

Красненко Олеся Георгиевна

магистрант

Петрова Елена Михайловна

канд. экон. наук, доцент

Пятигорский филиал

ФГБОУ ВО «Российский экономический

университет им. Г.В. Плеханова»

г. Пятигорск, Ставропольский край

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ПОТЕНЦИАЛ ХОЗЯЙСТВУЮЩЕГО СУБЪЕКТА: СУЩНОСТЬ И СТРУКТУРА

***Аннотация:** в данной статье авторами рассмотрены различные подходы к определению экономического потенциала хозяйствующего субъекта. Исследователями также определены составные элементы экономического потенциала и их взаимосвязь.*

***Ключевые слова:** экономический потенциал, структура экономического потенциала, производственный потенциал, финансовый потенциал, рыночный потенциал.*

В современных условиях задача определения экономического потенциала и выявления возможностей его практической реализации с целью обеспечения стабильности и повышения эффективности функционирования стоит перед любым хозяйствующим субъектом. Изучение экономического потенциала хозяйствующего субъекта обуславливает необходимость уточнения понятийного аппарата, поскольку существуют различия в трактовке этой категории, понимании сущности и состава ее элементов.

Термин экономический потенциал хозяйствующего субъекта в отечественной экономической литературе появился не сразу. До 70-х годов прошлого столетия в советский период понятие экономического потенциала использовалось в основном для характеристики экономической мощи страны. Однако с развитием экономической науки и потребностей практики возросла актуальность решения

проблем количественного и качественного измерений потенциала предприятия и эффективности его использования в достижении поставленных целей.

Сначала в экономике стали выделять производственный потенциал для характеристики промышленных предприятий. Ведущими учеными того периода отстаивался ресурсный подход к измерению потенциала, считавшими, что в понятие производственного потенциала входят все ресурсы, которые будучи вовлеченными в процесс производства, становятся его факторами. В результате в конце XX в. достаточно широкое распространение среди исследователей получил ресурсный подход к определению экономического потенциала. Экономический потенциал предприятия стали рассматривать как совокупность всех имеющихся ресурсов, находящихся в распоряжении предприятия. Таким образом, содержание понятия «потенциал» подменяется понятием «ресурсы». Однако термин «потенциал» имеет принципиальное отличие от термина «ресурсы», заключающееся в том, что ресурсы существуют в независимости от субъектов хозяйственной деятельности, а потенциал любой хозяйственной системы неотделим от субъектов хозяйственной деятельности.

Под потенциалом обычно понимаются возможности, способности, скрытые и нереализованные резервы, которые при определенных условиях могут перейти из возможности в действительность. Исходя из этого большинство исследователей в последние годы трактует экономический потенциал с позиции способности хозяйствующего субъекта к развитию и эффективному использованию имеющихся ресурсов. Также экономический потенциал рассматривается и с точки зрения резервов улучшения производственно-хозяйственной деятельности хозяйствующего субъекта. Однако необходимо проводить разграничение между понятиями «потенциал» и «резервы». В «потенциале» отражается и существующее, и возможное (потенциальное), а в «резервах» – лишь возможное, неиспользованное. Таким образом, используемые резервы – это существенная, но не единственная часть экономического потенциала. Неиспользованные возможности выступают в виде производственных резервов, которые в конечном счете отражают степень использования экономического потенциала.

В целях обеспечения стабильности и эффективности функционирования любого хозяйствующего субъекта необходимо осуществление перспективного планирования и прогнозирования условий и результатов деятельности и разработка стратегии их развития. Поэтому экономический потенциал следует рассматривать как способность хозяйствующего субъекта достигать определенных целей на основе имеющихся ресурсов. То есть экономический потенциал должен рассматриваться в долгосрочной перспективе, а его характеристики должны обладать способностью к изменению под влиянием корректировки целей хозяйствующего субъекта.

Категорию потенциала можно рассматривать на двух уровнях: достигнутом (существующем) и перспективном (максимально возможном). Достигнутый уровень представляет собой ресурсы и способности, имеющиеся у хозяйствующего субъекта на данный момент. Они представляют собой реальную составляющую экономического потенциала. Перспективный уровень – максимально возможный объем ресурсов, которыми может обладать предприятие, если задействует все имеющиеся в его распоряжении возможности и скрытые резервы.

