

сектора экономики, различий в позиционировании организаций и товаров, скорости проникновения на национальные и мировые рынки, формирования торговых марок, взаимоотношений с конкурентами и потребителями, системами стимулирования спроса и сбыта, товародвижения продуктов, соотношений оптовых и розничных составляющих комплекса сбыта.

Список литературы:

1. Баздникин А.С. Цены и ценообразование: учеб. пособие для вузов. – М.: Юрайт-Издат, 2006. – 332 с.
2. Ценообразование: учеб. пособие для вузов / И.Ю. Беляева и др; под. общ. ред. В.П. Сальникова. – М.: Кнорус, 2005. – 176 с.
3. Голощапов Н.А. Цены и ценообразование: учеб. пособие для вузов. – Обнинск: Викинг, 2000. – 262 с.
4. Шуляк П.Н. Ценообразование: учеб. пособие для вузов. – М.: Маркетинг, 2000. – 152 с.

Юдина Елена Алексеевна

*студентка 1 курса финансово-экономического факультета
ФГБОУ ВПО «Орловский государственный институт экономики и торговли»
e-mail: len.iudina2011@yandex.ru*

Научный руководитель

Лисичкина Наталия Владимировна

*к.э.н., доцент кафедры экономики предприятий
ФГБОУ ВПО «Орловский государственный институт экономики и торговли»
e-mail: rio-ogiet@mail.ru*

УДК 339.137.21

Ю.Г. Голоктионова, В.И. Ильминская

**ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ПОТЕНЦИАЛ КАК ФАКТОР
КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ**

В современных условиях предприятиям необходимо постоянно доказывать свою конкурентоспособность, отслеживать изменения в предпочтениях потребителей, соотношении спроса и предложения, оценивать динамику и тенденции воздействия экономических, политических, социальных, экологических, технологических и международных факторов внешнего окружения, предвидеть возникающие угрозы и находить возможности, своевременно адаптируя свою внутреннюю среду, разрабатывая стратегии повышения конкурентоспособности самого предприятия и его продукции.

Ключевые слова: конкурентоспособность, экономический потенциал, эффективность, менеджмент, стратегическое управление.

Современная концепция управления предприятием исходит из того, что главные предпосылки его успеха лежат не внутри предприятия, а вне его, поэтому предприятию должно быть присуще постоянное обновление и приспособление к изменяющимся факторам внешней среды, главными из которых являются предпочтения потребителя.

Внутренняя же среда предприятия: его цели, структура, система управления, техника и персонал – есть не что иное, как ответ на различные воздействия внешней среды. Поэтому организационно-экономические механизмы – системы управления предприятием должны обеспечивать ему гибкость, адаптивность, своевременную реакцию на изменения.

Конкурентоспособность – относительное преимущество хозяйствующего субъекта по сравнению с другими участниками рынка. Она отражает эффективность функционирования предприятия, продуктивность использования всех видов ресурсов, составляющих его экономический потенциал. Конкурентоспособность предприятия проявляется в возможностях снижения издержек и повышения качества продукции, а также – в способности к быстрой адаптации экономического потенциала к изменениям требований рынка и других условий внешней среды. Процесс адаптации предприятий к изменениям внешней среды, которая становится все более динамичной, сложной и слабо предсказуемой, имеет решающее значение особенно в российских условиях хозяйствования.

Объективная оценка реальных возможностей предприятия, как свидетельствует передовая отечественная и зарубежная практика хозяйствования, в рыночных условиях функционирования экономики России, а также усиление процессов интеграции и глобализации мировой экономики, имеет решающее значение, как для текущей деятельности предприятия, так и перспектив его развития. В этой связи, возрастает необходимость использования экономической категории «потенциал предприятия» в качестве объекта управления, оценки его величины, диагностики состояния, видовых и структурных характеристик, оценки эффективности функционирования и выбора направления развития.

В самом общем понимании потенциал – это совокупность имеющихся средств, возможностей, которые могут быть мобилизованы, приведены в действие, использованы для достижения определенных целей. Данное определение встречается в любой экономической литературе практически без изменений.

Данная экономическая категория рассматривается с разных позиций, и соответственно, имеет различные подходы к исследованию потенциала предприятия. Оценка потенциала, по своей сущности, попадает в разряд комплексного. Отсюда возникает необходимость обоснования отправных методологических принципов комплексного анализа и выбора методики оценки потенциала предприятия.

