

**ПОТЕНЦИАЛ РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННОГО
ПРЕДПРИЯТИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА
В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ:
ОПРЕДЕЛЕНИЕ И УПРАВЛЕНИЕ**

Современные предприятия постоянно сталкиваются с изменчивостью внешней среды. Благодаря влиянию внешней среды предприятия находятся в непрерывном поиске новых возможностей укрепления и усиления своей конкурентоспособности, а также новых инструментов управления изменениями.

Развитие предприятия – необходимое условие повышения результативности и эффективности его работы в условиях глобальной окружающей среды. Среди факторов динамичного роста экономики любой страны ключевое место занимает малый и средний бизнес (МСБ). Без развития малых и средних предприятий невозможно успешное функционирование крупного бизнеса в стране: малые и средние предприятия оперативно реагируют на изменения внешней среды и зачастую становятся источниками инноваций, которые в дальнейшем может широкомасштабно применять крупный бизнес, обладая большим количеством ресурсных возможностей [1]. Категория малые и средние предприятия в России объединена в одну группу, в связи с чем для них строится единая система механизмов поддержки и стимулирования их развития, а также оценки их производственно-хозяйственной деятельности. При этом следует отметить, что в основном поддержка на законодательном уровне предусмотрена и детально проработана для начинающих предпринимателей и малых предприятий, причем без учета отраслевой специфики и инновационной направленности – отсутствует законодательно зафиксированное понятие инновационного

предприятия. При этом в отдельных отраслях, особенно в промышленной, именно малый и средний бизнес является источником инноваций, а также является базовой точкой роста для развития крупного промышленного бизнеса. Таким образом, в России существует потребность дальнейшей доработки, а также поиска новых способов поддержки и стимулирования развития малых и средних промышленных предприятий, в основе которых заложены не только процессы реновации производственных активов, но и развитие наукоемких технологий, систем управления, развитие инновационного процесса во всех функциональных областях деятельности предприятия. Все вышеперечисленное обуславливает потребность применения концепции управления развитием предприятия к субъектам МСБ, выявление их специфики при работе как на отечественном, так и зарубежных рынках. Управление развитием МСБ должно осуществляться на базе мониторинга потенциала развития каждого отдельно взятого малого и среднего предприятия.

Результативность и эффективность отдельного предприятия в конечном итоге, проявляется в двух факторах: имеющемся потенциале и способностью управлять им, иными словами, это умение и навыки сотрудников предприятия таким образом организовать процесс производственно-хозяйственной деятельности и управлять им, чтобы в максимально и наиболее эффективно задействовать возможности накопленного потенциала, учитывая изменчивость окружающей глобальной среды. В связи с этим актуальной является задача выявления факторов влияния как в положительную, так и отрицательную сторону на величину совокупного потенциала предприятия и на эффективность его использования. В проведенном при поддержке Совета по грантам Президента РФ исследовании, посвященном анализу процесса формирования и использования потенциала малого и среднего предприятия, автор отмечал, что для этого необходимо провести диагностику состояния совокупного потенциала предприятия и

определить эффективность использования каждого из элементов, распределив на соответствующие уровни [2].

Высокая степень значимости управления потенциалом предприятий была осознана в развитых странах мира относительно недавно, лишь в рамках пятого технологического уклада согласно классификации, разработанной С. Ю. Глазьевым [3] – научно-технической революции с 1970-х годов. Разработкой отдельных аспектов проблемы эффективного использования экономических ресурсов занимались и занимаются большое число как отечественных, так и зарубежных ученых. Однако в российской науке отсутствует в настоящий момент системная методологическая основа анализа процесса формирования и использования потенциала предприятий применительно к сектору малого и среднего бизнеса. Требуется уточнение теоретико-методологического аппарата в данной области, а также анализ специфики промышленной отрасли в связи с усилением глобальных тенденций развития в экономике: усилением глобализации, интеграции субъектов МСБ в систему международных экономических отношений, ростом числа субъектов международной деятельности, присутствующих на территории России.

В научной среде нет единого подхода к определению структуры потенциала предприятия, однако, ученые сходятся во мнении, что в целом потенциал – это имеющийся в наличии источник, способный осуществить какое-то действие или который может быть использован для достижения определенных целей [4]. По критерию объекта исследования потенциал подразделяют на страновой, региональный и на уровне предприятия. По видам ресурсов потенциал бывает производственный, финансовый, организационный, интеллектуальный, кадровый, технологический и др. [4]. Автор, рассматривая ранее существующие определения потенциала на уровне предприятия, и в результате анализа их недостатков (табл. 1) пришел к выводу, что в представленных определениях рассмотрены только экономические эффекты деятельности предприятия, но не изучена взаимосвязь экономической составляющей с социальной, при этом

акцент сделан на внутренние ресурсы без учета влияния внешней среды, что является особенно важным в современных условиях меняющейся глобальной среды. Необходим сбалансированный подход, основанный на изучении как внешней среды, так и внутренних характеристик потенциала.

