



З.Л. Дзакоев

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ПОТЕНЦИАЛ ПРЕДПРИЯТИЯ: СОДЕРЖАНИЕ И УПРАВЛЕНИЕ

З.Л. Дзакоев*

Аннотация. В статье рассмотрено содержание экономического потенциала предприятия и особенности управления им.

Ключевые слова: экономический потенциал, предприятие, система, методы, динамика, кластер, состояние, управление.

Возрастающая конкуренция и нестабильность экономики требуют от хозяйствующих субъектов способности обеспечения устойчивого развития, использования самых современных инструментов управления [1, 2].

В таких условиях существенно повышается роль экономического потенциала предприятий, лежащего в основе устойчивости стратегических позиций, способности противостояния конкурентам, обеспечения выпуска современной продукции, востребованной потребителями.

В экономике применительно к объектам исследования различают следующие разновидности потенциала: народнохозяйственный; региональный; территориальный; корпорации (группы предприятий); отдельного предприятия, подразделения, направления деятельности. Кроме того, выделяют потенциалы функционального значения: научно-технический, инновационный, кадровый, производственный, финансовый, экономический и т. д. [3].

Экономический потенциал предприятия – это комплексное понятие, интегрирующее в себе совокупность внутренних функциональных потенциалов (интеллектуального, технологического, производственного и т. д.), а также способности использования факторов внешней бизнес-среды и извлечения пользы для достижения целей функционирования, обеспечения устойчивости, конкурентоспособности и стратегических позиций на конкретном рынке [4, с. 28].

Экономический потенциал создается и реализуется в рамках предприятия, которое, как и всякая сложная система, состоит из комплекса более простых систем, комплексов и совокупностей, выполняющих определенные функции (рис. 1).

Имущественный комплекс предприятия представляет собой совокупность различных материально-вещественных объектов, в ка-

честве которых рассматриваются основные и оборотные средства, другие материальные ценности, используемые в производственной деятельности, которыми необходимо рационально управлять.

Из состава имущественного комплекса предприятия может быть выделен технический комплекс в виде совокупности технических средств общего и специального назначения (оборудование, приборы и т. д.).

Технологический комплекс – совокупность функционально взаимосвязанных средств технологического оснащения для выполнения в регламентированных условиях производства заданных технологических процессов или операций [5].

Организационно предприятие представляет собой первичное звено промышленности, производственную единицу народного хозяйства с определенной внутренней структурой, внешней средой, закономерностями функционирования и развития.

В социальном отношении предприятие выступает в качестве социальной подсистемы общества, именно на нем осуществляется взаимодействие общественных, коллективных и личных интересов, складываются отношения дружеской взаимопомощи.

Экономически предприятие является обособленным звеном промышленности, обладающим определенной оперативно-хозяйственной самостоятельностью и осуществляющим свою деятельность на основе полного хозяйственного расчета. Экономическая система предприятия включает экономические отношения предприятия с государством, поставщиками и потребителями, финансовыми организациями и т. д.

В информационном отношении предприятие – сложная динамичная система, характеризующаяся большим объемом, интенсивностью и

* Дзакоев З.Л. – к. э. н., доцент Северо-Осетинского государственного университета (dzl1@rambler.ru)

