

УДК 330.1

**ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ И
НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ
ПРОИЗВОДСТВЕННО –
ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА
ОРГАНИЗАЦИИ**

Филиппова А. В., Дьякова О. В.

Донской государственный технический
университет, Ростов-на-Дону, Российская
Федерация

filippowa.annavalerievna@yandex.ru
oksana03.03.1975@mail.ru

Рассматриваются проблемы оценки и развития производственно-экономического потенциала компании и основные подходы к определению категории «производственно-экономический потенциал». Описываются технология проведения анализа экономического потенциала компании при применении системного подхода и факторы, препятствующие распространению практики управления потенциалом предприятий в России. Приводятся основные направления, способствующие развитию производственно-экономического потенциала российских организаций.

Ключевые слова: производственно-экономический потенциал, конкурентоспособность, трудовой потенциал, финансовый потенциал, маркетинговый потенциал, производственный потенциал, инновационный потенциал, стратегия развития.

Введение. На современном этапе развития рыночной экономики для каждого коммерческого предприятия необходимо постоянное, целенаправленное повышение уровня его производственной мощности, расширение масштабов и объемов производства, своевременное качественное обновление средств производства, четкое управление трудовыми и материальными ресурсами. Указанные факторы позволяют достичь необходимого уровня конкурентоспособности организации. Для правильной структурированной оценки и управления данными факторами необходимо создание сложной многоуровневой системы, включающей в себя все основные показатели их оценки. Именно с этой целью в экономике была введена категория «производственно-экономический потенциал предприятия», включающая в свое понятие всю совокупность ресурсов, источников, запасов в объемах, необходимых для дальнейшего развития и правильного функционирования предприятия.

UDC 330.1

**MAIN PROBLEMS AND DEVELOPMENT
TRENDS OF PRODUCTIVE-ECONOMIC
POTENTIAL OF THE ORGANIZATION**

Filippova A. V., Dyakova O. V.

Don State Technical University, Rostov-on-Don,
Russian Federation

filippowa.annavalerievna@yandex.ru
oksana03.03.1975@mail.ru

This article is devoted to the problem of assessment and development of the company's production and economic potential. The authors give the main approaches to the definition of the category "productive - economic potential". The technology of carrying out analysis of the company's economic potential with the system approach is also described. The factors preventing the spread of enterprise management practice in Russia are described in detail. In the end, the main directions that contribute to the development of the productive and economic potential of Russian organizations are given.

Keywords: productive-economic potential, competitiveness, labor potential, financial potential, marketing potential, production potential, innovative potential, development strategy.

Постановка задачи. Основной целью работы является выявление основных проблем развития производственно-экономического потенциала предприятий и обоснование путей их решения. Для достижения цели поставлен ряд задач: раскрыть сущность основных подходов к оценке экономического потенциала компании; описать механизм процесса анализа производственно-экономического потенциала компании; определить проблемы, характерные для управления потенциалом компании в России и выявить пути их решения.

Сущность основных подходов к оценке производственно-экономического потенциала. На сегодняшний день существует ряд разногласий по поводу выбора подходов к определению производственно-экономического потенциала, а также методики его оценки. Оценка основных подходов к определению категории производственно-экономического потенциала приведена в таблице 1 [1].

