Беломестнов Виктор Георгиевич
д-р экон. наук, зав. кафедрой экономики, организации и управления, Восточно-Сибирский государственный технологический университет, г. Улан-Удэ
b_v_g02@list.ru

Егоров Михаил Матвеевич
профессор, кафедра экономики социально-культурной сферы, Восточно-Сибирская государственная академия культуры, г. Улан-Удэ
egorovm1@yandex.ru

управление потенциалом промышленного предприятия

Аннотация

В статье рассматриваются методологические аспекты управления потенциалом промышленного предприятия. Выделены последовательные этапы этого управления: оценка, инвентаризация, использование и наращивание. Особый акцент сделан на шагах по выявлению потенциала предприятия.

Ключевые слова: потенциал, промышленность, предприятие, развитие, экономический потенциал

Управление экономическим развитием основано на изучении сущности объекта управления и управляющих процессов, то есть цели, источников, движущих и управляемых факторов.

В качестве основы развития предприятия можно принять его потенциал. Потенциал (от лат. potentia – сила) – это источники, возможности, средства, запасы, которые могут быть использованы для применения какой-либо задачи, достижения определенной цели; возможности конкретного лица, общества, государства в определенной области. В экономической теории потенциал определяют как совокупность имеющихся средств, возможностей в какой-либо сфере, но в то же время, термин «потенциальный» указывает на существующую возможность, а не на е реализацию.

В экономической литературе наблюдаются расхождения по поводу того, что считать потенциалом социально-экономической системы. Различают физический и экономический подход к потенциалу. В экономическом подходе потенциал пытаются оценить в стоимостном виде, в физическом подходе под потенциалом понимаются физические категории – энергия, материя, энтропия. (2).

Что включается в состав производственного потенциала?

На уровне предприятия экономический потенциал определяется величи-

ной его производственных и финансовых ресурсов. На отраслевом уровне соответствующие виды потенциалов определяются как их сумма по предприятиям отрасли.

Вопрос о количественной определенности производственного потенциала во многом является дискуссионным, в тоже время в его состав, как правило, включаются четыре основных вида производственных ресурсов: основные производственные фонды, кадры, технология и информация.

Проблемным является вопрос о включении в состав производственного потенциала других элементов (видов ресурсов), таких, как оборотные фонды, энергия, природные ресурсы, ресурсы управления и организации производства. Оборотные фонды относятся к числу производственных ресурсов, но находятся в постоянном движении, что затрудняет их учет. Они могут включаться в состав производственного потенциала на предприятиях, которые характеризуются длительным производственным циклом. Энергия также является одним из важнейших видов ресурсов, но она учитывается по величине ее потребления, то есть как затратная характеристика. Кроме того, на предприятии может быть установлена устаревшая энергоемкая техника, что затрудняет учет энергии в составе производственного потенциала. Природные ресурсы могут включаться в состав производственного потенциала в том случае, если деятельность предприятия непосредственно связана с добычей или переработкой исходного природного сырья (лесозаготовка и переработка древесины, сельскохозяйственное производство) (3).

Можно выделить пять основных методов определения величины производственного потенциала: эквивалентный метод, функциональный метод, корреляционный метод, стоимостной метод, смешанный или комбинированный метод (4).

Два уровня потенциала предприятия

В целом следует отметить, что в существующих определениях потенциала частично присутствует понимание того, что, данная экономическая категория основана на следующих понятиях:

– ресурсы;

– информация о способе их применения (спрос и предложение);

– экономический субъект, использующий данные ресурсы и информацию в своих целях.

Существенной особенностью рассмотренных подходов является то, что в них рассматривается только экономический потенциал предприятия, отражающий преимущественно экономическое использование ресурсов. Однако как отмечалось выше, в настоящее время, субъекты предприятия объединены как экономическими, так и неэкономическими интересами. Очевидно, что экономический потенциал в этом случае является только частью потенциала предприятия, задействованного в экономических процессах.

В связи с этим, для анализа экономических процессов, авторы предлагают

на уровне предприятия экономический потенциал определяется величиной его производственных и финансовых ресурсов

использовать два уровня потенциала предприятия:
– потенциал предприятия в целом;
– составляющее его экономический и социальный потенциал предприятия.
Можно дать следующее определение потенциала предприятия как экономической категории – потенциал представляет собой совокупность отношений между субъектами предприятия по поводу возможности выявления, оценки, инвентаризации, использования и развития ресурсов и информации (5).
Структура потенциала является ключевым фактором, характеризующим тип предприятия. Преобладание ресурсных или инновационных возможностей накладывает отпечаток на стратегии текущей деятельности предприятия, а также на перспективы ее развития.
Экономический потенциал – это совокупность возможностей по организации экономической деятельности в рамках существующих либо возможных условий и ограничений законодательного, финансового, организационно-технического и ресурсно-инновационного характера, проявляющихся и отображаемых через предельные показатели экономической деятельности предприятия.