В связи с этим актуальное значение приобретают следующие аспекты данной проблемы:

- выделение понятия и основополагающих факторов, характеризующих потенциал предприятия;
- теоретическое обоснование подходов и принципов комплексного анализа потенциала;
- развитие методики оценки потенциала предприятия.

Проблема рассмотрения и уточнения понятия «экономический потенциал предприятия» представляет отнюдь не только чисто научный интерес, это не просто вопрос дефиниций. От того, какой смысл вкладывается в это понятие, какие критерии принимаются за основу, зависят как содержание, так и выбор альтернатив развития предприятия, конкретные направления формирования его конкурентоспособности. Тем более что отечественная и зарубежная литература содержит примеры неоднозначной трактовки этого понятия, ученые и практики по-разному определяют границы его применимости, зачастую заменяя этот термин синонимами.

Как известно, понятие – это форма отражения какого-либо явления на ступени познания, связанная с использованием вербальных средств общения, форма обобщения предметов и явлений, основа системы знаний. Поэтому научные представления о явлениях и процессах, их свойствах и проявлениях создаются как результат познания на основе абстрагирующего мышления в формах понятий, суждений и умозаключений. Термин «потенциал» получил широкое распространение как в теории различных дисциплин, так и в обыденном деловом общении.

В научной литературе встречается множество публикаций, рассматривающих различные аспекты понятия «потенциал». Существующие точки зрения на категорию «потенциал предприятия» различаются подходами, глубиной, системностью и комплексностью рассмотрения проблемы. Глобально проблема состоит в том, что сущностная характеристика потенциала применительно к хозяйствующему субъекту коренным образом меняется в условиях рынка. Потенциал конкретного предприятия в рыночных условиях не является абсолютной характеристикой: он существенно зависит от состояния конкурентной среды, конкурентоспособности отрасли, состояния макроэкономики.

Научный интерес к проблеме оценки потенциала предприятия заставляет обратиться к анализу накопленного теоретического материала. Попытаемся углубиться в истинный философский смысл этой категории и рассмотреть подходы к исследованию потенциала как категории и объекта анализа.

В конце 1970-х – начале 1980-х годов вышло много публикаций по различным аспектам понятия «потенциал». В большинстве работ отмечается важность изучения проблем оценки потенциала и указывается на существование значительных различий в определении самого понятия потенциала, его сущности, состава и соотношения с другими категориями [1, 4, 6, 7].

В этимологическом значении термин «потенциал» происходит от латинского «сила». В словаре иностранных слов приводится толкование термина как мощь, сила [11]. В этимологическом словаре русского языка отмечается происхождение слова «потенциальный» как заимствованного в XIX веке из француз-

ского языка, где *potentiel* – с латинского *potentialis*, производного от *potens* «могущий», буквально «могущий быть».

В словаре русского языка СИ. Ожегова [8], Словаре современного русского литературного языка К.А. Тимофеева, в современном энциклопедическом словаре А.М. Прохорова встречается еще одно определение «потенциала» как «величины, характеризующей широкий класс силовых полей в данной точке» [10], открывающее целый ряд понятий в физике, химии, математике. Соответственно, различают потенциал магнитный — «величина, характеризующая магнитное поле»; потенциал электрический – «скалярная величина, характеризующая энергетические условия в электростатическом поле»; химический потенциал – «термодинамическая функция, характеризующая состояние какого-нибудь компонента в фазе данного состава при определенных внешних условиях»; потенциал – «одна из характеристик векторного поля».

В экономических науках используется множество формулировок понятия «потенциал», и это естественно, поскольку при помощи понятий происходит углубление познания предмета соответствующей науки, путем выделения и исследования его различных существенных сторон; в понятиях концентрируются накапливаемые данной наукой знания.

Основная масса публикаций в этой сфере посвящена экономическому потенциалу национальной экономики. С позиций системного подхода предприятие, как система, является подсистемой национальной экономики.

В этой связи был проведен анализ публикаций, который выявил значительные различия в определении экономического потенциала, понимании его сущности, составляющих элементов, взаимосвязи его с такими категориями, как «национальное богатство», «уровень экономического развития».

Можно выделить четыре подхода к пониманию сущности экономического потенциала национальной экономики.

Экономический потенциал как совокупная способность отраслей народного хозяйства.