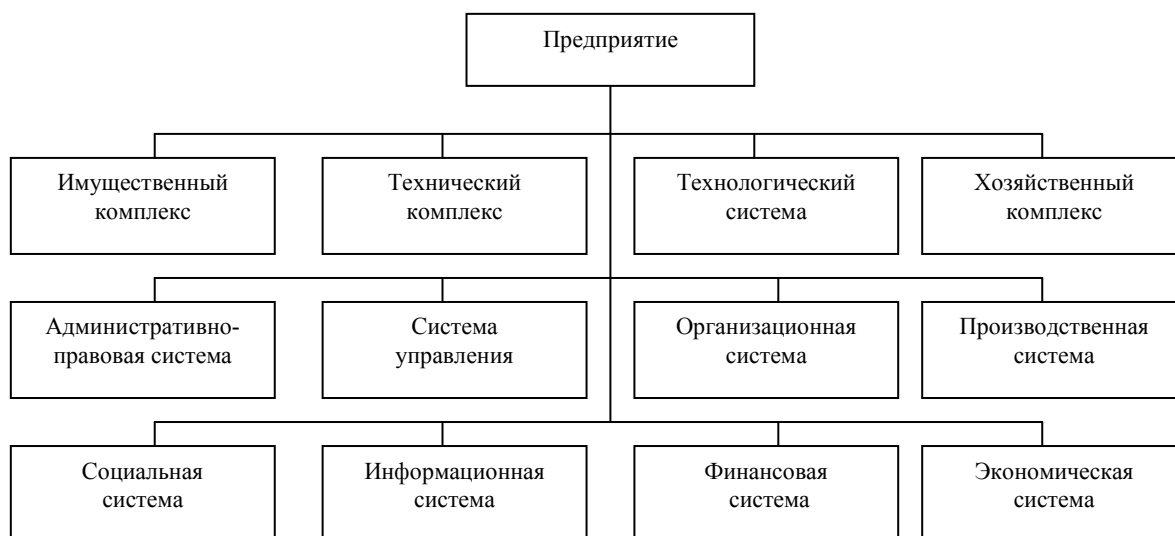


Рис. 1. Структура предприятия как сложной социально-экономической системы

разнонаправленностью информационных связей между подсистемами и элементами, постоянно обменивающаяся с внешней средой различного рода информацией.

Экономический потенциал предприятия как объект управления представляет собой совокупность различных элементов, обеспечивающих создание материальных и нематериальных ценностей.

Общая схема системы управления экономическим потенциалом представлена на рис. 2.

Экономический потенциал является объектом управления со стороны системы управления предприятия.

Орган управления при воздействии на объект управления должен иметь:

- информацию о состоянии и факторах внешней среды (W), воздействующих на предприятие;
- информацию о состоянии экономического потенциала в начальный момент времени (Zt_0). При этом предполагается наличие базовой модели экономического потенциала (Mt_1);
- цель управления, направленную на достижение заданного состояния экономического потенциала в последующий момент времени (Zt_1). Наличие цели управления означает, что имеется некоторая модель будущего экономического потенциала (Mt_1);
- алгоритм реализации цели управления (A) – правило выбора пути и способов (технологий, инструментов) достижения заданного состояния экономического потенциала в последующий момент времени (Zt_1);
- материальные и энергетические ресурсы (Q);
- интеллектуальные ресурсы – информацию, технологии, методы, знания (M);
- финансовые ресурсы (F);

- обратную связь, позволяющую регулировать входы и выходы XU .

Элементы X_1, X_2, \dots, X_n называются входами экономического потенциала (входными переменными); Y_1, Y_2, \dots, Y_m – выходами экономического потенциала (выходными переменными); H_1, H_2, \dots, H_q отражают состояние экономического потенциала, обусловленное влиянием внешних факторов или по причине изменений внутри предприятия. Знаки a_1, a_2, \dots, a_l обозначают показатели состояния экономического потенциала. Входы и выходы экономического потенциала XU показывают его связь как с подразделениями предприятия, так и с внешней средой.