…потенциал представляет собой совокупность отношений между субъектами предприятия по поводу возможности выявления, оценки, инвентаризации, использования и развития ресурсов и информации

Методология управления потенциалом предприятия

Понимание сущности потенциала предприятия, по мнению авторов, может быть построено преимущественно на двух моделях:
1) ресурсно-запасной модели, трактующий потенциал как наличие запасов ресурсов и технологий, которые могут быть вовлечены в бизнес сегодняшний и будущий, а также процессов, ограничивающих и стимулирующих данное вовлечение;
2) предпринимательско-производственной модели, трактующей потенциал как степень деловой активности предприятия по привлечению ресурсов и инноваций.
В основу предлагаемой методологии управления потенциалом предприятия заложены следующие принципы:
– потенциал является динамической характеристикой и проявляется только в процессе его использования;
– использование потенциала предприятия должно сопровождаться его ростом;
– процесс использования и наращивания потенциала является непрерывным и дополняет друг друга.
Методология управления потенциалом предприятия будет заключаться в его выявлении, оценке, присвоении, использовании и наращивании путем ускорения процессов, снимающих ограничения и увеличивающих возможности использования потенциала.
Сущностью первого этапа управления потенциалом является его выявление, которое заключается в поиске, определенности и стабилизации потенциа-

ла для его дальнейшей оценки. В основе данного этапа лежит информация.
Поиск и выявление потенциала является важным этапом разработки программ инвестиционного развития предприятий.
Методику выявления потенциала предлагается построить на выявлении четырех уровней интересов субъектов к предприятию.

Методика выявления потенциала

Первый шаг
Приоритет отдается изучению финансовых аспектов деятельности предприятия. Основным критерием оценки потенциала, по мнению авторов, будет стратегическая прибыль субъекта. Под стратегической прибылью понимается чистый доход в рамках сроков персонификации ответственности за бизнес субъекта экономики.
На уровне предприятий оценка их потенциальной прибыльности в проектах развития будет адекватна оценке экономического потенциала. Прибыль определяется территориальными издержками. Территория во много формирует издержки производства и обращения, средний территориальный уровень рентабельности. Так, по аналогии с природной и сельскохозяйственной рентой можно выделить производственную ренту, которая во многом сформировалась исходя из политики развития территорий. На производственную ренту влияет политика размещения производительных сил и политика использования и развития потенциала. Негативные последствия развития и дифференциация политики управления особенно четко проявляются по данной ренте. Таким образом, мы считаем что, инвестиционную привлекательность определяет территориальная производственная рента.

структура потенциала является ключевым фактором, характеризующим тип предприятия

Второй шаг
Предполагает анализ материально-ресурсных потоков и процессов. На данном этапе критерием будет объемно-стоимостные показатели имеющихся ресурсов и процессов их использования. На уровне предприятий это будет анализ активов и их оборачиваемости, на мезоуровне – это движение производственных фондов и выпуск продукции. При этом финансовые интересы субъектов, определенные на базовом уровне, должны соблюдаться и выступают как ограничения.
Третий шаг
Осуществляется анализ геополитических интересов субъектов. На уровне предприятия это выражается в изучении конкуренции и доле рынка, на мезоуровне – это показатели концентрации бизнеса.
Четвертый шаг
Определяются социальные приоритеты субъектов. На уровне предприятия это организационная культура, имидж, а также наличие брэнда (нематериальных активов), на мезоуровне это степень инновационности отрасли.
Таким образом, процесс выявления потенциала заключается в поэтапном анализе информации по поводу определенных интересов субъектов экономического процесса. Важным фактором является правильное определение информационного окружения каждого этапа.
На следующем этапе управления потенциалом определятся его оценка,

основанная на структуризации, прогнозировании и моделировании качественного и количественного состояния потенциала. Потенциал имеет внутреннюю (фундаментальную) оценку, а также ситуационную оценку, осуществляемую для каких либо целей.

На последующих этапах предлагаемой методологии управления потенциалом осуществляется его эффективное использование и развитие.

Заключение

Рассматривая основные задачи управления использованием потенциала можно разделить их на две большие группы:

– повышения эффективности использования имеющегося потенциала предприятий;

– рост потенциала.

Сущность рассмотренной методологии управления потенциалом является получение возможности обеспечения роста потенциала. Очевидно, что обеспечение неограниченного во времени роста потенциала требует разработки соответствующей концепции устранения ограничений и, прежде всего, ресурсных.

Литература

1. Гукасян Г.М. Экономическая теория. – М.: Изд-во ИНФРА-М, 1999. – 199 с.
2. Беломестнов В.Г. Проблемы управления экономическим потенциалом социально-экономических систем // Проблемы современной экономики. – 2005. – №1 (13).
3. Баканов М.И., Шеремет А.Д. Теория экономического анализа. – М.: Финансы и статистика, 2000. – 372 с.
4. Богатко А.Н. Основы экономического анализа хозяйствующего субъекта. – М.: Финансы и статистика, 1999. – 453 с.
5. Беломестнов В.Г. Методология управления потенциалом региональных социально-экономических систем. – СПб: НПК РОСТ (Библиотека журнала «Проблемы современной экономики»), 2005. – 227 с.

рп

Victor G. Belomestnov
Dr. of Econ. Sci., Head of Chair of Economics, Organization and Management, East Siberian State Technological University, Ulan-Ude
Mikhail M. Egorov
Professor, Chair of Economics of Socio-Cultural Sphere, East Siberian State Academy of Culture and Arts, Ulan-Ude

Management of Industrial Enterprise's Potential

Abstract

The article considers methodological aspects of managing the potential of industrial enterprise. It identifies the successive stages of such management: evaluation, inventory accounting, implementation and increase. A particular emphasis is made on the steps to determine the enterprise's potential.

Keywords: potential, industry, enterprise, development, economic potential