Таблица 1.

Определение видов потенциала предприятия по данным отечественной литературы и их недостатки [1].

Авторы	Вид потенциала	Определение	Недостатки
Самоукин А.И.	Экономический	Возможности предприятия во взаимосвязи со свойственной каждой общественно-экономической формацией 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 по созданию материальных благ и услуг.	Выпадает ресурсная составляющая: финансовые, технологические, материальные ресурсы, обеспечивающие эффективную деятельность работников, создающих материальные услуги и блага.
Беляев С.Г., Роговой А.И., Усанов Г.И., Уткин Э.А. [5]	Рыночный	Возможности, имеющиеся в распоряжении субъекта экономики. При их классификации чаще	Отсутствует система взаимосвязи с внешними условиями, рассматривается

		<p>всего говорят о трудовых, информационных, финансовых и материальных ресурсах и делают акцент на высокой значимости составляющей трудовых ресурсов. Подчеркивается необходимость учета потенциала требований рынка</p>	<p>больше внутренняя среда.</p>
<p>Авдеенко В.Н., Котлов В.А., Окорокова Л.Г. [6]</p>	<p>Ресурсный</p>	<p>Совокупность всех ресурсов предприятия, обеспечивающих возможность получения максимального экономического эффекта в заданный момент времени.</p>	<p>Рассматривается только внутренняя среда, отражение только экономического эффекта.</p>
<p>Градов А.П. [7]</p>	<p>Стратегический</p>	<p>Система умений (способностей) выявлять и принимать управленческие решения по выбору стратегических целей, создавать средства достижения таких целей, обеспечивать своевременность, требуемый уровень качества и эффективность использования этих средств.</p>	<p>Ориентация на целеполагание без комплексной оценки социальных последствий как внутри, так и вне предприятия</p>

В связи с этим автор предлагает ввести понятие потенциала развития предприятия, под которым предлагается понимать

внутренние возможности предприятия для осуществления эффективной деятельности, на которые оказывает влияние внешняя среда. В процессе использования совокупный потенциал можно условно разделить на три составляющие – производственную, в состав которой входят фондовые, технологические, инновационные, трудовые, нематериальные и финансовые ресурсы – факторы производства; сбытовую, определяющую потенциал рынка и возможности реализации продукции; инвестиционную, дающую представление о возможностях инвестирования для предприятия [8].

Таким образом, получаем, что возможности предприятия характеризуются состоянием, уровнем эффективности использования имеющихся в распоряжении предприятия внутренних ресурсов, определяемых производственной составляющей, а внешняя среда учитывается при этом опосредованно через сбытовой и инвестиционный потенциал. Ограничением повышения экономической эффективности использования совокупного потенциала предприятия является его социальная эффективность. Таким образом, предложенное автором понятие совокупного потенциала отличается от существующих понятий одновременным учетом внутренних и внешних факторов влияния на деятельность предприятия, и контролем за балансом развития на основе не только экономической, но и социальной результативности деятельности предприятия.

Простое копирование и использование зарубежных методов и моделей оценки и управления потенциалом развития в современных российских условиях не только не приемлемо, но и невозможно из-за специфики отечественного рынка, особенностей бухгалтерского учета, отчетности, налогообложения и т.п. [9]. В условиях развития международных экономических отношений актуальным является выделение наиболее значимых элементов потенциала малого и среднего предприятия при выходе на международные рынки [10]. Автором были проведены опросы на базе сети российских торгово-промышленных палат среди руководителей промышленных

предприятий МСБ в рамках Северо-западного региона. Результат опросов показал, что наиболее значимыми среди элементов потенциала развития руководители отечественных промышленных предприятий видят нематериальные активы, технологический, инновационный и сбытовой потенциал.

С учетом необходимости использования сбалансированного комбинированного метода оценки потенциала промышленного предприятия малого и среднего бизнеса автор предлагает методику мониторинга состояния совокупного потенциала промышленного предприятия МСБ, которая состоит из двух этапов.

На первом этапе проводится диагностика каждой из его составляющих: производственного, сбытового и инвестиционного потенциала. Оценка производственного потенциала подробно рассмотрена автором в рамках ранее проведенного диссертационного исследования на тему «Оценка производственного потенциала и стратегия активизации его использования» [11] Остановимся на краткой характеристике двух других составляющих. Определение уровня сбытового потенциала можно осуществить по формуле:

$$Y_{сбТ} = Q_{фТ} / Cб_{Т} ,$$

где: $Y_{сбТ}$ – уровень использования сбытового потенциала за период T , измеряемый в долях единиц;

$Q_{фТ}$ – показатель фактического результата – выручки за расчетный период T ;

$Cб_{Т}$. – показатель максимальной величины сбытового потенциала за расчетный период T – показатель максимальной выручки предприятия в отрасли, откорректированный с учетом относительной производственной мощности.