Для того чтобы управление экономическим потенциалом было эффективным, необходимо выполнение ряда условий:

1. Состав и сложность системы управления и экономического потенциала должны соответствовать друг другу и быть совместимыми в процессе функционирования. В противном случае между ними неизбежно возникнут конфликты, которые окажут негативное влияние на результаты работы.
2. Совокупность методов управления экономическим потенциалом должна обладать относительной обособленностью, с учетом особенностей объекта и возможных вариантов действий в различной ситуации, чтобы исключить потери времени и негативные результаты.
3. Система управления и экономический потенциал должны осуществлять взаимодействие, основанное на принципах обратной связи, что необходимо для корректировки действий в процессе приспособления элементов экономического потенциала к изменению внутренней и внешней ситуации.
4. Необходимо обеспечить четкое взаимодей-

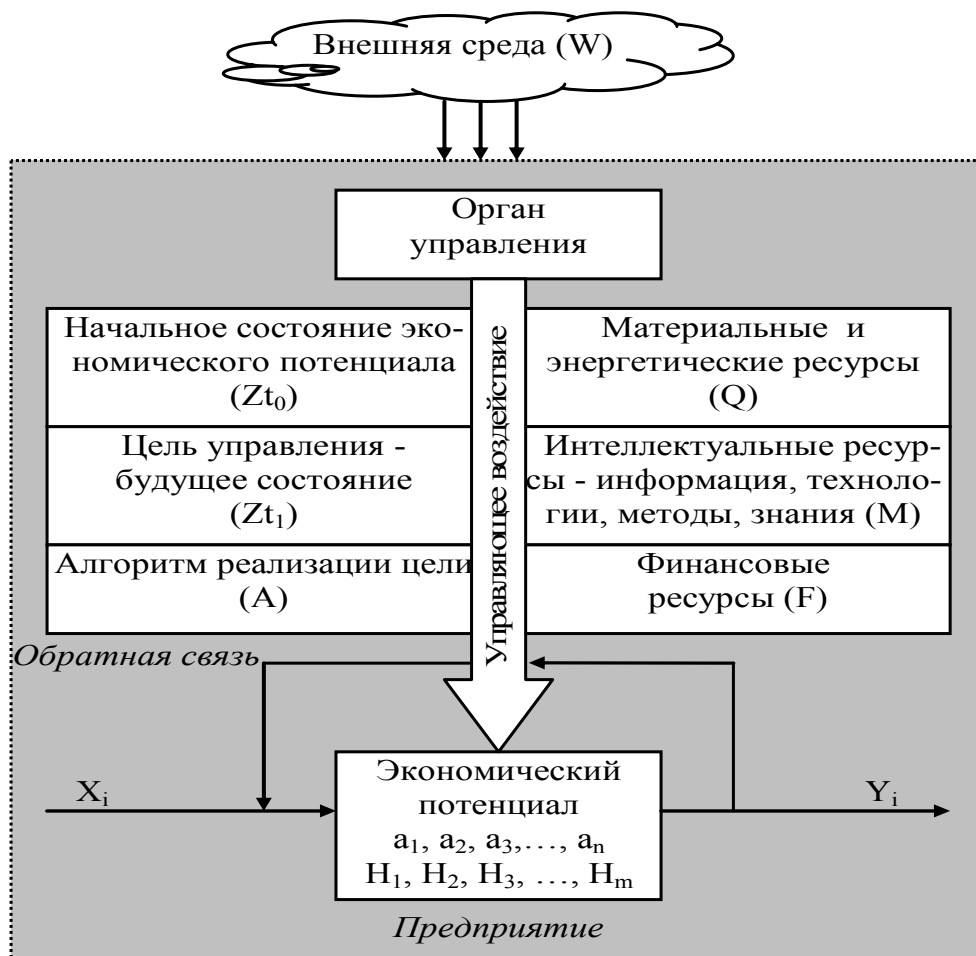


Рис. 2. Общая схема системы управления экономическим потенциалом

стве системы управления и элементов экономического потенциала. Задача системы управления заключается в выработке и передаче необходимых в данной ситуации своевременных и обоснованных управленческих решений и команд. Задача элементов экономического потенциала – в своевременном и точном их исполнении.

Траектория изменения (развития) экономического потенциала представляет собой последовательность его состояний под влиянием управляющих воздействий, факторов внешней среды или внутренних изменений в различные моменты времени $t_1, t_2, t_3, \dots, t_n$, показывающая направленность его показателей во времени.

