

ПОСТРОЕНИЕ ОРГАНИЗАЦИОННО - ЭКОНОМИЧЕСКОГО МЕХАНИЗМА УПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИМ ПОТЕНЦИАЛОМ ПРЕДПРИЯТИЯ

Остроухов В.М., к.э.н., профессор РосЗИТЛП

Раскрыты основные подходы к определению сущности категории «экономический потенциал». Рассмотрено определение данной категории на основе динамического подхода с учётом взаимодействия совокупности определяющих компетенций. Обоснована методология построения организационно – экономического механизма управления экономическим потенциалом предприятия.

Ключевые слова: организационно-экономический механизм, экономический потенциал, механизм управления.

CONSTRUCTION OF ORGANIZATIONAL - ECONOMIC MECHANISM OF MANAGEMENT OF THE ECONOMIC POTENTIAL OF THE ENTERPRISE

Ostroukhov V., Ph.D., Professor, RosZITLP

Covers the main approaches to defining the essence of the category «economic potential». Considered the definition of this category on the basis of a dynamic approach with the account of interaction of the aggregate of determining competences. Grounded methodology of the construction of the organizational - economic mechanism of management of the economic potential of the enterprise.

Keywords: organizationno-economic mechanism, the economic potential control mechanism.

Современные условия деятельности предприятий характеризуются постоянным нарастанием нестабильности среды функционирования. В связи с этим для обеспечения устойчивости деятельности предприятию необходимо непрерывно заботиться о повышении своей конкурентоспособности.

Современное предприятие – сложная система обладающее присущими ей свойствами. Непременное условие существования таких систем это их постоянное развитие. В современных условиях это возможно только за счёт активного внедрения новых управленческих технологий, которые должны базироваться 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. Всё это

требует научно обоснованной оценки реальных возможностей предприятия и, прежде всего, его экономического потенциала как основной управленческой категории.

Анализу сущности данной категории – посвящено значительное число работ исследователей, особенно в последний период времени, в которых можно выделить следующие основные моменты, определяющие суть экономического потенциала предприятий:

- экономический потенциал – конгломерат производственного, трудового и финансового потенциала, а также ряда других его видов;

- ряд составляющих экономического потенциала выделяются в качестве определяющих (финансовый или рыночный), а далее предлагается проводить их оценку через определённые стоимостные

