

3.15. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ТЕХНОЛОГИИ АНАЛИЗА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ НА ОСНОВЕ ОЦЕНКИ ЕЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА

Сыроижко В.В., д.э.н., профессор кафедры бухгалтерского учета и анализа хозяйственной деятельности ГОУ ВПО «Всероссийский заочный финансово-экономический институт» («ВЗФЭИ»), филиал в г. Воронеже;

Сыроижко А.А., экономист отдела аудита и экспертизы по вопросам финансово-кредитной и бюджетной политики государственного учреждения «Управление финансово-бюджетными отношениями Воронежской области»

К настоящему времени и в теории, и на практике стало общепризнанным, что стратегическое развитие организации обуславливается фактически сложившимся ее экономическим состоянием и наличием неиспользованных возможностей по его укреплению с учетом прогнозируемого изменения рыночной среды. Это обстоятельство в полной мере отвечает задаче совершенствования рыночного саморегулирования организации, требующей разработки новых управленческих механизмов, обеспечивающих процесс стратегического развития организации, и новых экономических инструментов, обеспечивающих процесс совершенствования саморегулирования ее развития.

Отсюда очевидно, что используемые технологии рыночного саморегулирования организации должны претерпеть определенные изменения, связанные с переориентацией вектора их применения от саморегулирования деятельности к саморегулированию развития на основе расширения практики использования современных экономических инструментов, в частности, новой технологии анализа деятельности организации.

В данной статье мы изложим авторскую технологию анализа деятельности организации на основе оценки ее экономического потенциала.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ТЕХНОЛОГИИ АНАЛИЗА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ НА ОСНОВЕ ОЦЕНКИ ЕЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА

Необходимость разработки технологии анализа деятельности организации, по нашему мнению, диктуется тем, что анализ деятельности, рассматриваемый в качестве экономического инструмента рыночного саморегулирования организации, неоднократно исследовался многими теоретиками и практиками аналитической работы. Создано множество методик анализа, сформировано значительное количество систем показателей для его проведения, базирующихся на самых различных подходах в соответствии с конкретными задачами исследователей.

Но вместе с тем, проведенное нами исследование показало, что при всей научной и практической значимости имеющихся в литературе подходов к проведению анализа, они не могут быть использованы «в чистом виде» в практической деятельности, поскольку обоснованная конкретизация предмета анализа (анализ деятельности организации) [2, 5, 6, 8] требует разработки целостной технологии его проведения, начиная от цели разработки самой технологии и заканчивая уточнением направлений совершенствования аналитической работы для повышения эффективности

рыночного саморегулирования развития организации и ее устойчивого экономического развития в стратегической перспективе. Этапы разработки технологии анализа деятельности организации приведены на рис. 1.

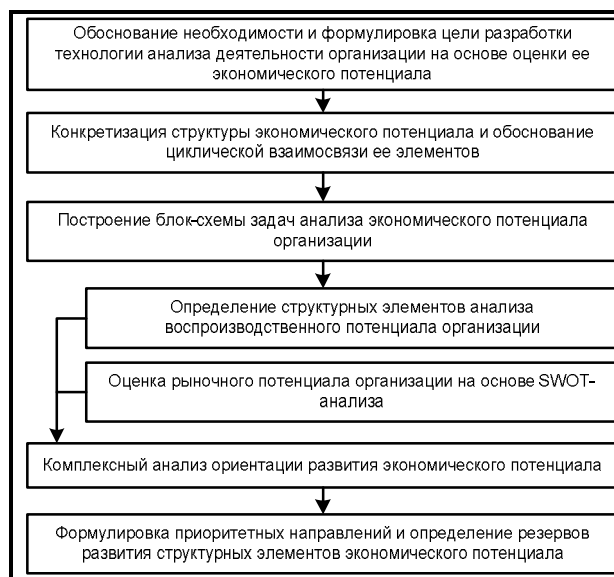


Рис. 1. Этапы разработки технологии анализа деятельности организации на основе оценки ее экономического потенциала

Именно стратегическая направленность технологии анализа деятельности организации (который в данном случае можно условно охарактеризовать как «стратегический» анализ деятельности организации), на наш взгляд, определяет отличие нашей точки зрения от уже существующих, с акцентом на то, что в основу разработки технологии нами закладывается оценка ее экономического потенциала [8].

Исходя из этого, целью предлагаемой технологии (первый этап) является создание комплексного методического инструмента, позволяющего выявлять имеющиеся у организации, но не используемые в настоящее время внутренние возможности и резервы для повышения эффективности рыночного саморегулирования, определять потенциальные угрозы, препятствующие этому процессу (саморегулированию) на основе оценки наличного экономического потенциала и конкретизировать направления его стратегического устойчивого развития.