Переходной процесс – реакция экономического потенциала на какое-либо воздействие (извне или изнутри предприятия).

Изменение экономического потенциала во времени образует совокупность изменений показателей, которые образуют пространство его состояний.

Подобное пространство состояний экономического потенциала можно представить в виде

n -мерного векторного пространства:

$$\bar{C} = \bar{C}_1, \bar{C}_2, \bar{C}_3, \dots, \bar{C}_n,$$

$$\zeta = \bar{1}, n.$$

Динамика состояний экономического потенциала может быть представлена в виде совокупности точек на графике, отражающем пространство состояний, заданное определенными координатами, в котором является осью пространства. Координатами точки C_1 в пространстве C являются ее проекции на оси C_1 и C_2 (рис. 3).

Как видно, экономический потенциал предприятия устойчиво развивался в периоде $t_1 - t_5$.

Экономический потенциал предприятия называется устойчивым, если под действием управляющего воздействия со стороны системы управления он переходит из одного равновесного состояния в другое. Если переходной процесс в периоде $t_5 - t_6$ был целенаправленно осуществлен под воздействием управляющего влияния системы управления, для достижения равновесного состояния на более низком уровне, то

устойчивость экономического потенциала не утрачивается. Однако если на предприятии переходной процесс в периоде $t_5 - t_6$ был осуществлен непредсказуемо или вопреки воздействию управляющего влияния системы управления, то устойчивость экономического потенциала утрачивается.

Управление экономическим потенциалом предприятия предполагает наличие цели, понимаемой как желаемое значение его выходов или состояния в некоторый будущий момент времени t_1 .

В условиях нестабильной экономики будущие цели могут иметь существенные отклонения от заданных величин, поэтому в процессе моделирования целесообразно определять зону допустимых значений цели развития экономического потенциала. Это обусловлено тем, что с применением средних величин сложно получить ответ на вопрос: насколько вырастет результат деятельности, если изменятся затраты (цены и т. д.)? В этом случае необходимо найти предельный эффект, например, по следующей формуле:

$$P = \frac{f(x_1, \dots, x_i + \Delta x_i, \dots, x_n) - f(x_1, \dots, x_i, \dots, x_n)}{\Delta x_i},$$

где x_i – объем затрачиваемого i -го ресурса.

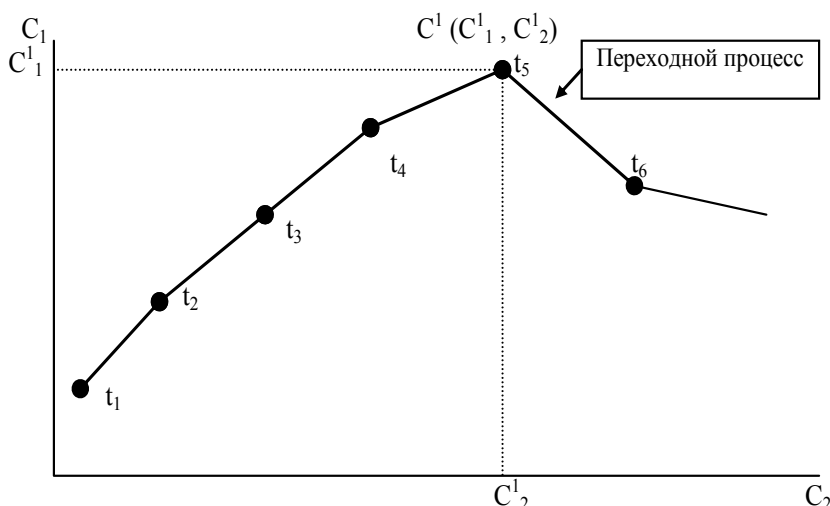


Рис. 3. Динамика состояний экономического потенциала

Графически зона допустимых значений цели развития экономического потенциала представлена на рис. 4.