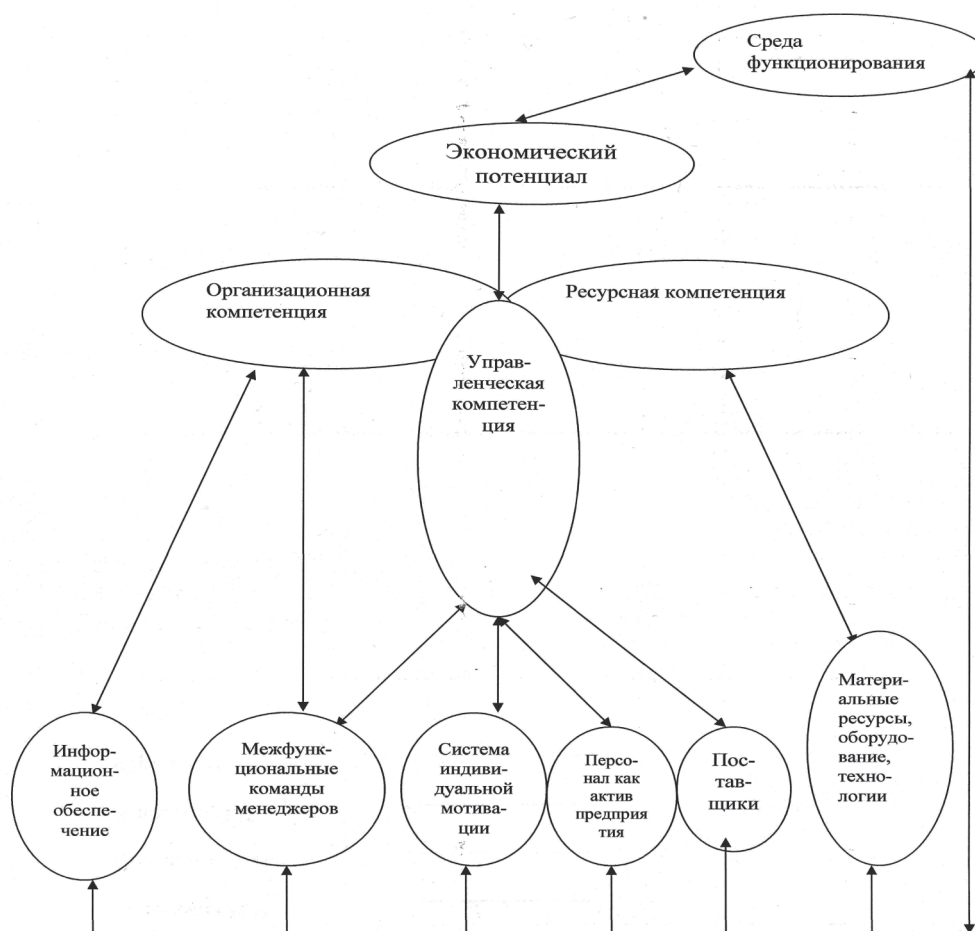


Рис. 1 Схема развития экономического потенциала предприятия

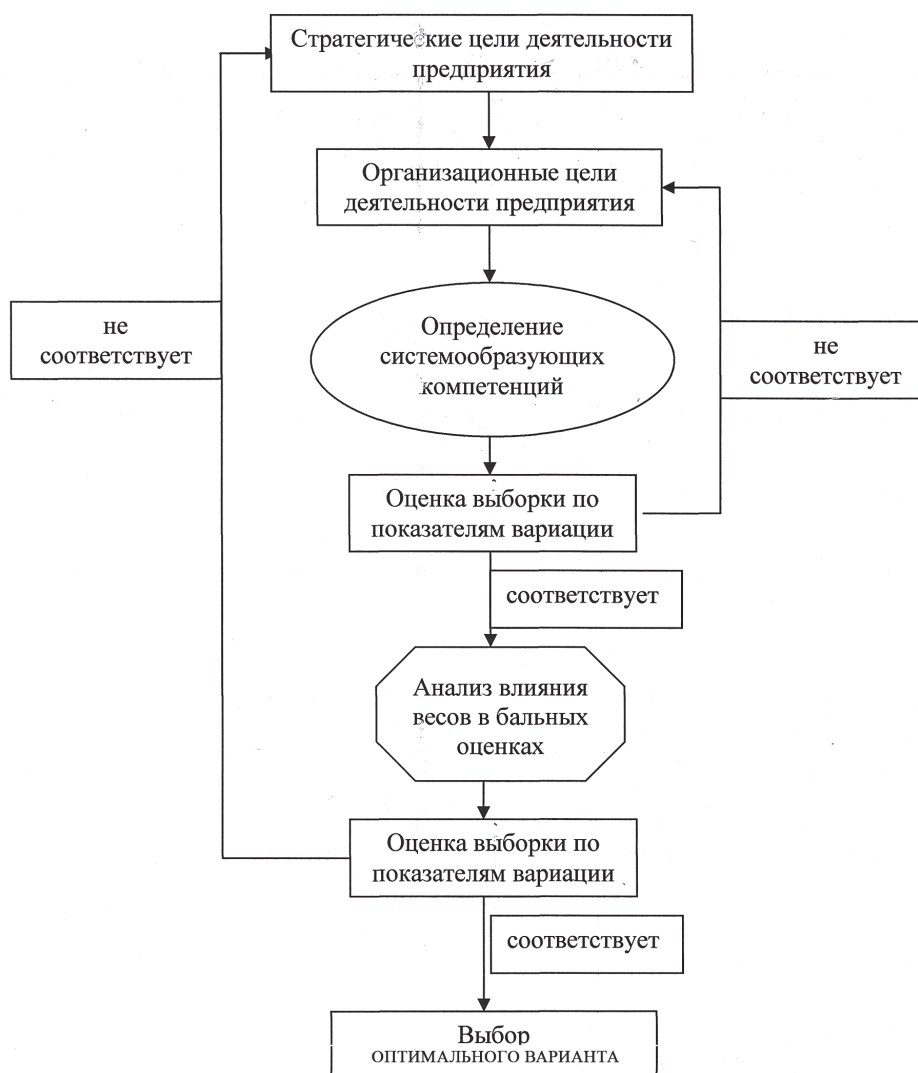


Рис. 2. Организационно – экономический механизм управления экономическим потенциалом предприятия

категории и на этой основе принимать меры по управлению ими;

- экономический потенциал определяют как способность работников к эффективному использованию ресурсов [2,3,6].

Все эти определения по нашему мнению имеют ряд существенных недостатков:

- исходя из концептуальной сущности рассмотренных определений, они трактуют экономический потенциал как категорию, имеющую статический характер, что обуславливает его оценку и управление им только на основе статистической обработки количественных одномоментных показателей, без учета взаимодействия составляющих потенциала между собой;

- не учитывается влияние разнонаправленных воздействий среды функционирования предприятия, а так же, как было отмечено выше взаимодействия составляющих потенциала, а это решающий фактор в обеспечении конкурентоспособности предприятия;

- расчёт стоимости имущества или доля рынка, 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.

