

ОЦЕНКА ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ С УЧЕТОМ ЕГО ВОСПРОИЗВОДСТВЕННОЙ СТРУКТУРЫ

Заруба В. Я.

(Национальный технический университет «ХПИ»,

г. Харьков)

vza@kpi.kharkov.ua

Потрашкова Л.В.

(Харьковский национальный экономический университет,

г. Харьков)

lv7@ukr.net

Предложен подход к оценке потенциала предприятия как системы, включающей оперативный, тактический и стратегический компоненты.

Ключевые слова: потенциал предприятия, воспроизводственная структура потенциала, оценка потенциала, стратегическое управление.

Введение

В условиях неопределенности управление предприятием должно строиться на решениях, обеспечивающих жизнеспособность предприятия в целом спектре возможных состояний среды. Такому подходу соответствует принятие решений на основе критерия максимизации потенциала предприятия [1]. Максимизация потенциала (при заданных ограничениях на затраты) достигается путем выбора оптимальных соотношений между различными компонентами потенциала. Требование гармоничного соотношения между компонентами должно учитываться при оценке уровня потенциала предприятия. При этом гармоничные соотношения между компонентами должны соблюдаться как в ресурсной, так и в функциональной и в воспроизвод-

ственной структуре потенциала. В рамках стратегического менеджмента, ориентированного на долгосрочные цели, особое значение имеет управление воспроизводственной структурой потенциала, которая задает параметры процессов воспроизводства ресурсов и динамику возможностей предприятия [2]. В связи с этим, в настоящей работе рассматриваются вопросы оценки совокупного потенциала предприятия на основе учета воспроизводственной структуры потенциала.

1. Воспроизводственная структура потенциала

Долгосрочное существование предприятия возможно только в том случае, если на нем осуществляется как оперативная деятельность, ориентированная на текущие результаты, так и деятельность тактического и стратегического характера, направленная на обеспечение будущих результатов. Суть тактической и стратегической деятельности заключается в поддержании процесса постоянного *воспроизводства* оперативных ресурсов. В связи с этим иерархия видов деятельности (операционный – тактический – стратегический уровни) тесно связана с *воспроизводственной структурой системы ресурсов*, которая отражает отношения взаимной обусловленности ресурсов предприятия (одни ресурсы служат базой для воспроизводства других). Соответствующую структуру целесообразно рассмотреть и в потенциале предприятия, выделив три аналогичных компонента потенциала – оперативный, тактический и стратегический.

Под *оперативным потенциалом предприятия* будем понимать возможности предприятия, обуславливающие текущие результаты его производственно-сбытовой деятельности и его способность выполнять текущие обязательства перед стейкхолдерами.

Под *тактическим потенциалом предприятия* будем понимать возможности предприятия по воспроизводству оперативно-

го потенциала, обуславливающие перспективы его деятельности на протяжении среднесрочного периода.

Под *стратегическим потенциалом предприятия* будем понимать возможности предприятия по воспроизводству тактического потенциала, обуславливающие перспективы деятельности предприятия в течение долгосрочного периода.

Соотношения между оперативным, тактическим и стратегическим компонентами потенциала определяются воспроизводственной стратегией предприятия. Можно выделить следующие базовые стратегии формирования воспроизводственной структуры потенциала: стратегия следования лидеру (структура потенциала устанавливается в соответствии с эталоном), стратегия «делать как все», новаторская стратегия .

2. Оценка потенциала предприятия

Существуют два основных подхода к оценке потенциала системы: «ресурсный» и «результатный» [3]. Оба подхода имеют свои достоинства и недостатки.

Результатный подход позволяет проследить связь между текущим состоянием ресурсов и будущими результатами системы. Такой подход более адекватен процессу управления по результатам. Однако оценка результатов деятельности системы в долгосрочном периоде является весьма приблизительной, что приводит к низкой точности результатной оценки потенциала.

Ресурсный подход не вскрывает взаимосвязь между текущим состоянием ресурсов и будущими результатами системы, он не учитывает процессов динамики ресурсов и, как следствие, менее адекватен процессу управления по результатам. Однако получить количественную оценку имеющихся на текущий момент ресурсов значительно проще, чем оценить долгосрочные результаты деятельности системы.

Имеющееся противоречие между требованиями к оценке потенциала и возможностями обоих подходов может быть частично разрешено путем учета воспроизводственной структуры

потенциала и использования различных подходов для оценки разных компонентов потенциала.

Тогда оценка *оперативного потенциала* может быть получена на основе результатного подхода и с достаточно высокой точностью. Оперативный потенциал U системы будем описывать как отображение $U_X: Z \rightarrow Y_X$, где U_X – соответствие между возможными состояниями среды и возможными результатами системы за прогнозный период; Z – множество возможных состояний среды в прогнозном периоде; Y_X – множество возможных результатов системы в прогнозном периоде.

Оценка *тактического потенциала* требует использования обоих подходов – и ресурсного и результатного (на данный момент это – гипотеза).

Оценка *стратегического потенциала* системы должна производиться на основе ресурсного подхода. В основе данного способа оценки потенциала лежит предположение о том, что существует оптимальное соотношение ресурсов системы. Это соотношение может быть экзогенно задано, например, путем задания вектора ρ , определяющего целевую долю каждого ресурса в общем объеме ресурсов:

$$(1) \rho_i = f_i / \sum_{i \in I} f_i,$$

где f_i – объем i -го ресурса предприятия.

Тот же подход, основанный на использовании вектора ρ , целесообразно применить и для оценки всего совокупного потенциала предприятия. В этом случае вектор ρ будет характеризовать оптимальную воспроизводственную структуру потенциала предприятия, то есть соотношение между оперативным, тактическим и стратегическим компонентами потенциала.

Выводы

Выделение в структуре потенциала предприятия стратегического, тактического и оперативного компонентов позволяет усовершенствовать методику количественной оценки потенциа-

ла путем учета процессов воспроизводства ресурсов и динамики возможностей предприятия, а также рационального сочетания достоинств ресурсного и результатного подходов оценивания.

Литература

1. ГОРШКОВ Р.К. *Формирование инновационного потенциала предприятия: ресурсный подход* // Проблемы современной экономики. – 2004. – № 4(12). – С. 86 – 88
2. ЗАРУБА В. Я., ПОТРАШКОВА Л. В. *Моделирование процессов управления воспроизводством потенциала предприятия* //
3. КЛЕЙНЕР Г. Б., ТАМБОВЦЕВ В. Л., КАЧАЛОВ Р. М. *Предприятие в нестабильной экономической среде: риски, стратегии, безопасность*. – Москва: Экономика, 1997. – 226 с.