

**Кюльбакова Мария Владимировна**

студентка

**Краснюк Людмила Владимировна**

д-р экон. наук, доцент

Институт сервиса, туризма и дизайна (филиал)

ФГАОУ ВО «Северо-Кавказский федеральный университет»

г. Пятигорск, Ставропольский край

## **СУЩНОСТЬ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА ОРГАНИЗАЦИИ**

*Аннотация: в данной статье раскрывается значение экономического потенциала организации. Рассматривается понятие и сущность экономического потенциала коммерческой организации, его состав и структура.*

*Ключевые слова:* потенциал, ресурсы, ресурсный потенциал, потенциал предприятия, экономический потенциал.

Для определения потенциала организации как предмета изучения экономической науки необходимо остановиться на теоретических подходах к определению термина «экономического потенциала» в исследованиях ученых-экономистов [2, с. 52–53]. На сегодняшний день имеется большое число разного рода трактовок понятий «потенциал», «ресурсы», «ресурсный потенциал».

Можно сказать, что потенциал – это источник удовлетворения всесторонних запросов различных категорий населения. Но в совокупности рассматривать факторы производства, производственные резервы и возможности дифференциации их отличительных свойств не рационально.

Потенциал коммерческой организации – это его способность производить и поставлять на рынок именно ту продукцию, которая пользуется наибольшим спросом и обеспечивает получение желаемой прибыли при наиболее эффективном использовании всех необходимых ресурсов [4, с. 23]. То есть, конструкция располагаемых предприятием ресурсов, требуемых с целью изготовления отдельной продукции, наилучшим образом отвечает реализуемому проекту выпуска этой продукции. К примеру, конструкция производственного оснащения,

площадей, технологических процессов, кадрового, информационного, финансово-вого обеспечения, материальных и иных ресурсов [4, с. 46].

Относительно к коммерческому предприятию термин «потенциал» употребляется в сочетании с различными управленческими и экономическими категориями. В частности, речь идет о любых видах потенциалов, таких как: ресурсный, менеджмента, маркетинговый, сбытовой, роста стоимости предприятия, поставщика, покупателя, жизненного цикла продукции и предприятия, конкурентной безопасности и многое другое.

Для дальнейшего развития исследования важно определить, что нужно понимать под определением «ресурсы».

С финансовых позиций к ресурсам принадлежит комплекс единичных компонентов, непосредственно участвующих в ходе производства или процессе оказания услуг [1, с. 48–52]. Важнейшей особенностью является то, что ресурсы в процессе использования принимают форму факторов производства.

Экономические ресурсы – это те природные и социальные силы, которые могут быть втянуты в процесс производства, в процедуру создания товаров, услуг и иных ценностей. В экономической науке ресурсы подразделяют на 4 группы: природные, материальные, трудовые и финансовые [1, с. 56].

Все виды экономических ресурсов, выделяемых в экономике, ограничены и в количественном и в качественном соотношении. В этом заключается принцип «ограниченности» или «редкости ресурсов», что также является их является особенностью.

Таким образом, организация должна гарантировать высокую результативность функционирования за счет полного и рационального использования всех существующих ресурсов. В связи с этим, под ресурсами необходимо также понимать средства денежные и не денежные, ценности, запасы, способы их применения при необходимой надобности, источники средств.

Вместе с термином «ресурсный потенциал» в экономической литературе обширно используется понятие – «экономический потенциал» [3, с. 35].

Экономический потенциал считается многоуровневым и разноаспектным предметом изучения. По признаку обособления производственных возможностей его можно разделить на потенциалы: государства как страны в целом, отрасли, региона, организации. Они различаются между собой составом и размерами выделения ресурсов, которые определяются спецификой производства и спросом на продукцию.

Оценка экономического потенциала может быть использована в качестве отдельного показателя, который описывает состояние развития системы. При этом необходимо выявлять и систематизировать максимально возможное количество факторов, тем или иным образом воздействующих на ресурсы предприятия.

Из всего сказанного, можно сделать вывод, что понятие «экономический потенциал» намного шире ресурсного потенциала. Последний является его составной частью. Необходимо заметить, что ресурсный потенциал не включает в свою структуру производственно-технологические, организационные и экономические связи.

Таким образом, такая категория, как экономический потенциал считается отличительной чертой перспективных способностей компании.

### ***Список литературы***

1. Бердникова Т.Б. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия / Т.Б. Бердникова. – М.: Инфра-М, 2014. – 224 с.
2. Блинов А.О. Экономика предприятия / А.О. Блинов, В.Я. Горфинкель, О.В. Антонова. – 2014. – 326 с.
3. Глазов М.М. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия / М.М. Глазов. – М.: Андреевский Издательский дом, 2017. – 448 с.
4. Рыбасова Ю.В., О.А. Чередниченко // Экономика организаций. – 2015. – 254 с.
5. Краснюк Л.В. Обеспечение экономической безопасности России как субъекта международных экономических отношений. Экономическая безопасность: концепция, стандарты: Материалы международной научно-практической конференции 12–14 мая 2015 г. в г. Пятигорске: Сборник научных трудов / Под

общ ред. проф. Л.Н. Родионовой. – Пятигорск: Изд-во ПФ СКФУ, 2015. – С. 45–49.

6. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия / Г.В. Савицкая. – М., Минск: Новое знание. – Изд. 5-е. – 2017. – 688 с.

7. Шихалиева Д.С. Финансовый менеджмент: искусство управления финансами. Международный журнал экспериментального образования / Д.С. Шихалиева, С.В. Беляева. – Пенза: ИД «Академия Естествознания», 2016. – №10–1. – С. 141–142.