Экономический потенциал хозяйствующего субъекта выступает как сложная система, основными элементами которой являются локальные потенциалы (подсистемы). Локальные потенциалы находятся во взаимосвязи и в совокупности определяют состояние всей системы. Несмотря на наличие достаточного числа публикаций комплексного и четкого представления о структуре экономического потенциала хозяйствующего субъекта пока нет. В экономической литературе существенно различается количественный состав предлагаемых локальных потенциалов – от двух до десяти, имеются предложения необходимости учета дополнительных условий и факторов. В структуре экономического потенциала исследователи выделяют производственный, трудовой, финансовый, ресурсный, организационно-управленческий, рыночный, инновационный и другие потенциалы. Рассмотрение экономического потенциала с разных позиций привело к многообразию методических подходов к оценке экономического потенциала хозяйствующего субъекта.

Следует отметить, что на практике оценка экономического потенциала хозяйствующего субъекта и его структурных элементов с учетом их характеристик является достаточно проблематичной. Поэтому при определении величины экономического потенциала имеется ряд ограничений и условий:

- измерить экономический потенциал каким-либо одним показателем невозможно;

- при формировании системы базовых показателей окончательному отбору подлежат только те, которые имеются в различных видах отчетности хозяйствующего субъекта;

- необходимо принимать во внимание отраслевые особенности деятельности хозяйствующего субъекта;

- допустимо сознательное упрощение методики, так как результат расчета должен выражаться не в абсолютных, а в относительных показателях.

На основании вышеизложенного к важнейшим составляющим экономического потенциала хозяйствующего субъекта следует отнести: производственный потенциал, включающий ресурсы и возможности их использования при производстве продукции; финансовый потенциал, включающий собственные и заемные финансовые средства и возможности их использования в хозяйственной деятельности; рыночный потенциал, включающий возможности хозяйствующего субъекта с помощью маркетинговых инструментов осуществлять сбыт и продвижение продукции. Все составляющие потенциала образуют совокупный экономический потенциал хозяйствующего субъекта. Эффективная реализация совокупного потенциала зависит от состояния как каждой из его частей, так и их взаимодействия.

Важно отметить, что сбалансированность частей экономического потенциала является основным условием полной его реализации, поскольку отставание одной из них выступает сдерживающим фактором для других. Так, рыночный потенциал характеризуется максимально возможным объемом реализации товара при определенном уровне обеспеченности ресурсами и является мерой ис-

пользования производственного потенциала. Величина производственного потенциала хозяйствующего субъекта предопределяет его конкурентоспособность на целевом рынке, которая характеризует способность проектировать, изготавливать и сбывать товары, по своим ценовым и иным качествам в комплексе более привлекательные для потребителей, чем товары конкурентов. Система управления должна обеспечить трансформацию технологических возможностей в конкурентные преимущества. Это может быть достигнуто посредством реализации комплекса маркетинговых мероприятий, направленных на продвижение нового товара на рынок [1]. Для определения уровня экономического потенциала недостаточно анализировать только состояние его элементов, необходимо определять характер взаимного влияния этих элементов друг на друга.

Состав и структура экономического потенциала также определяются стратегическими целями, стоящими перед хозяйствующим субъектом. В каждый период времени состав и структура экономического потенциала может изменяться в зависимости от состояния и динамики внешней среды и характеристик внутренней ситуации, что должно вызывать адекватное изменение целей и приоритетов деятельности хозяйствующего субъекта, выводя на первый план те или иные составляющие потенциала. Поэтому в современных условиях вопросы сущности и структуры экономического потенциала хозяйствующих субъектов требуют дальнейшего исследования.

Список литературы

1. Мельник М.В. Комплексный экономический анализ: Учебное пособие [Текст] / М.В. Мельник, А.И. Кривцов, О.В. Горлова. – М.: Форум: Инфра-М, 2014. – 368 с.