

А.С. Каркан
магистрант каф. экономики и управления
Р.В. Белозерцев
к.э.н., доц. каф. экономики и управления
ГОУ ВПО ЛНР «Донбасский государственный
технический университет», г. Алчевск

УПРАВЛЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИМ ПОТЕНЦИАЛОМ ПРЕДПРИЯТИЯ ПРИ ПОМОЩИ ПОСТРОЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО МЕХАНИЗМА

В современных условиях деятельность предприятия характеризуется постоянным нарастанием нестабильности среды функционирования. В связи с этим, для того чтобы обеспечить устойчивость деятельности предприятия необходимо непрерывно заботиться о повышении уровня потенциала предприятия.

Современное предприятие — это сложная система, обладающая присущими ей свойствами. Постоянное развитие данных систем является обязательным условием их существования. В современных условиях это возможно за счёт принятия управленческих решений, которые основываются как на устранении причин несоответствий со средой функционирования, так и на воздействии на эту среду с целью снижения возникновения риска возможного появления этих несоответствий в будущем.

Прежде чем управлять экономическим потенциалом предприятия, необходимо провести оценку реальных возможностей предприятия и, прежде всего, его экономического потенциала как основной управленческой категории. В настоящий период времени, большое количество работ, исследователи, посвятили анализу сущности экономического потенциала предприятия и выделили следующие основные элементы, которые определяют его суть [1–2, 4]:

- экономический потенциал — это конгломерат производственного, трудового и финансового потенциала, а также ряда других его видов;
- составляющие экономического потенциала выделяют в качестве определяющих (финансовый или рыночный), которые предлагают про-

водить их оценку через определённые стоимостные категории и на этой основе принимать меры по управлению ими;

– это способность работников эффективно использовать ресурсы.

Проанализировав трактовки авторов экономического потенциала, были выявлены такие существенные недостатки:

– экономический потенциал рассматривается как категория, имеющая статический характер, что обуславливает его оценку и управление им только на основе статистической обработки количественных одномоментных показателей, без учета взаимодействия составляющих потенциала между собой;

– также не учитывается влияние разнонаправленных воздействий среды функционирования предприятия, а также взаимодействия составляющих потенциала;

– доля рынка или стоимость имущества, занимаемая предприятием, в качестве оценочного показателя для управления потенциалом носит косвенный характер, поскольку стоимость предприятия не может оценить мотивированность работника или эффективность управленческой работы в целом, а доля рынка будет определяться монопольным положением предприятия на этом рынке.

Множество авторов рассматривают экономический потенциал с точки зрения динамического подхода, как совокупность определяющих компетенций, взаимодействующих между собой. Методологическая суть данного подхода даёт возможность определить экономический потенциал как категорию, функционирование которой обеспечивает формирование условий для роста и развития конкурентоспособности предприятия. Это связано с тем, что полномочия предприятия находясь во взаимодействии, обеспечивают развитие экономического потенциала как конкурентные преимущества и тем самым определяют успех деятельности предприятия.

Исходя из недостатков трактовок, предлагается механизм, который поможет формировать и управлять потенциалом. Он основан на сопоставлении различных полномочий или функций, которые в результате взаимодействия формируют новые компетенции. Реализация данного механизма позволит получить необходимые факторы успеха. Первым шагом нужно определять стратегические цели деятельности

предприятия, среди которых может быть максимизация продаж или прибыли, рост рыночной стоимости акций.

Следующим этапом в соответствии со стратегическими целями определяются организационные цели деятельности — совершенствование организационной структуры, снижение затрат, мотивация персонала, взаимосогласование интересов собственников и управленцев и т. п. Дальнейшим шагом будет сопоставление целей задач, возможностей и т. д. А затем проводится оценка влияния этих изменений на потенциал.

Таким образом, предложенный механизм позволяет устранить выявленные недостатки, во время формирования стратегических целей учитывает влияние внешних факторов, при формировании тактических целей определяет взаимоотношение различных составляющих экономического потенциала, что позволяет получить синергетический эффект.

Перечень ссылок:

1. Валеева Ю.С. Диагностика производственно-финансового потенциала промышленного предприятия / Ю.С. Валеева, Н.С. Исаева // Экономический анализ : теория и практика. — 2007. — № 1 (82). — С. 12–17.
2. Грошев И.В. Проблемы оценки экономического потенциала предприятия : трудовой потенциал / И.В. Грошев, Е.М. Уланова // Вопросы оценки. — 2005. — № 1. — С. 25–29.
3. Сио К.К. Управленческая экономика : пер. с англ. / К.К. Сио. — М. : ИНФРА-М, 2000. — 278 с.
4. Йеннер Т. Создание и реализация потенциала успеха как ключевая задача стратегического менеджмента / Т. Йеннер // Проблемы теории и практики управления. — 1999. — № 2. — С. 35–41.