Так, Б.М. Мочалов данный термин понимает как «совокупную способность отраслей народного хозяйства производить промышленную, сельскохозяйственную продукцию, осуществлять капитальное строительство, перевозить грузы, оказывать услуги населению» [7]. На это же определение ссылаются В.Н. Мосин и Д.М. Крук, также оно приведено в экономико-математическом словаре под редакцией Л.И. Лопатникова и в экономической энциклопедии под редакцией А.М. Румянцева. В данном определении подчеркивается лишь один из аспектов экономического потенциала - способность хозяйственного механизма выполнять производственную функцию. Очевидно, что это важная, но не единственная характеристика экономического потенциала.

Экономический потенциал как совокупность имеющихся в наличии ресурсов. Такой подход прослеживается в публикациях Б. Плышевского, А. Тодосейчука, Ю. Лычкина и А. Цыгичко, в которых содержание понятия «потенциал» подменяется понятиями «ресурсы», «инвестиции», «инвестиционные ресурсы», «численность занятых».

На наш взгляд, если при раскрытии термина делать акцент только на ресурсный аспект, тем самым, отражая лишь одну из характерных черт понятия, не выявляя при этом специфических черт, то в результате исчезают существенные отличия от других экономических категорий, таких как национальное богатство, ресурсы, материально-техническая база. Принципиальным различием между терминами «ресурсы» и «потенциал» является то, что ресурсы существуют независимо от субъектов экономической деятельности, а потенциал отдельного предприятия, общества в целом неотделим от субъектов деятельности. То есть термин «потенциал», кроме материальных и нематериальных средств, включает способности работника, коллектива, предприятия, общества в целом к эффективному использованию имеющихся средств или ресурсов.

Отождествление терминов «экономический потенциал», «экономическая мощь» и «народно-хозяйственный потенциал». Так, Э. Горбунов считает синонимами термины «экономическая мощь», «экономический потенциал», «народно-хозяйственный потенциал».

Говоря о народно-хозяйственном потенциале, Э. Фигурнов ссылается на Большую Советскую Энциклопедию, где дано определение экономического потенциала. Б.М. Мочалов, напротив, считает, что следует отличать показатели экономической мощи от экономического потенциала. Экономический потенциал страны, отрасли, предприятия, считает он, характеризуется объемами накопленных ресурсов и максимально возможным объемом материальных благ и услуг, которых можно достичь в перспективе при оптимальном использовании имеющихся ресурсов. Экономическая мощь характеризует фактически достигнутый уровень развития производственных сил на определенную дату. Экономический потенциал раскрывает экономическую мощь. Такой же точки зрения придерживается А.А. Задоя, делая акцент на различии терминов «народное хозяйство» и «экономический потенциал». Поскольку «народное хозяйство» и «экономика» - понятия не тождественные (первое шире второго), отмечает он, то и народно-хозяйственный потенциал - понятие соответственно шире экономического потенциала. В отношении терминов народнохозяйственный потенциал и экономический потенциал Б.М. Мочалов придерживается такой же точки зрения, полагая, что первое включает второе.

Экономический потенциал как результат экономических и производственных отношений между субъектами хозяйственной деятельности. Самоукин Л.И. считает, что экономический потенциал необходимо рассматривать во взаимосвязи со свойственными каждой общественно-экономической формации производственными отношениями, возникающими между отдельными работниками, трудовыми коллективами, а также управленческим аппаратом предприятия, организации, отраслей народного хозяйства в целом по поводу полного использования их способностей к созданию материальных благ и услуг. В данном определении, на наш взгляд, подчеркнута достаточно важная – результативная черта экономического потенциала.

Кроме того, ряд авторов разделился во мнении по поводу уровней, которые характеризуют экономический потенциал. Одни полагают, что экономиче-

ский потенциал характеризует, прежде всего, достигнутый уровень развития системы общественного производства.

Согласно другой точке зрения, различаются достигнутый потенциал – совокупность основных фондов и величины валового внутреннего продукта страны, созданного при фактически достигнутом организационном уровне развития производительных сил и степени использования потенциальных возможностей производственного аппарата; перспективный экономический потенциал, который раскрывает максимальную возможность хозяйственной системы, предопределяющую максимально возможный объем производства материальных благ и услуг, которых можно достичь при идеальных условиях производства и оптимальном использовании ресурсов.