Таблица 1

Основные подходы к оценке экономического потенциала компании

Наименование подхода	Авторы	Определение понятия	Наличие структурности/элементы структуры	Недостатки
Ресурсный подход	Риффа Н.Ф., Ковалев В.В., Плышевский Б., Лычкин Ю.	Совокупность имеющихся на предприятии ресурсов	Включает: -инвестиционный потенциал; -кадровый потенциал; -производственный потенциал; -ресурсный потенциал	Ограниченность определения; невозможность оценить конечный результат
Бухгалтерский подход	Богатая И.Н.	Совокупность активов предприятия и их источников, способствующих достижению определенных финансовых результатов	Включает: -ресурсный потенциал; -финансовый потенциал	Ограниченность исследования исключительно внутренней средой предприятия; не учитываются другие ресурсы, способные влиять на финансовый результат
Целевой подход	Сосненко Л.С., Марушков Р.В	Результат производственных и экономических отношений между субъектами	Включает: -ресурсный потенциал; -финансовый потенциал	Сложность получения некоторой информации; неясность в выборе путей развития
Системный подход	Криворучко О.Н., Гунина И.А.	Сложное, многоуровневое понятие, включающее в себя все силы предприятия, его возможности, ресурсы, источники, средства, которые обеспечивают достижение наибольших экономических результатов	Включает: -финансовый потенциал; -ресурсный потенциал; -производственный потенциал; -маркетинговый потенциал; -инновационный потенциал;	Громоздкость, многоуровневость исследований, невозможность выбора пути развития быстро и сразу; не всегда удается видеть общий уровень развития потенциала

Таким образом, при выборе подхода к управлению потенциалом компании, необходимо учесть стратегию управления предприятием, включающую в себя ряд элементов, таких как [1]:

- размер предприятия;
- масштабы производства;
- вид деятельности;
- регион расположения организации;
- тип и объемы выпускаемой продукции;
- тип стратегии фирмы.

Практическое применение системного подхода к оценке экономического потенциала организации. Для промышленных предприятий, а также для предприятий строительной отрасли наиболее часто применяется системный подход к оценке потенциала компании. Преимущества данного метода для предприятий строительной отрасли в следующем [2]:

- учитываются факторы потенциала на всех этапах функционирования организации, включая непосредственно этапы инвестиционно-строительного процесса;
- предоставляется большой выбор методик управления потенциалом, в зависимости как от внутренней ситуации в компании, так и от внешней среды;
- дается возможность выявить конкретную функциональную составляющую, оказывающую влияние на общий уровень потенциала компании и принять соответствующие меры по устранению проблем;
- способствует поддержанию и повышению уровня конкурентоспособности за счет комплексной оценки и планирования рационального использования ресурсов.

Таким образом, системный подход к оценке производственно-экономического потенциала является оптимальным для строительных предприятий. Подробное функционирование системного подхода при проведении анализа представлено на рисунке 1.



Рис. 1. Схема анализа производственно-экономического потенциала компании

В соответствии с данной схемой можно выделить основные этапы анализа потенциала предприятия (рис.1) [3]:

1. Выделение объектов анализа и их группировка.
2. Сбор данных относительно каждой из групп.
3. Выбор методологии и подсчет основных показателей, характерных для каждой группы.
4. Подведение результатов и их суммирование.
5. Оценка уровня экономического потенциала и выбор дальнейшего пути его развития.

Таким образом, можно представить уровень производственно-экономического потенциала компании в виде следующей формулы [4]:

$$\text{ПЭП} = \text{ПП} + \text{МП} + \text{ТП} + \text{ИП} + \text{ФП} \quad (1),$$

где ПП — производственный потенциал;

МП — маркетинговый потенциал;

ТП — трудовой потенциал;

ИП — инновационный потенциал;

ФП — финансовый потенциал компании.

Проблемы развития производственно-экономического потенциала компании и пути их решения. Несмотря на четкость и ясность этапов исследования экономического потенциала компании существует ряд проблем, связанных с управлением им [5]:

1. Сложность выбора подхода к оценке той или иной группы факторов, входящих в состав экономического потенциала.
2. Отсутствие нормативных значений, с помощью которых можно было бы оценить уровень потенциала компании.
3. Отсутствие в Российской статистике данных об уровнях потенциала предприятий – аналогов.
4. Отсутствие какой-либо базы для определения дальнейшего пути развития потенциала компании.

Данные проблемы нашли решение в развитых странах Запада, однако, менеджеры российских предприятий до сих пор в большинстве своем недооценивают стратегическую важность управления производственно-экономическим потенциалом компании, как для самого хозяйствующего субъекта, так и для всей страны в целом [6].