В связи с изложенным мы рассматриваем экономический потенциал с точки зрения динамического подхода как совокупность определяющих компетенций взаимодействующих между собой (рис. 1).

Методологическая суть данного подхода позволяет определить экономический потенциал как категорию, функционирование которой обеспечивает формирование условий для роста и развития конкурентоспособности предприятия. Это обусловлено тем, что компетенции предприятия находясь во взаимодействии, обеспечи-

вают развитие экономического потенциала как компетенции невоспроизводимой для конкурентов и тем самым определяют успех деятельности предприятия. Это следует из того, что основными факторами в данном процессе являются межфункциональные управленческие команды, функционирующие в условиях организационной структуры, построенной на принципах «объёмных» управленческих связей, причём в составе этих команд работает мотивированный персонал, обеспечивающий координацию деятельности не, только самого предприятия, например в части управленческих ресурсов, но и тесное взаимодействие со всеми его контрагентами. Последнее не только источник информации для принятия управленческих решений внутри предприятия, но и решений воздействующих как на внешнюю, так и на внутреннюю среду функционирования.

Исходя из предложенной нами методологической концепции мы считаем, что организационно – экономический механизм управления экономическим потенциалом должен иметь следующий вид (рис. 2).

Первоначально определяются стратегические цели деятельности предприятия, среди которых могут быть максимизация продаж или прибыли, рост рыночной стоимости акций или добавленной стоимости предприятия. Далее в соответствии со стратегическими целями определяются организационные цели деятельности – совершенствование организационной структуры, снижение затрат, мотивация персонала, согласование интересов собственников и управленцев и т. п.

На следующем этапе определяются системообразующие компетенции путём попарного их сравнения экспертами, и выбирается наиболее значимая из них. Затем определяются веса этих компетенций в абсолютном и относительном выражении (табл. 1).

Объём расчётов, представленных в таблице 1 должен быть до-

Таблица 1. Расчёт веса ключевых компетенций предприятия

Показатели	A	B	C	D	E	F	G	H	Сумма
Сумма частот	7	5	6	2	1	0	4	3	28
% соотношение частот	25,00	17,86	21,43	7,14	3,57	0,00	14,29	10,71	100,00

Таблица 2. Расчёт величины синергетического эффекта

Варианты									
Стратегические цели предприятия		1	2	3	4				
Максимизация прибыли		Да							
Расширение производства		Да							
Инвестиции		Да							
Капитализация активов		Нет							
НИОКР		Да							
Компетенции	Вес	Баллы	Сумма						
Информационное обеспечение	25	5	125						
Межфункциональные команды менеджеров	17,86	6	107,16						
Индивидуальная мотивация	21,43	4	85,72						
Персонал как актив предприятия	7,14	7	49,98						
Поставщики	3,57	5	17,85						
Оборудование	14,29	5	71,45						
Технологии	10,71	4	42,84						
Материалы	0	0	0						
Итого			500						

статочным для обеспечения их достоверности. Если этого не удалось достичь, то необходимо изменить организационные или стратегические цели деятельности предприятия.

На этапе варьирования весов в балльных оценках проводится анализ влияния этих изменений на общую оценку. Варианты прогнозирования представлены в таблице 2.

Таким образом, на последнем этапе определяется синергетический эффект, учитывающий всю совокупность взаимодействий стратегических и организационных целей деятельности предприятия, а также компетенций составляющих суть экономического потенциала предприятия, что позволяет с достаточной степенью достоверности количественно оценить экономический потенциал и эффективно управлять им.

Литература:

1. Андреев А.Г. Оценка конкурентного потенциала компании. WWW.INVUR.RU
2. Валеева Ю.С., Исаева Н.С. Диагностика производственно финансового потенциала промышленного предприятия // Экономический анализ: теория и практика. - 2007. - №1(82).
3. Groshov I.V., Ulanova E.M. Проблемы оценки экономического потенциала предприятия: трудовой потенциал // Вопросы оценки. - 2005 №1
4. Йеннер Т. Создание и реализация потенциала успеха как ключевая задача стратегического менеджмента. // Проблемы теории и практики управления. - 1999. - № 2.

5. Сно К.К. Управленческая экономика: Пер. с англ. — М.: ИНФРА-М, 2000.

6. Экономический потенциал административных и производственных систем: Монография / Под общей ред. О.Ф. Балацкого. - Сумы: ИТД «Университетская книга», 2006.