Такая точка зрения возникает при отождествлении терминов «потенция» и «потенциал», ее не придерживаются А.В. Волков и А.Я. Степанов. По их мнению, понятие «потенция» включает такие ресурсы, которые создают скрытые возможности, а понятие «потенциал» – ресурсы, обладающие действенными, конкретными, изученными возможностями, которые уже в настоящее время могут использоваться в общественном производстве.

В российских и зарубежных публикациях по управлению освещен достаточно широкий круг результатов исследований по вопросам повышения эффективности «потенциала» предприятий.

В них широко используются такие разновидности понятия «потенциал», как ресурсный, природный, экономический, производственный, финансовый, имущественный, инвестиционный, фондовый, продуктовый, инновационный, интеллектуальный, трудовой, функциональный, организационный, управленческий, синергический, стратегический потенциал и т.п. В дальнейшем мы сделаем попытку дать систематизированный обзор представлений разных авторов о сущности перечисленных понятий. Отметим, что диапазон использования данного термина настолько широк, что справедливо утверждение Д. Клиланда и У. Кинга: «...одно и то же слово у различных авторов означает разные вещи, а старые идеи выступают под новыми именами».

Несмотря на то, что авторы различных работ по-разному определяют границы понятия «потенциал предприятия», а, соответственно, и его структуру, большинство из них соглашались с мнением, что «потенциал» – это источники, возможности, средства, запасы, которые могут быть приведены в действие. Именно такая формулировка понятия «потенциал» приведена в словаре-справочнике по инвестициям и инновациям.

Как было отмечено выше, в литературе исследуются различные виды потенциалов, поэтому считаем целесообразным остановиться на них и, если возможно, установить между ними иерархию. Остановимся на тех видах потенциалов, которые чаще всего встречаются в литературе: производственный, финансовый, экономический, рыночный, инвестиционный.

В отечественной научной литературе одним из первых понятие «производственный потенциал» использовал А. И. Анчишкин, включив в него набор ресурсов, которые в процессе производства принимают форму факторов про-

изводства» [3].

Тищенко Т.В. рассматривает категорию производственного потенциала как структурный потенциал, который определяет целостность и связанность организации в единую структуру. Важной функцией управления структурным потенциалом является администрирование [3].

По мнению Косолапова О.В., имущественный (производственный) потенциал предприятия характеризует состав и структуру основного и оборотного капитала, необходимого для осуществления производственно-хозяйственной деятельности. Имущественный потенциал характеризуют показатели обеспеченности активов предприятия и показатели доли основного капитала в составе имущества [3].

Хейнман С.А. считает, что в состав производственного потенциала должны входить производственный аппарат и уровень технологии, природные ресурсы, материально-сырьевой баланс, существующая система получения, переработки и перемещения информации [3]. Неотъемлемыми элементами производственного потенциала являются также научно-технический потенциал и кадры сферы производства, их квалификация и общая подготовка.

Таким образом, под производственным потенциалом предприятия следует понимать отношения, возникающие на предприятии по поводу достижения максимально возможного производственного результата при наиболее эффективном использовании: интеллектуального капитала предприятия для поиска передовых форм организации производства: имеющейся техники в целях получения наиболее высокого уровня технологий; материальных ресурсов для обеспечения максимальной экономии и оборачиваемости.

Важнейшим критерием использования финансового потенциала является устойчивость. Наиболее обобщающим показателем финансовой устойчивости предприятия является излишек или недостаток источников средств для формирования запасов и затрат. Так, Л.И. Самоукин отмечает, что финансовый потенциал необходимо рассматривать во взаимосвязи со свойственной каждой общественно-экономической формации производственными отношениями, возникающими между отдельными работниками, трудовыми коллективами, а также управленческим аппаратом предприятия, организации, отраслей народного хозяйства в целом по поводу полного использования способностей к созданию материальных благ и услуг [3]. В данном определении подчеркнута достаточно важная черта производственного потенциала. Однако экономический потенциал в равной степени зависит от уровня развития производственных сил.

Паньшин И.В. выделяет такие факторы, влияющие на финансовый потенциал, как общеэкономические, региональные, внутренние (финансовая устойчивость и платежеспособность предприятия, разработка и реализация инвестиционных программ) [3]. Определение факторов финансового развития предприятия, влияние которых на функционирование хозяйствующего субъекта будет выражаться в улучшении или ухудшении будущего финансово-экономического положения предприятия, является важнейшей составляющей совокупного экономического потенциала промышленного предприятия.

Трудовой потенциал предприятия – характеризует состояние трудовых ресурсов и их влияние на экономические результаты работы предприятия.

