения оценки и анализа экономического потенциала хозяйствующих субъектов может служить инструментом обоснования аналитических решений в сфере управления потенциалом предприятий в различных видах экономической деятельности.

Список используемых источников

1. Васильчук О.И. Интеллектуальный потенциал как мера эффективности инновационной экономики в целях устойчивого социально-экономического развития / О.И. Васильчук, В.С. Юрина // Сборник научных статей международной научно-практической конференции «Формирование и становление рынка интеллектуальной собственности как основного фактора создания инновационной экономики и обеспечения устойчивого развития регионов в условиях кризиса». 2015. С. 109-113.
2. Медведева Е.В. Трудовой потенциал как фактор социально-экономического развития / Е.В. Медведева // Научно-методический электронный журнал Концепт. 2016. Т. 15. С. 1086-1090.
3. Медведева Е.В. Методические основные принципы оценки объективного потенциала организаций, занимающихся оказанием услуг / Е.В. Медведева // Современные исследования социальных проблем (электронный научный журнал). 2013. № 8 (28). С. 65.
4. Подкопаев В.В. Информационная база экономического потенциала предприятия / В.В. Подкопаев // Conferința științifică internațională «Cooperare adintre mediul universitar și organismele profesionale : Soluții și oportunități în dezvoltare durabilă a profesiei contabile» / col. dered.: Lilia Grigoroii[etal.]; com. de org.: Anatol Iachimovschi[etal.]. – Chișinău: ASEM, 2014. –P. 196-200.