Диапазон крайних показателей зоны допустимых значений цели выбирается таким образом, чтобы показатели экономической деятельности предприятия (выручки, прибыли и т. д.) отвечали задачам устойчивого развития. Если предприятие, например, будет производить больше, то ему придется снижать цены, чтобы реализовать все количество продукции.

Зона допустимых значений цели развития предприятия может быть представлена также зависимостью объема продаж (q) и цены (p), что представлено на рис. 5.

Зона допустимых значений цели может быть представлена в виде целевой функции – мате-

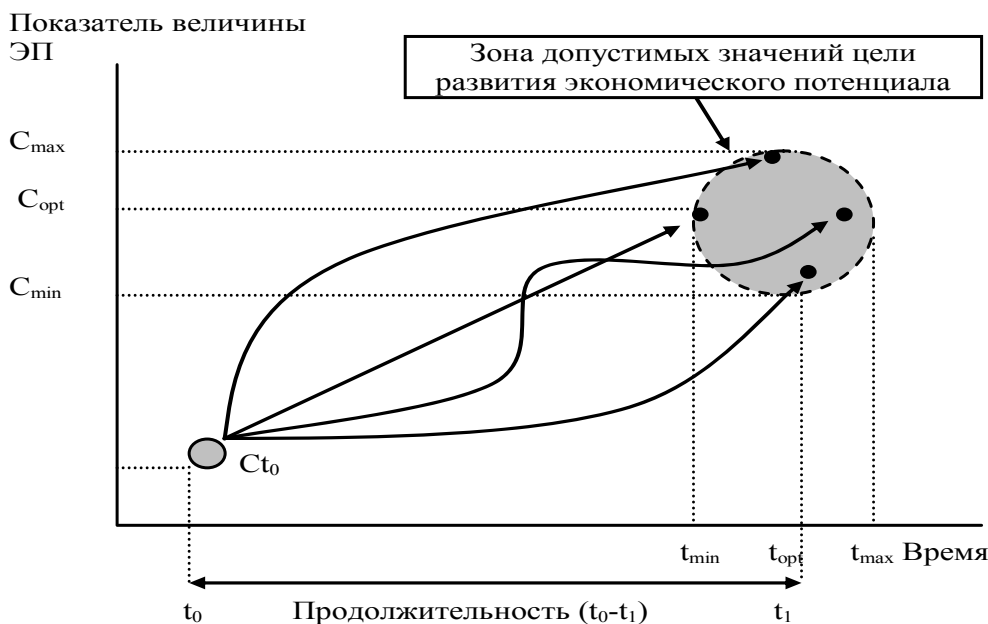


Рис. 4. Зона допустимых значений цели развития экономического потенциала

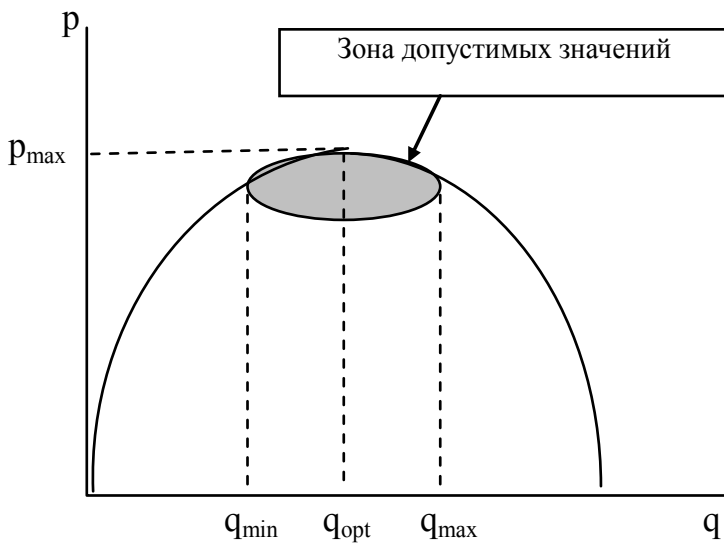


Рис. 5. Зона допустимых значений цели развития в виде зависимости объема продаж и цены

матического выражения связи входов и выходов экономического потенциала друг с другом, отражающих его поведение с точки зрения изменения факторов воздействия.