Маркетинговый потенциал – совокупность средств и возможностей предприятия в реализации маркетинговой деятельности. Предприятие, обладая высоким уровнем маркетингового потенциала, способно планировать оптимальный выпуск конкурентоспособной продукции и успешно сбывать ее на рынке.

Организационно-управленческий потенциал предприятия характеризует уровень организации труда, производства и управления.

Дальнейшую разработку теории потенциала продолжили Е.В. Попов и В.Л. Ханжина (2001). Ими была введена в экономический оборот такая экономическая категория, как «рыночный потенциал предприятия», выявлена ее поэлементная структура и предложен метод оценки данной величины, который можно использовать на практике [12].

Рыночный потенциал предприятия (РПП) – это возможность управления его ресурсами на определенных этапах его развития в целях эффективного взаимодействия с рынком. Каждое предприятие обладает рыночным потенциалом, но не все используют его на 100%.

Несколько иное представление рыночного потенциала приведено П.А. Фоминым, М.К. Старовойтовой – «рыночный потенциал представляет собой потенциальный объем спроса на продукцию и долю рынка, занимаемую предприятием». Мы считаем, что данная формулировка более адекватно характеризует рыночные возможности предприятия. Тем более, что «Большой экономический словарь» характеризует потенциал рынка как абсолютный или относительный объем товаров, который может быть закуплен или потреблен тем или иным сегментом рынка за определенный период времени [2].

Мы считаем, что экономический потенциал включает в себя ряд локальных потенциалов или субпотенциалов:

- финансовый потенциал;
- инвестиционный потенциал;
- производственный потенциал;
- инновационный потенциал;
- трудовой потенциал;
- маркетинговый потенциал.

В экономической энциклопедии отмечается, что экономический потенциал – это способность страны, ее отраслей, хозяйств осуществлять производственно-экономическую деятельность, выпускать продукцию, товары, услуги, удовлетворять запросы населения, общественные потребности, обеспечивать развитие производства и потребления [2].

В зависимости от системы экономических отношений экономический потенциал представляет следующее: в плановой экономике – производственную мощность хозяйствующего субъекта (то есть совместную работу производственных ресурсов (материальных и трудовых) по выпуску продукции). Объектом анализа экономического потенциала предприятия можно рассматривать его производственную мощность, но при этом следует учитывать, что в основе рас-

чета производственной мощности находится схема технологического процесса, индивидуальная производительность оборудования, а также временная составляющая, то есть дается оценка только производственного комплекса. Финансовый, инвестиционный, социальный и другие факторы остаются вне сферы учета. В то время как при определении величины экономического потенциала учет этих составляющих необходим. В этом случае предприятие рассматривается не только как производственная система, а более полно, как система, способная развиваться и адаптироваться к изменяющимся условиям внешней среды.

Таким образом, данные рассуждения приводят нас к выводу о том, что экономический потенциал - это комплексное понятие, которое представляет собой способность предприятия эффективно использовать имеющиеся ресурсы, реализовывать возможности в целях обеспечения своей конкурентоспособности и достижения поставленных целей.

Иначе говоря, потенциал – это не только и не просто количество ресурсов, но и заключенная в них возможность развития системы в заданном направлении. Как в механике потенциальная энергия реализуется в кинетическую, так и в экономике реализация потенциала находит воплощение в результатах деятельности.

Анализ литературных первоисточников позволил нам установить, что в составе экономического потенциала выделяют три основных компонента: возможности, ресурсы и способности. Это обусловлено трехпозиционным подходом к оценке эффективности хозяйственной деятельности. Классически выделяют ресурсный и затратный. Различие между категориями «ресурсы» и «затраты» достаточно очевидно. В частности, если для примера рассмотреть основные средства, то в качестве характеристики ресурса может использоваться какой-либо из показателей его стоимостной оценки, а в качестве характеристики затрат – часть стоимости, относимая на затраты в отчетном периоде, то есть амортизационные отчисления. Ресурсный и затратный методы построения системы показателей экономической эффективности не противоречат один другому, наоборот, при таком подходе к их определению возможно более глубоко исследовать движения эффективности, определить резервы и наметить конкретные пути её повышения [9]. Кроме того, в качестве эффекта который соотносится с величиной совокупных, примененных и потребленных ресурсов выступает не только прибыль, но и экономия затрат или ресурсов.