Реализация этой цели в первую очередь требует конкретизации структуры экономического потенциала и обоснования циклической взаимосвязи ее элементов (второй этап предлагаемой технологии), без проведения которых, по нашему убеждению, невозможно определить направления стратегического развития экономического потенциала и его отдельных структурных элементов.

Необходимость выделения этого этапа в рамках технологии стратегического анализа деятельности организации, на наш взгляд, обуславливается тем, что традиционно многие исследователи при определении перспектив развития экономического потенциала организации отдают приоритет ресурсным факторам его формирования, исходя из задачи максимизации эффекта от их будущего использования.

Не отрицая возможности применения такого подхода, представляется, что применительно к предмету нашего исследования экономический потенциал орга-

низации (т.е. источники, возможности, средства, инструменты и т.д., которые могут быть использованы организацией для достижения целей совершенствования рыночного саморегулирования) должен рассматриваться шире, в соответствии с логикой формирования его элементов, приведенной на рис. 2.

Для обоснования предлагаемой структуры экономического потенциала приведем следующие аргументы.

Экономический потенциал организации следует рассматривать во взаимосвязи внутренних и внешних факторов его формирования [1]. Та часть потенциала, которая в большей мере зависит от факторов внутренней среды, в результате воздействия которых происходит получение дохода (прибыли) организации, сопровождается объективным приращением, поэтому мы назвали эту часть экономического потенциала воспроизводственным потенциалом.

Как следует из схемы, она представляет собой совокупность информационного, интеллектуального, производственного и финансового потенциалов, формируемых ресурсной составляющей экономического потенциала в разрезе соответствующих видов ресурсов, и в свою очередь формирующих эти ресурсы.

Здесь следует подчеркнуть то, что производственный потенциал в нашей логике подвержен влиянию информационного и интеллектуального потенциалов, что определяется необходимостью соответствия темпов развития производственного потенциала инновационной стратегии. Такого рода стратегии, как известно, базируются в основном на использовании новых технологий, коммуникаций, информатизации бизнеса и т.д., использование которых требует высокого уровня квалификации работников организации не только в сфере управления ею или выполнения функциональных обязанностей специалистами, но и работников, непосредственно связанных с основными и вспомогательными производственными процессами.

Причем поскольку информационный и интеллектуальный потенциалы для своего развития требуют более быстрого роста затрат, обеспечивающих их будущее воспроизводство (связанных с окупаемостью новых внедренных технологий информационного, коммуникационного, рекламного обеспечения деятельности организации, с отдачей от вложения средств в подготовку и повышение квалификации кадров и т.д.), темпы их развития определяются темпами воспроизводства финансового потенциала, что отражено на схеме в виде обратной связи между этими видами потенциалов организации.

В отличие от воспроизводственного, рыночный потенциал в большей мере обуславливается влиянием факторов внешней среды. Эти факторы менее прогнозируемы, так как зависят от будущего спроса на товары (работы, услуги), производимые организацией, будущей конъюнктуры рынка, причем не только потребительского, где организация предполагает в перспективе реализовывать свою продукцию, но и рынков факторов производства (ресурсных, оборудования, технологий и т.д.), а также от степени конкуренции, сложившейся на тех рынках, на которых организация прогнозирует увеличение собственной занимаемой доли.

В связи с этим требование учета факторов внешней среды, определяющих будущий рыночный потенциал организации, при стратегическом анализе ее деятельности, является не менее важным, чем анализ воспроизводственного потенциала.

Изложенные обстоятельства определяют состав задач анализа экономического потенциала организации. Эти задачи нами объединены в блок-схему (третий этап технологии), показывающую последовательность их реализации в процессе анализа и взаимосвязь задач между собой (рис. 3).

