

ОЦЕНКА ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ

УДК 658.8

Кнышук И.П.

Одной из основных проблем, тормозящих реализацию экономических реформ в Украине, является низкий уровень конкуренции на товарных рынках. Слабая конкурентная среда усугубляется традиционными причинами, связанными с неразвитостью инфраструктуры. Обеспечение конкурентоспособности продукции зависит от возможности предприятия адаптироваться к рыночным условиям, т. е. от его производственного потенциала.

Наличие значительных производственных мощностей не означает, что выпускаемая предприятием продукция будет конкурентоспособной на рынке. Поэтому необходимо оценить производственный потенциал в условиях рынка.

В экономической литературе часто употребляются термины "экономический потенциал", "экономическая мощь", "производственный потенциал". Прежде всего, уточним значение термина "потенциал" (от лат. *potentia* — скрытая сила); он означает *возможность, наличие условий, которые в общественной жизни благодаря практической деятельности людей могут перейти в действительность*. Так, экономическая мощь — это действительность, а экономический потенциал — наличие условий, возможность ее достижения.

Экономический потенциал отличается от производственного тем, что первый характеризует возможности народного хозяйства в целом, а второй — только сферы материального производства. Общим для них является то, что их выражением служит один показатель — объем производства материальных благ в стране: для экономического и производственного потенциалов — максимально возможный, для экономической мощи — фактический.

По Райзбергу Б.А. "производственный потенциал" — это 1) реальный объем продукции, который возможно произвести при полном использовании имеющихся ресурсов; 2) имеющиеся и потенциальные возможности производства, наличие факторов производства, обеспеченность его определяющими видами ресурсов [1].

Некоторые авторы [2, 3] предлагают оценивать производственный потенциал, используя

зависимость между выручкой и элементами потенциала, при этом последний рассматривается как совокупность затрат на содержание списочной численности трудовых ресурсов, на оборотные средства и на основные производственные фонды. Однако в данных методиках в составе производственного потенциала не учитываются инновационные ресурсы.

Существует несколько **определений инноваций**.

Например, Б. Твисс определяет инновацию как процесс, в котором изобретение или идея приобретает экономическое содержание [4].

По мнению Б. Санто, "инновация — это такой общественно-техничко-экономический процесс, который через практическое использование идей и изобретений приводит к созданию лучших по своим свойствам изделий, технологий, и, в случае если инновация ориентирована на экономическую выгоду, прибыль, ее появление на рынке может принести добавочный доход" [5].

В соответствии с международными стандартами инновация определяется как конечный результат инновационной деятельности, получивший воплощение в виде нового или усовершенствованного продукта, внедренного на рынке, нового или усовершенствованного технологического процесса, используемого в практической деятельности либо в новом подходе к социальным услугам.

Таким образом, непременными свойствами инновации являются научно-техническая новизна и производственная применимость.

Поскольку инновации — это один из рычагов, позволяющих предприятию адаптироваться в рыночных условиях, то, по мнению автора, этот показатель необходимо включить в состав его производственного потенциала. А производственный потенциал предприятия можно представить в виде нескольких взаимосвязанных элементов:

- трудовые ресурсы (Т);
- основные производственные фонды (ОПФ);
- оборотные средства (ОС);
- инновационные ресурсы (И).

Определим понятие "инновационные ресурсы".

По Коноплицкому В.А. понятие "ресурсы — это средства, запасы, возможности, источники чего-либо" [6]; понятие же "инновации" рассмотрено ранее, из чего можно сделать вывод, что *инновационный ресурс предприятия — это сред-*

ства, запасы, возможности, источники, позволяющие предприятию создавать лучшие по своим свойствам изделия, технологии, и таким образом приносить экономическую выгоду.

Литература: 1. Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь — 2-е изд., испр. — М.: ИНФРА — М, 1998. — 480 с. 2. Слижис М.У. Экономический потенциал основных производственных фондов в машиностроении. — М.: Машиностроение, 1986. — 152 с. 3. Глазьев С. Как добиться экономического роста? //РЭЖ. — 1996. — №5 — 6. — С. 10 — 15. 4. Твисс Б. Управление научно-техническими нововведениями. — М.: Экономика, 1989. 5. Санто Б. Инновация как средство экономического развития: Пер. с венг. — М. — Прогресс, 1990. 6. Коноплицкий В.О. Це — бізнес: Тлумачний словник економічних термінів. — К.: МСП "Альтерпрес", 1996. — 448 с.

УПРАВЛЕНИЕ ОРГАНИЗАЦИЕЙ В КРИЗИСНОЙ СИТУАЦИИ

УДК 658.1

Нестеренко Р.А.

В процессе своего жизненного цикла организации проходят ряд фаз развития, среди которых выделяют следующие [1]:

- 1) этапы роста: возникновение, становление, подъем (развитие) и высшую точку;
- 2) этапы спада: спад, банкротство и ликвидацию.

Продолжительность течения той или иной фазы не поддается какому-либо приведению к усредненному значению (даже в теории) и, в зависимости от эффективности управления, для каждой организации является индивидуальной. Отсюда основная задача руководства состоит в необходимости как можно дольше удерживать предприятие на этапах роста (особенно на фазах подъема и высшей точки).

В процессе своего развития организация может испытать кризис как заключительный этап жизненного цикла (ликвидацию), так и промежуточные циклы, возникновение которых возможно на любой его фазе. Как правило, последние при отсутствии адекватных мер перерастают в заключительные. Отсюда следует вторая важная задача руководства предприятия — своевременная идентификация и устранение на начальных этапах угрозы кризисной ситуации.

Решить вышеуказанные задачи призвана эффективная система управления, включающая в себя обязательный мониторинг текущего состояния предприятия. В случае выявления каких-либо негативных тенденций система антикризисного управления позволит вовремя локализовать и устранить дальнейшее развитие кризисной ситуации, минимизируя тем самым затраты на ее ликвидацию. Кроме этого, достигается решение и другой важной задачи — выявление слабых звеньев в механизме функционирования организации.

В данной статье автор предлагает вариант алгоритма системы антикризисного управления, включающей в себя мониторинг текущего состояния предприятия. Последнее направление может быть использовано в самостоятельном виде, например, для определения "узких" мест организации с целью пересмотра плана бюджетирования средств и т. д. (рисунок).

Мониторинг текущего состояния предприятия. Мониторинг текущего состояния предприятия должен осуществляться по следующим направлениям:

анализ финансовых коэффициентов: расчет коэффициентов деловой активности, финансовой устойчивости, платежеспособности; сопоставление достигнутых результатов с минимально допустимыми значениями; анализ динамики коэффициентов;

анализ прибыли: анализ динамики уровня прибыли; анализ инфляционной составляющей в объеме прибыли; анализ фактического изменения прибыли; факторный анализ прибыли;

анализ рентабельности: расчет показателей рентабельности (продукции, производства и т. д.); анализ динамики показателей рентабельности; сравнение достигнутых показателей рентабельности с определенными базовыми значениями; факторный анализ рентабельности;

анализ занимаемой доли рынка: сбор и анализ общей информации; анализ динамики присутствия организации на обозначенных сегментах рынка; определение динамики и размеров сегментов рынка, на которых присутствует организация; сопоставление полученных данных.

В целом данный этап заключается в сборе и первичном анализе полученной информации, необходимой для определения размера и характера кризисной ситуации.