Результативный подход определяет экономический потенциал как способность предприятия осваивать, перерабатывать имеющиеся ресурсы для удовлетворения общественных потребностей. Результат деятельности предприятия определяется наличием у него любого вида потенциала и его умелым использованием. Способность развития социально-экономической системы отождествляется с понятием «экономический потенциал». Как только организация начинает поддерживать имеющийся экономический потенциал в устойчивом состоянии и, возможно, развивать его, она получает «устойчивое конкурентное» преимущество. Анализ в данном случае сводится к тому, что анализируется и оценивается максимальное количество благ, которое предприятие может про-

известии при данном количестве и качестве, строении ресурсов.

Экономический потенциал предприятия можно рассматривать и с точки зрения резервов улучшения финансово-хозяйственной деятельности экономического субъекта (резервный подход). В переносном, широко используемом в анализе смысле этого слова резервы – это неиспользованные возможности повышения эффективности производства, усиления действия факторов, способствующих росту эффективности хозяйствования, и устранения отрицательного влияния других факторов. Выявление резервов в таком понимании и определение реальных путей и сроков их мобилизации являются основными задачами экономического анализа потенциала предприятия.

Вместе с тем, в экономической литературе понятие «потенциал» предприятия традиционно характеризуется как сложная система ресурсов производства, находящихся во взаимосвязи и взаимозависимости между собой. Авторы, сторонники ресурсного подхода, по-разному определяют границы понятия «потенциал» предприятия. Большинство из них едины во мнении, что под «потенциалом» понимается имеющаяся в наличии вся совокупность или отдельный ключевой ресурс, которые могут быть использованы для достижения определенных целей предприятия. Например, К.М. Миско, используя понятие «совокупный ресурсный потенциал», к нему относит природный потенциал (потенциал земельных, водных, лесных, минерально-сырьевых и животных ресурсов), и производственный потенциал (трудовой потенциал населения, фондовый потенциал, интеллектуальный потенциал).

Ряд авторов, используя термин «экономический потенциал», также понимает под этим совокупность природных ресурсов и основных фондов, другие – помимо основных фондов, включают в его состав персонал, технологии, энергию, информацию, кооперационные связи, инновационную и интеллектуальную собственность, менеджмент. М.З. Бор и А.Ю. Денисов в работе приводят формулировку экономического потенциала предприятия, наиболее полно отражающую ресурсный подход. Под «экономическим потенциалом» фирмы они подразумевают ее экономические ресурсы, подразделяя их на материальные, финансовые, трудовые и природные. К материальным ресурсам авторы относят средства производства: средства труда и предметы труда; к финансовым – собственные и заемные средства, находящиеся как на расчетном счете в банке, так и в расчетах с поставщиками и потребителями. Самым активным элементом экономического потенциала предприятия, по мнению авторов, являются трудовые ресурсы, которые представлены персоналом предприятия. Природные ресурсы становятся частью экономического потенциала предприятия, если они вовлекаются в процесс производства [18].

Таким образом, с точки зрения ресурсного подхода, экономический потенциал представляет совокупность используемых в хозяйственной деятельности ресурсов, средств и предметов производства. В данном случае анализируется только ресурсная составляющая экономического потенциала. Ресурсы являются основой развития экономического потенциала любого предприятия. Из закономерности систем следует, что в результате взаимодействия всех ресур-

сов, составляющих систему, в процессе деятельности начинает действовать эффект целостности, т.е. получаются новые свойства, которыми каждый отдельный вид ресурса не обладает.

Схематично экономический потенциал предприятия можно представить следующим образом (рис. 1).