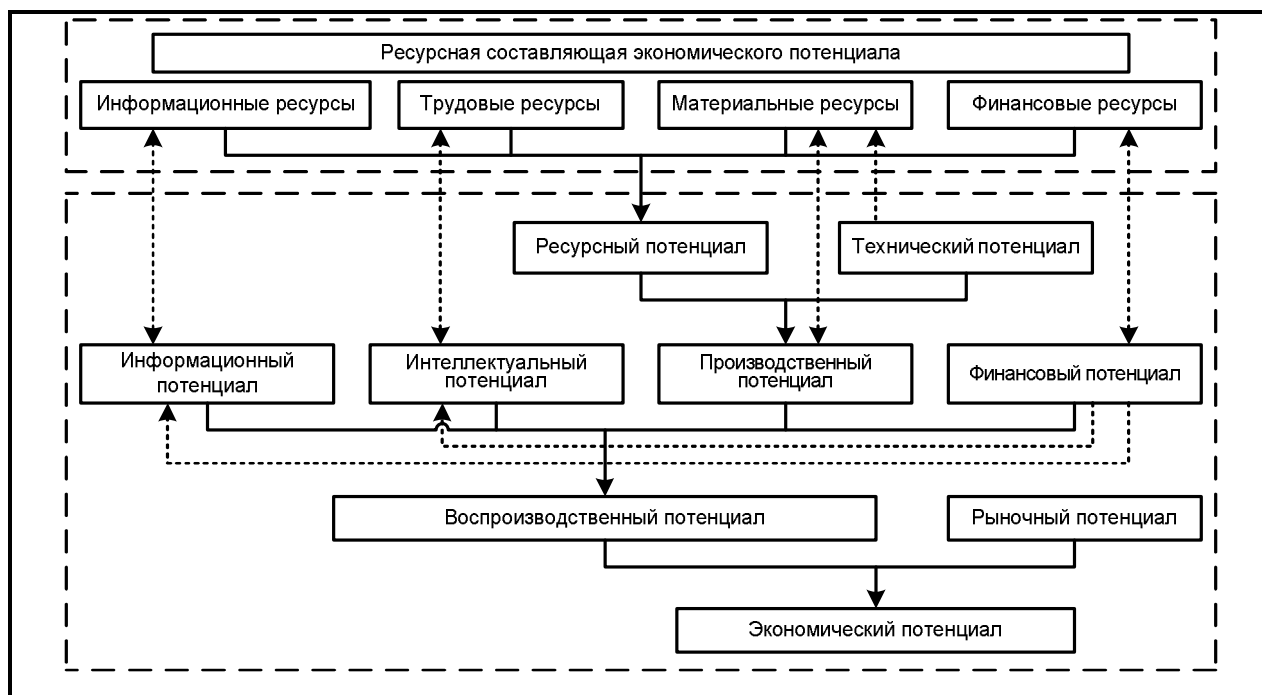


Рис. 2. Формирование и циклические взаимосвязи элементов экономического потенциала организации

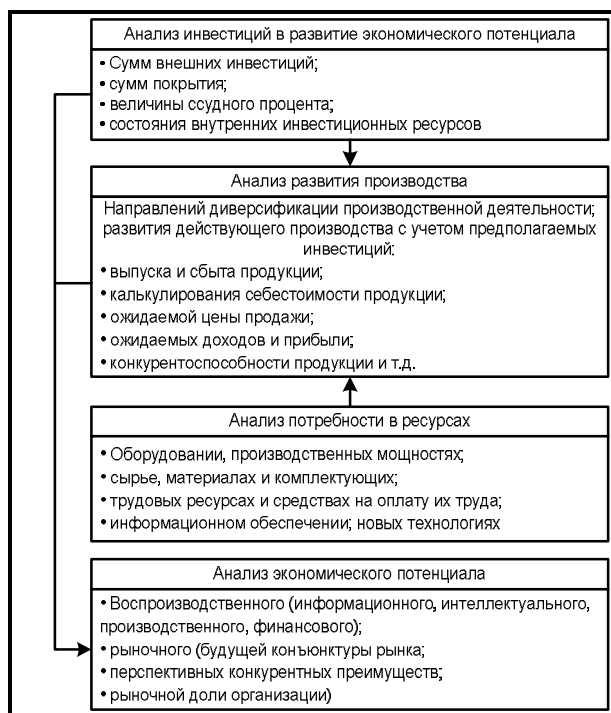


Рис. 3. Задачи анализа экономического потенциала организации

Комментируя содержание блок-схемы, заметим, что базовым блоком задач анализа деятельности организации в данном случае выступают задачи анализа инвестиций в развитие экономического потенциала, без которых, как уже отмечалось ранее, невозможно обеспечить устойчивость роста рыночных позиций организации.

Объем и структура инвестиций будут определять направления стратегического развития производства, зависящего от будущей потребности в ресурсах. В целом реализация задач анализа инвестиций в развитие экономического потенциала и анализа стратегического развития производства позволит определить стратегическую потребность организации в ресурсах (то есть экономически объективно оценить ее стратегический воспроизводственный потенциал), а с учетом реализации задач стратегического анализа рыночного потенциала – сформировать информационную основу для анализа стратегического экономического потенциала организации.

Такая последовательность задач анализа, по нашему мнению, показывает взаимосвязь темпов развития экономического потенциала организации от повышения эффективности использования факторов внутренней среды деятельности, внутренних резервов организации (в части воспроизводственного потенциала) и ее экономического состояния в стратегической перспективе, на основе оценки которого следует определять будущий рыночный потенциал организации.

Очевидно, что предложенная блок-схема задач анализа экономического потенциала организации задает общий контур его проведения и требует конкретизации структурных элементов анализа.