Формально зона допустимых значений цели развития экономического потенциала может быть описана стандартной моделью линейного программирования на максимум.

$$\sum_{j=1}^n c_j x_j \rightarrow \max,$$

$$\sum_{j=1}^n a_{ij} x_j \leq b_i, i = 1, \dots, m,$$

$$x_j \geq 0, j = 1, \dots, n,$$

где n – количество выпускаемой продукции; m – количество используемых ресурсов; a_{ij} – объем затрат i -го ресурса на выпуск единицы j -го вида продукции; c_j – прибыль от выпуска и реализации единицы j -го вида продукции; b_i – количество

имеющегося i -го ресурса; x_j – переменная, объем выпуска j -го вида продукции [6, с. 7].

Экономический потенциал предприятия следует считать гетерогенным – состоящим из неоднородных компонентов в виде других частных потенциалов (ЧП_{*i*}), различных по своему составу, предназначению, свойствам и функциям.

Все многообразные составляющие экономического потенциала предприятия по-разному влияют друг на друга и на общий результат. В этой связи встает проблема оптимальности сопряжения частных потенциалов между собой с целью обеспечения заданного значения экономического потенциала. Сопряжение компонентов экономического потенциала между

собой может быть задано при использовании операторов сопряжений, указывающих наличие или отсутствие связей между входами (X) и выходами (Y).

С целью определения состояния и закономерностей развития экономического потенциала проведено исследование 40 предприятий с соблюдением необходимых условий соблюдения репрезентативности. Методологическая основа исследования – подход к экономическому потенциалу предприятия, находящегося в окружающей изменчивой среде, испытывающего воздействие ее факторов и вынужденного адаптировать свою деятельность.

Для упрощения расчетов в качестве основного показателя экономического потенциала был избран годовой объем реализации (который легко определяется по данным отчетности предприятий), а также затраты, которые были