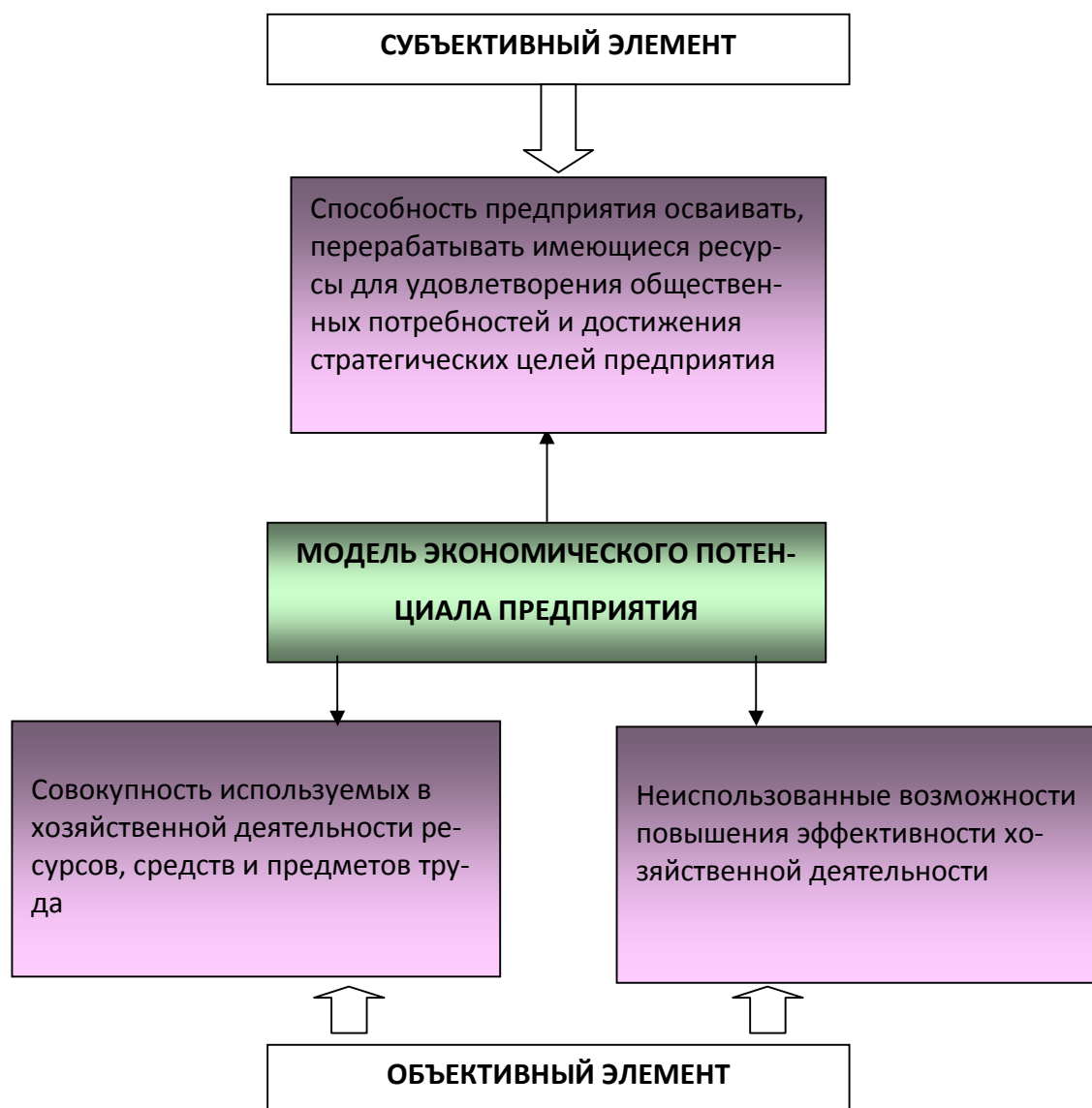


Рисунок 1 – Модель потенциала предприятия

Расширяя границы ресурсного подхода, А.Д. Смирнов и др. авторы работы «Рыночная экономика» справедливо отмечают, что «экономический потенциал любого предприятия – это не только совокупность ресурсов (трудовых, материальных, нематериальных, финансовых и др.), имеющихся в распоряжении предприятия, но и способности его сотрудников и менеджеров к использованию этих ресурсов. Поэтому содержание экономического потенциала составляют два компонента: объективный – совокупность трудовых, нематериальных, материальных и природных ресурсов, вовлеченных и не вовлеченных по каким либо причинам в производство и обладающих реальной возможностью участ-

воват в нем; субъективный – способности работников, коллективов к использованию ресурсов и созданию максимального объема материальных благ и услуг и способности управленческого аппарата предприятия, организации, отрасли, хозяйственной системы в целом к оптимальному использованию имеющихся ресурсов.

Итак, экономический потенциал – это категория более широкая, чем просто ресурсы, резервы или производственная мощность. Потенциал по своей сути сориентирован на целенаправленное соотнесение внутреннего и внешнего в своем объекте. Одно только внутреннее состояние предприятия, безотносительной его адаптации к внешней среде в контексте своих целей, без привязки внутренних возможностей к этим целям и исходной позиции предприятия во внешней среде, не способствуют достижению поставленных целей. Указанные направления взаимосвязаны, поскольку способность предприятия обеспечивать свое долгосрочное функционирование есть результат диалектического единства ресурсов предприятия и результата их использования.