В данном случае, применительно к воспроизводственному потенциалу мы считаем возможным выделить следующие структурные элементы анализа (табл. 1) (четвертый этап технологии).

Выделенные структурные элементы анализа не отличаются принципиальной новизной, поскольку как в целом, так и в разрезе отдельных элементов, детально раскрыты в работах по экономическому анализу [2, 5, 6, 7].

Таблица 1

СТРУКТУРНЫЕ ЭЛЕМЕНТЫ АНАЛИЗА ВОСПРОИЗВОДСТВЕННОГО ПОТЕНЦИАЛА ОРГАНИЗАЦИИ

Сфера анализа	Направления анализа
1	2
Ресурсы организации	Анализ основных средств, их наличия состояния и движения; анализ использования машин и оборудования по времени и по производительности; анализ эффективности использования основных средств; анализ обеспеченности материально-техническими ресурсами; анализ состава, структуры и динамики имущественного комплекса; анализ обеспеченности трудовыми ресурсами; анализ использования рабочего времени; анализ динамики производительности труда; анализ эффективности использования трудовых ресурсов; анализ состава, структуры и динамики капитала и активов; анализ состава, структуры и динамики оборотных активов; анализ чистых активов; анализ факторов, влияющих на скорость оборота активов; анализ состава, структуры и динамики денежных потоков
Производство и реализация продукции	Анализ технико-организационного уровня производства; анализ экстенсивности и интенсивности развития производства; анализ объемов и структуры производства и продаж; анализ выполнения планов по номенклатуре и ассортименту товаров; анализ влияния структуры и структурных сдвигов на производство товаров; анализ показателей качества товаров; анализ ритмичности производства и поставок сырья, комплектующих; анализ факторов роста объемов производства и объемов продаж; анализ маркетинговой деятельности
Затраты и доходы	Анализ состава, структуры и динамики доходов и расходов; анализ затрат и их взаимосвязи с объемами производства и прибылью; факторный анализ себестоимости; анализ затрат на один рубль произведенных и реализованных товаров
Экономическое состояние	Анализ динамики прибыли и факторов ее формирования; анализ рентабельности; анализ эффективности использования чистой прибыли; анализ ликвидности, платежеспособности, финансовой устойчивости; анализ состава, структуры и динамики дебиторской задолженности; анализ состава, структуры и динамики кредиторской задолженности; анализ инвестиционной деятельности

По сути приведенная структура элементов анализа предназначена для отражения параметров сложившегося текущего состояния экономического потенциала организации, включение которого в технологию стратегиче-

ского анализа ее деятельности обусловлено задачей прогнозирования позитивных изменений в состоянии потенциала, достигаемых в процессе его развития при рыночном саморегулировании организации.

Для проведения оценки рыночного потенциала организации, с учетом стратегической направленности анализа, из всего арсенала возможных методов мы считаем возможным использование метода **SWOT**-анализа (пятый этап технологии). При этом мы исходим из того, что большая часть данных, необходимых для анализа стратегического рыночного потенциала организации (спрос, цены, объем продаж товаров, степень конкуренции, конъюнктура рынка и т.д.), формируются внешней средой деятельности и поэтому являются неопределенными с точки зрения их количественных и качественных изменений, а также вектора изменений.

Как известно, это сопровождается принятием решений в условиях неопределенности и высоким уровнем рисков, спрогнозировать появление которых в принципе невозможно.

В связи с этим мы считаем, что при оценке рыночного потенциала организации нецелесообразно использовать сложные по затратам средств методы анализа, достаточно ограничиться **SWOT**-анализом, выступаящим внутренним инструментом принятия решений, а, следовательно, приемлемым для целей рыночного саморегулирования организации с учетом его направленности на стратегическое развитие.

Задачей этого анализа, как известно, является выявление проблемных полей стратегической деятельности организации по сравнению с конкурентами, а также возможностей и угроз внешней среды.

SWOT-анализ позволяет давать оценку рынка в целом и положения на нем организации посредством исследования пяти параметров:

- эффективности реализуемой стратегии;
- сильных и слабых сторон;
- возможностей и угроз;
- конкурентоспособности по ценам и затратам;
- устойчивости занимаемых позиций по сравнению с конкурентами;
- стратегическим проблемам развития организации в рыночной среде.

Общий вид матрицы первичного стратегического **SWOT**-анализа представлен на рис. 4.