В соответствие с этим необходимо выработать основные направления, способствующие повышению уровня управления и развития производственно-экономического потенциала российских предприятий:

1. Изучение западного опыта управления потенциалом предприятий с целью определения основных подходов и методик, которые являлись бы базовыми для каждой из отраслей экономики.
2. Создание органами статистики специальной базы, содержащей ключевые значения основных показателей потенциала предприятий с учетом условий и особенностей каждой отрасли народного хозяйства.
3. Определение целевого значения управления потенциалом компании, показывающего менеджерам стратегические возможности, которые в дальнейшем откроются благодаря данной практике.
4. Разработка на основе зарубежного опыта единого подхода к содержанию категории экономического потенциала и его основных показателей.

Данные действия позволят решить проблемы, связанные с развитием практики управления производственно-экономическим потенциалом в России. Они требуют длительного времени и решаются на уровне всего государства.

В сегодняшних условиях невозможно выделить направления развития производственно-экономического потенциала, которые считались бы оптимальными для каждого предприятия. Подход к развитию потенциала в каждой организации должен быть строго индивидуальным и носить стратегический характер. В форме рекомендации можно выделить технологию выбора способа управления производственно-экономическим потенциалом предприятия, включающую в себя следующие этапы [7]:

1. Оценка уровня отдельных элементов экономического потенциала организации.
2. Оценка уровня производственно-экономического потенциала организации в целом.
3. Оценка конкурентоспособности.
4. Выбор тактики и стратегии развития экономического потенциала как фактора повышения конкурентоспособности.

Заключение. Таким образом, по итогам проделанной работы можно сделать вывод, что категория «производственно-экономический потенциал» является многоуровневой сложной системой, включающей в себя ряд отдельных подсистем. Именно этот подход, необходимо использовать при оценке потенциала строительных предприятий. На российских предприятиях практика управления производственно-экономическим потенциалом развита слабо ввиду имеющих место в нашей стране проблем, которые могут быть решены только при подключении органов власти. На уровне предприятий в сегодняшних условиях развитие экономического потенциала должно осуществляться по индивидуальной, заранее проработанной стратегии, основанной на повышении конкурентоспособности.

Библиографический список.

1. Заболотская, Н. В. Оценка экономического потенциала предприятия / Н. В. Заболотская, Т. В. Козлова // Экономический анализ: теория и практика. — 2009. — №5. — С. 42-47.
2. Панибратов, Ю. П. Проблемы формирования экономического потенциала инвестиционно-строительного холдинга / Ю. П. Панибратов, В. Л. Цапу // Транспортное дело России — 2011. — №8. — С. 48-49.
3. Бирюкова, А. А. Исследование экономического потенциала малого предприятия [Электронный ресурс] / А. А. Бирюкова // Материалы VIII Международной студенческой электронной научной конференции «Студенческий научный форум» — Режим доступа: www.scienceforum.ru/2016/1781/16757 (дата обращения: 20.03.2018).
4. Замбржицкая, Е. С. Экономический потенциал промышленного предприятия как инструмент управления на современном этапе развития России / Е. С. Замбржицкая, Т. В. Калинина, М. В. Александрова // Молодой ученый. — 2016. — №7. — С. 848-852.
5. Журова, Л. И. Управление развитием предприятия на базе экономического потенциала / Л. И. Журова // Вестник Волжского университета им. В.Н. Татищева — 2014. — №1(30). — С.1-6.
6. Симионов, Р. Ю. Стоимостная оценка экономического потенциала строительного предприятия: подходы и методы / Р. Ю. Симионов // Экономический анализ: теория и практика. — 2007. — №2(83). — С. 14-19.
7. Селезнева, Е. Ю. К вопросу об укреплении экономического потенциала предприятия / Е. Ю. Селезнева, С. Ю. Ракутько // Международный научно-исследовательский журнал. — 2017. — № 01 (55) — Часть 1. — С. 62-65.