В отношении инвестиционного потенциала автор использует следующую формулу:

$$Y_{инТ} = I_{фТ} / L_{Т} ,$$

где: $Y_{инТ}$ – уровень использования инвестиционного потенциала за период T , измеряемый в долях единиц;

$I_{фТ}$ – показатель фактического результата – рентабельности вложений за расчетный период T ;

$I_{т.}$ – показатель потенциальной величины – доходности инвестиций при вложении в банковские продукты на период T с приемлемыми для компании условиями. Условия определяются исходя из сравнительного анализа рисков по реализуемой деятельности и рисков вложения в банковские продукты.

После диагностики определяется интегральный уровень эффективности использования потенциала развития предприятия малого и среднего бизнеса. Все конечные показатели уровня использования элементов потенциала показывают величину отклонения фактического использования от максимального. Таким образом, максимальное значение по каждому из 3 не может превышать 1, а минимальное 0. Распределение по эффективности использования проводится на 3 уровня – высокий, средний и низкий.

На втором этапе проводится поиск и фиксация на основе параметров диагностики элементов потенциала точек роста и проблемных зон для дальнейшего развития малого и среднего предприятия промышленной отрасли.

В процессе мониторинга определяются уровни использования элементов совокупного потенциала. Их оценка производится экспертным путем. Новизна предлагаемой методики состоит в интегральном подходе к оценке как внешних, так и внутренних ресурсов потенциала развития предприятия. Необходимость интегрального учета диктуется рыночными условиями хозяйствования предприятий и высокой степенью изменчивости внешней среды.

С целью формирования и применения определенных механизмов активизации развития предприятия малого и среднего бизнеса промышленной отрасли далее на основе мониторинга каждого из его элементов выявляются сильные и слабые стороны организации.

Диагностируя свои возможности, предприятие выявляет дальнейшие точки роста. При этом, анализируя свое состояние, предприятие находит и слабые звенья, на которые стоит обратить внимание с целью совершенствования своей деятельности и формирует таким образом базу для своего дальнейшего успешного развития.

Подводя итоги, оценка исходного состояния предприятия и его возможностей является предпосылкой для формирования эффективной конкурентной стратегии. Определение имеющегося потенциала, разработка и применение новых стратегий повышения эффективности его использования, в конечном счете, приводят к лидирующему положению на рынке в условиях конкуренции и повышению эффективности производственно-хозяйственной деятельности предприятия

*Материалы подготовлены и публикуются при поддержке Совета по грантам
Президента Российской Федерации. Грант МК-4968.2013.6.*

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

- 1. Евсева О.А.** Методика мониторинга совокупного потенциала промышленного предприятия среднего бизнеса и оценки эффективности его использования // Вопросы экономики и права. –2011. –№ 37 – С. 72-75.
- 2. Евсева О.А.** Стимулирование развития малого или среднего предприятия промышленной отрасли на основе диагностики его совокупного потенциала // Вестник Ленинградского государственного университета им. А.С. Пушкина. – Экономика – 2011. – № 1. Т.6. – С.68-76.
- 3.** Нанотехнологии как ключевой фактор нового технологического уклада в экономике / Под ред. С.Ю. Глазьева и В.В. Харитонов. – М.: Тривант, 2009. – 304 с.
- 4. Бабкин А.В.** Методы оценки экономического потенциала промышленного предприятия // Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. Экономические науки. – 2013. – № 2(163). –С. 138-148.
- 5. Усанов Г.И.** Рыночный потенциал предприятия: диагностика состояния, стратегия адаптации и развития. // моногр.– Владивосток: Изд-во Дальневост. ун-та, 2002. – 250с.

- 6. Огорокова Л.Г.** Ресурсный потенциал предприятий. // СПб.: Изд-во СПбГТУ, 2001. – 294 с.
- 7. Градов А.П.** Экономика предприятия. Стратегический потенциал предприятия: //уч. пос.– СПб.: Изд-во СПбГТУ, 2001. – 85с.
- 8. Евсева О.А., Евсева С.А.** Принципы и методы оценки совокупного потенциала промышленного предприятия малого и среднего бизнеса // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса – 2011. – №2 (15) – С. 72-76.
- 9. Огороков В.Р., Тимофеева А.А., Клементьев Г.А.** Управление организацией в меняющейся среде. // моногр. под ред. В. Р. Огороков и Ю.А. Соколова. – Санкт-Петербург, 2012 – 115 с.
- 10. Евсева О.А., Огороков В.Р., Тулугурова Е.В.** Международный менеджмент //уч. пос.– Псков: Изд-во ППИ, 2009. – 89с.
- 11. Евсева О.А.** Оценка производственного потенциала и стратегия активизации его использования. // Диссертация на соиск. уч. ст. канд. экон. наук – Санкт-Петербург, 2006. – 168 с.