

Бутенко В.В.кандидат економічних наук, старший викладач
кафедри економіки та моделювання ринкових відносин**Шинкар Р.О.**студент 4 курсу напрямлення підготовки «Фінанси і кредит»
Одеський національний університет імені І.І. Мечникова

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ПОТЕНЦИАЛ ПРЕДПРИЯТИЯ КАК ОСНОВА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Отличительной чертой современной украинской экономики является расширение самостоятельности хозяйствующих субъектов. Это требует поиска решений, ориентированных на достижение долговременных целей в условиях неопределенности и нестабильности рыночной среды. Проблема анализа экономического потенциала предприятия является крайне актуальной, поскольку экономический потенциал общества характеризует лишь общее состояние, общие закономерности развития, не раскрывая при этом характер процессов, протекающих непосредственно на предприятиях. Для построения прогнозов и разработки стратегий развития, составления планов, принятия эффективных управленческих решений необходимо располагать объективной информацией о состоянии и тенденциях развития экономического потенциала предприятия.

Значительный вклад в разработку теории анализа экономического потенциала осуществили такие ученые: В. Опарин, С. Юрий, А. Поддерегин, М. Билык, Л. Буряк, С. Булгакова, А. Кулиш, И. Должанский, Т. Загорная, О. Удалих, Ф. Бутинця и другие. В своих исследованиях экономисты уделяют внимание экономическим факторам производства и влиянием их на эффективность развития предприятий.

Развитие предприятия в условиях рыночной экономики представляет собой познание и развитие экономического потенциала организации и стремление так соответствовать внешнему окружению, чтобы экономический потенциал получил максимальную реализацию. Для определения потенциала предприятия как объекта исследования экономической науки необходимо остановиться на теоретических подходах к определению категории экономические ресурсы.

Экономические ресурсы – это те природные и социальные силы, которые могут быть вовлечены в производство, в процесс создания товаров, услуг и иных ценностей. В экономической науке ресурсы подразделяют на четыре группы: природные, материальные, трудовые и финансовые.

Все виды экономических ресурсов, выделяемых в экономике, ограничены и в количественном и в качественном отношении. В этом заключается принцип «ограниченности» или «редкости ресурсов», что является их особенностью.

Еще одной особенностью категории «ресурсы» является их воспроизводимость (воспроизводимые ресурсы), т. е. способность восстанавливаться взамен потребленной части. К не воспроизводимым ресурсам относятся земельные угодья, полезные ископаемые, воздух и другие, т. е. ресурсы, которые практически невозможно воссоздать вновь[1].

В общем виде ресурсы предприятия понимаются как совокупность средств, запасов, источников, средств и предметов труда, имеющихся в наличии у предприятия и могущих быть мобилизованными и приведенными в действие, а также использованными для достижения его целей. Иметь достаточные ресурсы для предприятия означает располагать необходимыми возможностями при определенных условиях для своего развития и нормального функционирования в соответствии с поставленными целями. В современной ситуации развития предприятий добавляют в существующую классификацию еще и информационный ресурс, занимающий в настоящее время одну из доминирующих позиций [2].

Так же экономический потенциал предприятия определяется его реальными возможностями в той или иной сфере экономической деятельности. При этом не только реализованными возможностями, но и нереализованными по каким-либо причинам.

Возможности любого предприятия во многом зависят от имеющихся у него ресурсов и резервов (экономических, социальных), не задействованы в производстве. Поэтому потенциал предприятия характеризуется и определенным объемом ресурсов и резервов как вовлеченных, так и не вовлеченных в производство, но подготовленных к использованию в нем[2].

Обладание ресурсами является необходимым, но недостаточным условием для успеха в любом бизнесе. Необходимо умение распорядиться имеющимися ресурсами, что является задачей номер один в любом бизнесе. Менеджеру следует помнить, что потенциал предприятия определяется не только и не столько имеющимися у него возможностями и ресурсами, сколько его способностями к их использованию с целью создания товаров, услуг и получения максимального дохода.

Уровень и результаты реализации потенциала предприятия (объем созданной продукции или доходов) определяются выбранной формой предпринимательства и соответствующей ей организационной структурой предприятия[3].

Исходя из выше сказанного можно представить модель экономического потенциала предприятия, определяющуюся следующими факторами:

- объемом и качеством имеющихся у него ресурсов: численностью занятых, основными производственными и непроизводственными фондами, оборотными фондами или материальными запасами, финансовыми и нематериальными ресурсами - патентами, лицензиями, информацией, технологией);
- способностями сотрудников (специалистов, рабочих, вспомогательного

персонала) к созданию какой-либо продукции, т.е. их образовательным, квалификационным, психофизиологическим и мотивационным потенциалом;

- способностями менеджмента оптимально использовать имеющиеся у предприятия ресурсы, подготовкой, талантом и профессиональной адаптацией менеджеров, умением создавать и обновлять организационные структуры предприятия;

- инновационными способностями, т.е. способностями предприятия к обновлению производства, смене технологии ит. п.;

- информационными способностями, т.е. способностями обрабатывать и "переваривать" информацию для использования ее в производстве;

- финансовыми способностями: кредитоспособностью предприятия, внутренней и внешней задолженностью и др.

В сумме они образуют совокупную (экономическую и социальную) способность предприятия, которая отражает уровень его конкурентоспособности.

На основе вышеизложенного материала можно сделать вывод, что экономический потенциал - 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.

Анализ экономического потенциала предприятия должен носить комплексный характер, поскольку потенциал создается благодаря сочетанию нескольких факторов (ресурсы, резервы, результаты, предпринимательские способности), которые и выступают объектами анализа экономического потенциала. Комплексный анализ позволит дать обобщающую оценку эффективности использования экономического потенциала, наличие и рост которого определяет конкурентоспособность предприятия, служит гарантом эффективной реализации управленческих решений.

Литература:

1. Должанський І.З., Загорна Т.О., Удалих О.О., Герасимченко І.М., Ращупкіна В.М. Управління потенціалом підприємства. Навчальний посібник.– К.: Центр навч. Літератури, 2006.– 362 с.

2. Зимин Н.Е. Анализ и диагностика финансового состояния предприятия: Учебное пособие - М.: Форум ИНФРА-М, 2005. - 288 с.

3. Економічний аналіз: Навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів. /За ред. проф. Ф.Ф. Бутинця. – Житомир.: ПП "Рута", 2003. – 680 с.