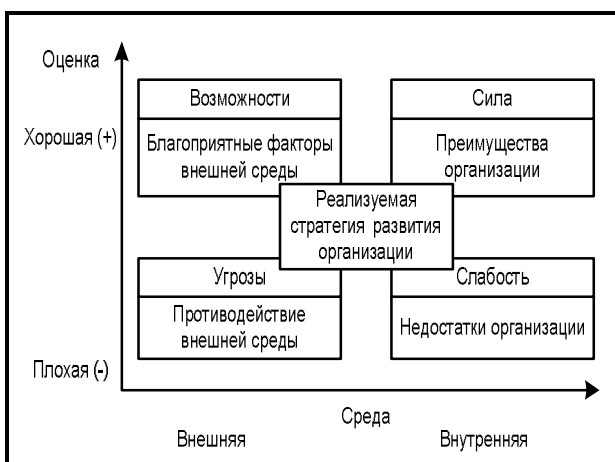


Рис. 4. Общий вид матрицы первичного стратегического **SWOT**-анализа для оценки рыночного потенциала организации

В целях практического использования метода **SWOT**-анализа для оценки рыночного потенциала организации мы рекомендуем соблюдать следующие правила:

- принципиально важно определить различия между сильными и слабыми сторонами деятельности организации (характеристиками ее внутренней среды, а, следовательно, подконтрольными), возможностями и угрозами (характеристиками внешней среды, неконтролируемыми организацией);
- определение сильных и слабых сторон должно проводиться не менеджментом организации, а потребителями ее товаров и конкурентами (то есть степенью признания рынком) с ранжированием важности этих сторон для потребителей;
- сфера **SWOT**-анализа не должна охватывать общий рыночный потенциал организации, анализ должен быть сконцентрирован на определенном, наиболее важном сегменте рынка, присутствие на котором является для организации более перспективным;
- **SWOT**-анализ должен проводиться коллективно, группой высококвалифицированных специалистов в области маркетинговой деятельности для снижения субъективности результатов анализа;
- формулировки результатов анализа должны быть максимально четкими, чтобы избежать двойных толкований.

Нам представляется целесообразным оценивать рыночный потенциал организации с разделением его на внутреннюю и внешнюю составляющие по следующим параметрам:

- преимущества и недостатки организации или ее сильные и слабые стороны (внутренняя составляющая рыночного потенциала):
 - организационная структура;
 - производство;
 - финансы;
 - инновации;
 - маркетинг;
 - персонал;
- возможности и угрозы (внешняя составляющая):
 - спрос;
 - конкуренция;
 - сбыт;
 - макроэкономические параметры;
 - политические и правовые параметры;
 - научно-технические параметры;
 - социально-демографические параметры;
 - социально-культурные параметры;
 - природные и экологические параметры.

Возможные варианты оценок по выделенным параметрам приведены в табл. 2.

Таблица 2

ВОЗМОЖНЫЕ ВАРИАНТЫ ОЦЕНОК ВНУТРЕННЕЙ И ВНЕШНЕЙ СОСТАВЛЯЮЩИХ РЫНОЧНОГО ПОТЕНЦИАЛА ОРГАНИЗАЦИИ ДЛЯ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ИХ ПРИ SWOT-АНАЛИЗЕ

Параметр оценки	Оценка
1	2
Внутренняя составляющая рыночного потенциала организации	
Организационная структура	Тип организационной структуры, наличие в ней специального маркетингового подразделения, степень взаимодействия между подразделениями и т.п.
Производство	Производственные мощности, степень технологической новизны оборудования, степень износа оборудования, качество товара, ассортимент товара, наличие патентов и лицензий, надежность каналов поставки сырья и материалов и т.п.

Параметр оценки	Оценка
1	2
Внутренняя составляющая рыночного потенциала организации	
Финансы	Издержки производства и реализации, себестоимость товара, наличие собственного капитала, структура источников капитала, скорость оборота капитала, финансовая устойчивость, платежеспособность, ликвидность, прибыльность бизнеса и т.п.
Инновации	Степень обновления производимой продукции и услуг, мера их новизны, сроки окупаемости средств, вложенных в инновационные разработки, использование новых технологий производства, использование современных средств информационно-обеспечения и коммуникаций и т.п.
Маркетинг	Качество товаров и услуг с позиций потребителя, известность торговых марок, полнота ассортимента, уровень цен, эффективность рекламы, имидж организации, применяемые модели сбыта и продвижения товаров, комплексность используемых элементов маркетинг-микса и т.п.
Персонал	Уровень квалификации работников, их заинтересованность в развитии организации, тип организационной культуры, возможность повышения квалификации, возможность профессионального и должностного роста, использование новых управленческих технологий и т.п.
Внешняя составляющая рыночного потенциала организации	
Спрос	Емкость рынка и ее динамика, структура спроса, устойчивость спроса, восприимчивость бренда потребителями и т.п.
Конкуренция	Количество основных конкурентов, степень концентрации рынка, наличие на рынке товаров-субститутов, наличие входных и выходных барьеров рынка и т.п.
Сбыт	Количество посредников, система распределения товаров, наличие интегрированных сетей сбыта, условия поставок материалов и комплектующих и т.п.
Макроэкономические параметры	Темпы инфляции, устойчивость национальной валюты, экономическая, налоговая, финансовая, кредитная и т.п. государственная политика и т.д.
Политические и правовые параметры	Уровень политической стабильности, уровень правовой грамотности потребителей, наличие и динамика законодательной базы регулирования экономических отношений и т.п.
Научно-технические параметры	Уровень развития научно-технического прогресса, степень и скорость внедрения научных инноваций в производство, наличие государственной поддержки развития научно-технических разработок и т.п.
Социально-демографические параметры	Динамика численности и половозрастной структуры населения, состояние рынка труда и его динамика, уровень доходов населения, уровень пенсионного обеспечения, структура доходов населения, уровень экономической активности населения и т.п.
Социально-культурные параметры	Ментальность населения, традиции и система ценностей общества, культура потребления товаров и услуг, стереотипы потребительского поведения и т.п.
Природные и экологические параметры	Климатическая зона, состояние окружающей среды, экологическое благополучие среды и т.п.