Потенциал отражает совокупные силовые возможности в достижении различных целей в различных областях деятельности предприятия. Это способность хозяйствующего субъекта эффективно использовать имеющиеся ресурсы в достижении поставленных целей; а также альтернативные возможности сохранения своего положения и дальнейшего развития в будущем, связанные со способностью менеджеров контролировать и анализировать ситуацию, адаптироваться к изменяющимся условиям внешней среды.

Такие исследователи, как Г.Б. Клейнер, Р.М. Качалов, В.Л. Тамбовцев внесли свой вклад в определение понятия социально-экономического потенциала предприятия, который можно охарактеризовать как совокупность находящихся в распоряжении предприятия стратегических ресурсов, имеющих определяющее значение для возможностей и границ функционирования предприятия в тех или иных условиях [5]. Кроме того, ими предложен механизм разработки стратегии предприятия, который включает в себя (на одном из начальных этапов) анализ потенциала предприятия, определение в соответствии с ним возможных зон хозяйствования и анализ рынка продукции в этой сфере. Тем не менее, авторами не предложен механизм повышения уровня использования рыночного потенциала предприятия в стратегической перспективе.

Список литературы:

1. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия: учебно-практическое пособие / М.С. Абрютин, А.В. Грачев. – М.: Дело и сервис, 2000. – 256 с.
2. Большой экономический словарь / Под ред. А.Н. Азриляна. – 5-е изд., доп. и перераб. – М.: Институт новой экономики, 2002. – 1280 с.
3. Диагностика производственно-финансового потенциала промышленного предприятия / Ю.С. Валеева, Н.С. Исаева // Экономический анализ: теория и практика. – 2007. – №1. – С. 38-43.
4. Экономика предприятия: учеб. пособие / В.Д. Грибов, В.П. Грузинов. –

2-е изд. перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика, 2002. – 208 с.

5. Предприятие в нестабильной экономической среде: риски, стратегия, безопасность / Г.Б. Клейнер, В.Л. Тамбовцев, Р.М. Качалов. – М.: Экономика, 1997. – 286 с.

6. Введение в финансовый менеджмент / В.В. Ковалев. – М.: Финансы и статистика, 2005. – 780 с.

7. Взаимосвязь показателей экономической эффективности факторов производства (производительности труда, отдачи капитала и имущества) / А.В. Мочалов // Экономический анализ: теория и практика – 2003. – №10. – С. 27-34.

8. Словарь русского языка: Около 53000 слов / С.И. Ожегов – 25-е изд. – М.: АЗЪ, 2001. – 763 с.

9. Стратегический учет для руководителя: пер. с англ. / Б. Райн. – М.: Аудит; ЮНИТИ, 1998. – 213 с.

10. Российский энциклопедический словарь: в 2 кн. Кн. 2: Н–Я / под ред. А.М. Прохорова. – М.: Большая российская энциклопедия, 2000. – 1023 с.

11. Словарь иностранных слов. – М.: Русский язык, 1979. – 624 с.

12. Структура рыночного потенциала предприятия / В.Л. Ханжина // Проблемы теории и практики управления. – 2001. – №6. – С. 4.

13. Экономическая энциклопедия / гл. редактор Л.И. Абалкин. – М.: ОАО «Издательство «Экономика», 1999. – 1055 с.

Голоктионова Юлия Геннадьевна

к.э.н., доцент кафедры экономики предприятий

ФГБОУ ВПО «Орловский государственный институт экономики и торговли»

e-mail: golokdim@mail.ru

Ильминская Виктория Игоревна

студентка 2 курса

ФГБОУ ВПО «Орловский государственный институт экономики и торговли»

ФГБОУ ВПО «Орловский государственный университет имени И.С. Тургенева»

e-mail: ilminskaya_svetl@mail.ru

УДК 334.012.64 (470.319)

Т.В. Захарова

ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА МАЛОГО БИЗНЕСА В ОРЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ

В настоящее время развитие малого и среднего предпринимательства является одним из основных направлений экономической политики государства. Зарубежный опыт свидетельствует о невозможности развития малого предпринимательства без ощутимой государственной поддержки. Это