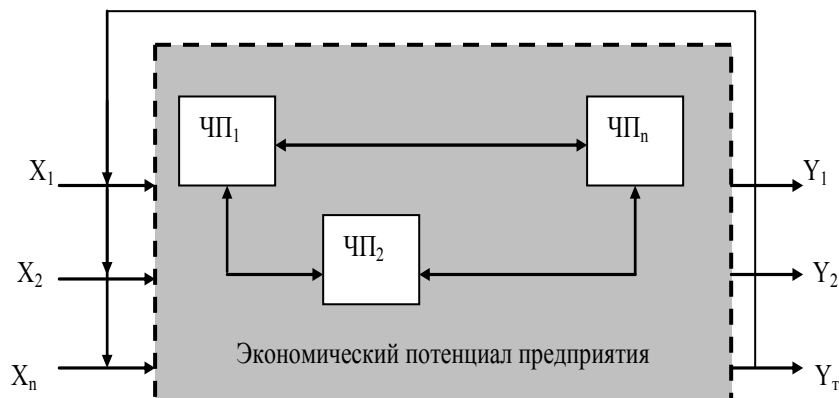


Рис. 6. Структура экономического потенциала предприятия

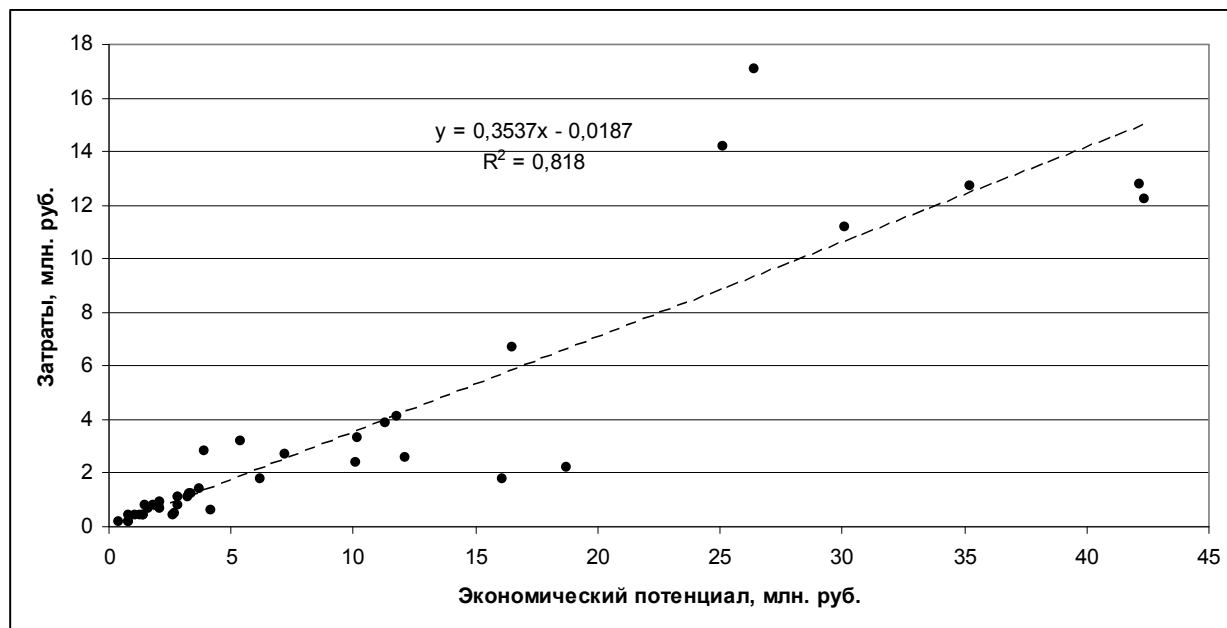


Рис. 7. Зависимость потенциала предприятий и затрат

направлены в проекты, бизнес-планы и мероприятия по совершенствованию предприятий.

В системе координат «экономический потенциал – затраты» было выявлено, что значение экономического потенциала зависит от объема финансовых затрат, направляемых на его совершенствование и развитие (рис. 7).

Это подтверждает и достаточно высокий коэффициент корреляции, который составляет 0,904 и показывает тесноту связи между величинами затрат и экономического потенциала.

Затем данные были обработаны программой SPSS Statistics по методу К-средних с целью распределения экономического потенциала предприятий по кластерам. Графическая интерпретация результата кластеризации эко-

номического потенциала исследуемых предприятий в упрощенном виде представлена на рис. 8.

Совокупность экономического потенциала предприятий обобщена в 3 кластера, имеющих между собой различия по показателям объемов продаж, затрат и коэффициенту затрат. В кластере 1 сосредоточены предприятия, имеющие высокие затраты, но и высокий экономический потенциал. В кластер 2 входят предприятия с низкими экономическими потенциалами, но и с низкими затратами. В кластер 3 входят предприятия с самыми низкими величинами экономического потенциала и затрат.

Следует отметить, что для оценки экономического потенциала могут быть использо-

Таблица 1

Возможные варианты управленческих действий по развитию экономического потенциала предприятий

Номер кластера	Характеристика	Варианты управленческих действий
Кластер 1	Высокий уровень экономического потенциала, высокие затраты, высокий коэффициент затрат	Повысить коэффициент эффективности затрат на основе: их целевого использования и повышения контроля
Кластер 2	Относительно невысокий уровень экономического потенциала, невысокие затраты, невысокий коэффициент затрат	Повысить вложения в развитие экономического потенциала (по мере возможности) с повышением их отдачи
Кластер 3	Низкий уровень экономического потенциала, невысокие затраты, невысокий коэффициент затрат	Произвести реинжиниринг предприятия с целью радикального перепроектирования бизнес-процессов

ваны любые другие показатели, значимые для отдельного предприятия.