Полагаем, что использование **SWOT**-анализа для оценки рыночного потенциала организации позволит структурировать информацию как о самой организации, так и о рынке, объективно оценить текущее рыночное положение организации и определить достижимые перспективы развития ее рыночного потенциала на основе разработки конкретных маркетинговых мероприятий, направленных на повышение стратегической конкурентоспособности организации.

Результаты анализа воспроизводственного потенциала организации в разрезе его структурных элементов и оценки рыночного потенциала на основе **SWOT**-анализа позволят сформировать информационную базу для анализа ориентации развития (экстенсивного или интенсивного) экономического потенциала (шестой этап технологии).

Здесь уместно подчеркнуть, что «в чистом виде» экстенсивно или интенсивно развивающихся организаций на практике не бывает, каждая организация в той или иной мере сочетает оба пути развития. Мы имеем в виду преобладающую ориентацию и полагаем, что для анализа ориентации развития экономического потенциала организации необходимо разработать соответствующую методiku.

Подводя итог изложенного, заметим, что в конечном виде технология анализа деятельности организации на основе оценки ее экономического потенциала должна создать информационную основу для формулировки приоритетных направлений и определения резервов развития структурных элементов экономического потенциала, что является завершающим этапом предлагаемой технологии.

Признавая, что приоритетность направлений развития экономического потенциала определяется его состоянием, наличием и движением, строго индивидуальными для каждой организации (что является предметом анализа деятельности), мы считаем возможным сформулировать ряд общих направлений развития экономического потенциала, приемлемых для любой организации, имеющей целью совершенствование рыночного саморегулирования своего развития.

При формулировке этих направлений мы исходим из того, что в соответствии с принципом синергии эффективная реализация экономического потенциала зависит от состояния как каждого из его элементов, так и их взаимодействия между собой.

Именно сбалансированность темпов развития структурных элементов экономического потенциала, на наш взгляд, должна являться основным условием полной его реализации, так как отставание развития какого-либо из видов потенциала будет выступать сдерживающим фактором для развития других его видов.

Так, в частности, рыночный потенциал, выступающий мерой использования воспроизводственного потенциала, определяется максимально возможной долей рынка организации. Эта доля зависит от уровня обеспеченности и эффективности использования ресурсов, без роста которых невозможно обеспечить рост рыночного потенциала.

Рыночный потенциал организации определяет ее стратегическую конкурентоспособность, в значительной степени формируемую ориентирами развития воспроизводственного потенциала. При этом закладываемые в прогнозы развития организации темпы и пропорции воспроизводства оказывают непосредственное воздействие на

техничко-технологические возможности удовлетворения организацией конечного спроса потребителей на производимую продукцию. Однако такие возможности, возникающие благодаря интенсификации воспроизводственных процессов, являются, по нашему мнению, необходимым, но не достаточным условием укрепления и расширения рыночного потенциала организации.

Анализ деятельности организации должен обеспечить трансформацию технологических возможностей в конкурентные преимущества организации, что может быть достигнуто посредством реализации комплекса маркетинговых мероприятий, в частности, связанных с более глубоким изучением динамики спроса и предложения на аналогичные реализуемые товары – субституты (заменители), движением цен. Это позволит проводить экономическое обоснование сегментирования рынка и позиционирования не только товаров, но и самой организации на этом рынке.

При этом особое внимание, на наш взгляд, следует уделять такому направлению анализа как изменение объема реализации продукции, в частности, за счет изменения объема производства (обусловливаемого ресурсными факторами) и изменения выпуска готовой продукции (обусловливаемого изменением остатков нереализованной и незавершенной продукции, или, применительно к торговой организации – изменением остатков товарных запасов).

Очевидно, что резервы роста рыночного потенциала будут в большей мере связаны не с изменением выпуска на рынок готовой продукции (что, безусловно, приведет к увеличению рыночной доли организации, но кратковременному), а с изменениями объема производства продукции (что потребует большего объема используемых ресурсов и будет сопровождаться снижением себестоимости производства за счет проявления эффекта масштаба).

Кроме того, резервы роста рыночного потенциала, по нашему мнению, непосредственно обуславливаются изменением количества действующих на рынке конкурирующих субъектов и темпами их развития, которые должны выступать самостоятельным направлением анализа.

В свою очередь, воспроизводственный потенциал традиционно характеризуется величиной имеющихся у организации информационных, трудовых, материальных и финансовых ресурсов. Также традиционно резервы роста воспроизводственного потенциала связывают с повышением эффективности использования ресурсов, например, по таким направлениям, как:

- сокращение производственных отходов, брака, сверхнормативных затрат сырья и материалов;
- сокращение удельных затрат сырья и материалов на единицу продукции;
- увеличение времени работы оборудования и повышение его производительности;
- сокращение потерь рабочего времени и повышение производительности труда;
- количественное и качественное улучшение ресурсной составляющей воспроизводственного потенциала и т.д.

Однако, если исходить из направленности на инновационное развитие организации, нам представляется, что резервы роста воспроизводственного потенциала следует искать в направлении возможности внедрения новых технологий в производство и управление.

Конкретные резервы роста воспроизводственного потенциала в данном случае будут определяться диверсификацией производства:

- снижением сроков освоения новых видов продукции;
- увеличением объемов их производства;
- постепенной заменой состава товарного портфеля организации инновационной продукцией;
- проникновением на новые рынки сбыта;
- повышением качества продукции;
- ростом доли сервисных услуг и т.д.

Особое внимание при поиске резервов роста воспроизводственного потенциала, на наш взгляд, следует уделять таким его составляющим, как информационный и интеллектуальный потенциалы.

В частности, резервы их роста будут обуславливаться степенью использования организацией новых информационных систем (управления технологическими процессами, управления организационно-технологическими процессами, организационного управления, интегрированных информационных систем, корпоративных информационных систем, информационных систем научных исследований, обучающих информационных систем и т.д.) и технологий управления (видеотехнологий, мультимедиа технологий, нейрокомпьютерных технологий, объектно-ориентированных технологий, технологий управления знаниями, интернет-технологий и др.).

Использование этих систем и технологий с позиций анализа деятельности организации на основе оценки ее экономического потенциала позволит:

- повышать степень обоснованности принимаемых решений за счет оперативного сбора, передачи и обработки информации о состоянии и динамике развития экономического потенциала;
- обеспечивать своевременность принятия решений по изменению структурных элементов экономического потенциала в соответствии с изменениями положения организации в рыночной среде и ее экономического состояния;
- своевременно согласовывать решения, принимаемые на различных уровнях управления организацией и в различных ее структурных подразделениях посредством использования единого информационного фонда;
- за счет повышения информированности и уровня квалификации персонала повышать совокупный интеллектуальный потенциал организации.

Тем самым, использование резервов роста экономического потенциала, выявленных в процессе анализа ее деятельности в условиях динамичности рыночной среды является существенным фактором эффективности саморегулирования развития организации.

Обобщая вышеизложенное, подчеркнем, что рассмотренная технология анализа деятельности организации на основе оценки ее экономического потенциала призвана создать информационную основу для выбора стратегических направлений развития организации, что требует экономического обоснования возможности их практической реализации.

Сыроижко Валентина Васильевна

Сыроижко Анна Александровна

Литература

1. Большая экономическая энциклопедия [Текст]. – М.: Эксмо, 2007. – 816 с.
2. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности [Текст] / А.И. Алексеева, Ю.В. Васильев, А.В. Малеева, Л.И. Ушвицкий. – М.: КНОРУС, 2007. – 627 с.
3. Краткий экономический словарь [Текст] / под ред. А.Н. Азрилияна. – 3-е изд. – М.: Ин-т новой экономики, 2005. – 1088 с.
4. Лопатников Л.И. Экономико-математический словарь [Текст]: словарь современной экономической науки / Л.И. Лопатников. – 5-е изд., перераб. и доп. – М.: Дело, 2003. – 520 с.
5. Пласкова Н.С. Экономический анализ [Текст] / Н.С. Пласкова. – М.: ЭКСМО, 2007. – 704 с.
6. Попова Л.В. и др. Современный управленческий анализ. Теория и практика контроллинга [Текст] / Л.В. Попова, Т.А. Головина, И.А. Маслова. – М.: Дело и сервис, 2006. – 272 с.
7. Румянцева Е.Е. Новая экономическая энциклопедия [Текст] / Е.Е. Румянцева. – М.: ИНФРА-М, 2005. – 724 с.
8. Фатхутдинов Р.А. Стратегическая конкурентоспособность [Текст] / Р. Фатхутдинов. – М.: Экономика, 2005. – 504 с.