Систематизация экономического потенциала предприятий на основе кластеризации позволяет осуществлять ряд необходимых управленческих действий в целях анализа (табл. 1).

Подобные методы могут быть применены для осуществления мониторинга экономического потенциала предприятий, отслеживания динамики их значений, как во времени, так и под влиянием конкретных факторов и соответствующих управленческих решений.

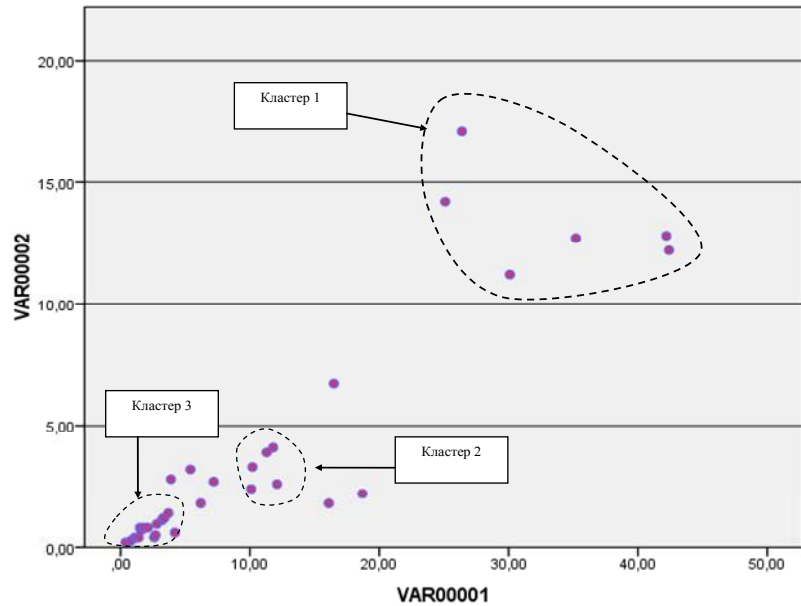


Рис. 8. Кластеры экономического потенциала исследуемых предприятий

ЛИТЕРАТУРА

1. **Титов В.В.** Согласование стратегического и тактического управления на промышленном предприятии в условиях неопределенности спроса на продукцию / В.В.Титов, И.В.Цомаева // Регион: экономика и социология. 2014. № 2. С. 235–247.
2. **Алехина О.** Управление промышленным предприятием: стратегический и оперативный аспекты / О.Алехина, Ф.Удалов, Д.Губанов // Проблемы теории и практики управления. 2012. № 3. С. 82–88.
3. **Аксенов Ю.М., Платошечкина С.Ю.** Многообразие представлений об экономическом потенциале коммерческой

организации. Сайт Новосибирского государственного университета [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://nsaem.ru>.

4. **Медведев А.С., Дзакоев З.Л.** Управление экономическим потенциалом предприятия: монография. – Владикавказ: Издательство «Олимп», 2014. 216 с.
5. **ГОСТ 27.004-85.** Надежность в технике. Системы технологические. Термины и определения.
6. **Афанасьев М.Ю., Суворов Б.П.** Исследование операций в экономике: Учебное пособие. – М.: Экономический факультет МГУ, ТЕИС, 2003. 312 с.

THE ECONOMIC POTENTIAL OF AN ENTERPRISE: THE CONTENT AND MANAGEMENT

Z.L. Dzakov

Candidate of economic sciences, associate Professor of North Ossetia State University (dzl1@rambler.ru)

Abstract. The content of the economic potential and management of an enterprise is considered.

Keywords: economic potential, enterprise, system, methods, dynamics, cluster status, management.