Ключевые слова

Технология анализа деятельности; экономический потенциал; воспроизводственный потенциал; рыночный потенциал; ресурсы: информационные, финансовые; задачи анализа; структурные элементы анализа; метод **SWOT**-анализа; варианты оценок потенциала организации; резервы роста потенциала.

РЕЦЕНЗИЯ

Актуальность темы. Проводимая в последние годы реформа государственного управления страной затронула все сферы жизнедеятельности общества, в том числе экономику, выступающую обеспечивающим условием для развития социальной сферы и социальных отношений.

Одной из главных целей изменяемой роли государства в регулировании экономики является создание стимулирующих механизмов для развития деловой активности ее субъектов и предпринимательской инициативы населения. В качестве одного из таких механизмов выступает анализ деятельности организации.

Актуальность исследования технологии анализа деятельности организации, и инструментов, используемых в процессе ее реализации, очевидна и не нуждается в доказательствах.

Научная новизна и практическая значимость. В наиболее общем виде научная новизна представленной работы определяется тем, что в ней поставлена и решена задача разработки технологии анализа деятельности организации на основе оценки ее экономического потенциала, имеющая важное значение для обеспечения устойчивого стратегического развития организации как субъекта рыночной экономики.

Практическую значимость работы подтверждает прикладной характер используемых методов и приемов для реализации технологии анализа деятельности организации. Результаты работы можно рекомендовать к использованию в деятельности различных субъектов экономики и в учебном процессе по курсу «Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности».

Заключение: рецензируемая статья отвечает требованиям, предъявляемым к научным публикациям и рекомендуется к изданию.

Чиркова М.Б., д.э.н., профессор, зав. кафедрой бухгалтерского учета, анализа и аудита ГОУ ВПО «Российский торгово-экономический университет», Воронежский филиал

3.15. DEVELOPMENT OF METHODS OF COMPANY'S ACTIVITY ANALYSIS BASED ON ASSESSMENT OF ITS ECONOMIC POTENTIAL

V.V. Syroizhko, PhD in Economics, Professor of Accounting and Business Analysis Chair of the State Educational Institution of Higher Professional Education All-Russian Correspondence Finance and Economics Institute, Voronezh Branch;

A.A. Syroizhko, Economist of the Audit and Financial, Credit and Budget Policy Inspection Department of the State Institution Voronezh Region Finance and Budget Management Bureau

Presently, it has been universally recognized both in theory and on practice that strategic development of organization is determined by its actually established economic status and availability of unimproved opportunities for its strengthening with a glance to predictable changes of market environment. This fully meets the objective of improvement of company's market self-regulation which requires elaboration of new managerial mechanisms able to provide company's strategic development, as well of new economic instruments ensuring improvement of self-regulation of company's development.

Thus, it is obvious that the applied methods of market self-regulation of company have to undergo certain changes connected with reorientation of their application vector, i.e. from self-regulation of company's activity to self-regulation of company's development on the basis of expansion of application of up-to-date economic instruments and, in particular, new methods of company's activity analysis.

In this article we shall set forth authors' method of company's activity analysis based on assessment of its economic potential.

Literature

1. Big Economic Encyclopaedia. – M.: Eksmo, 2007. – p. 816
2. Complex economic analysis of business activity / A.I. Alekseeva, Y.V. Vasilyev, A.V. Maleeva, L.I. Ushvitsky.- M.KNORUS,2007. – p. 627
3. Brief economic dictionary/ under ed. of A.N.Azriilyan/-3-d rev.- M.: New Economics Institute, 2005. – p. 1088
4. L.I. Lopatnikov. Economic and mathematic dictionary: Dictionary of modern economic science. 5-th rev., revised and supplemented. – M.: - Delo, 2003, – p. 520
5. N.S. Plaskova. Economic Analysis. – M.: Eksmo, 2007. – p. 704
6. L.V. Popova, T.A. Golovina, I.A. Maslova. Modern managerial analysis. Theory and practice of controlling. – M.: Publishing house Delo i Servis, 2006, – p. 272
7. E.E. Rummyantseva. New Economic Encyclopaedia.-M.: INFRA-M, 2005,-U1. p. 724
8. R.A. Fatkhutdinov. Strategic competitiveness. – M.: Publishing house Ekonomika, 2005, – p. 504

Keywords

Methods of activity analysis; economic potential; reproduction potential; market potential; resources: informational, financial; objectives of analysis; structural units of analysis; SWOT analysis method; variants (options) of company's potential assessment; reserves of potential growth.