

УДК 001.895:338.45

Медведев А.С.*(г. Владикавказ)*ЭТАПЫ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА
ПРЕДПРИЯТИЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Аннотация. В статье проведён анализ этапов развития экономического потенциала предприятий промышленности на примере Республики Северная Осетия-Алания. Проведён анализ подходов к содержанию экономического потенциала предприятий по пяти этапам развития от административно-плановой экономики до современного этапа усиления глобализации. Определены основные проблемы, которые ещё предстоит решать предприятиям промышленности республики в связи с необходимостью усиления их экономического потенциала.

Ключевые слова: промышленность, предприятие, экономический потенциал, эффективность, этапы.

A.Medvedev*Vladikavkaz*STAGES OF INDUSTRIAL ENTERPRISES' ECONOMIC
POTENTIAL DEVELOPMENT

Abstract. The article presents the analysis of the stages of economic potential development of industrial enterprises on the example of the Republic of North Ossetia-Alania. The author analyses the approaches to the content of the enterprises' economic potential according to five stages of development from administrative-planned economy to the modern stage of increasing globalization. The article defines the main problems to be solved by the Republic's industrial enterprises due to the necessity of increasing their economic potential.

Keywords: industry, enterprise, economic potential, efficiency, stages.

Усиление процессов конкуренции, обусловленное вступлением России во Всемирную торговую организацию (ВТО) требует существенного повышения экономического потенциала предприятий промышленности, лежащего в основе устойчивости их стратегических позиций на рынке, способности противостояния конкурентам, обеспечения выпуска современной инновационной продукции, востребованной потребителями [1].

Экономический потенциал предприятия промышленности – это комплексное понятие, интегрирующее в себе совокупность внутренних

потенциалов (интеллектуального, технологического, производственного и т. д.), а также способности использования факторов внешней бизнес-среды и извлечения пользы для достижения целей функционирования, обеспечения устойчивости, конкурентоспособности и стратегических позиций на конкретном рынке [2].

Содержание экономического потенциала предприятий промышленности Республики Северная Осетия-Алания (РСО-Алания) не являлось постоянным и во многом отражало радикальные изменения, которые происходили в стране и регионе. Особенности экономического потенциала предприятия промышленности детерминированы изменениями состояния внешней среды, что позволяет выделить ряд следующих этапов:

- этап административно-плановой экономики (до 1988 г.);
- этап развития кооперативов (1988–1992 гг.);
- этап перехода к рынку (1992–1995 гг.);
- этап укрепления основ рыночных отношений (1995–2000 гг.);
- этап оптимизации рыночных отношений (2001–2012 гг.);
- этап усиления глобализации (после 2012 г.).

Развитие подходов к содержанию экономического потенциала предприятий представлено в табл. 1.

Таблица 1

Развитие подходов к содержанию
экономического потенциала предприятий

Этапы исторического развития	Экономические предпосылки	Средства достижения целей производства	Особенности экономического потенциала предприятия промышленности (ЭПП)
Этап административно-плановой экономики (до 1988 г.)	Централизация капиталов и ресурсов государством. Укрупнение и концентрация производства	Государственный заказ на создание и производство продукции. План производства	Показатели ЭПП определяются государством согласно потребностям народного хозяйства. ЭПП имеет форму производственной мощности
Этап развития кооперативов (1988-1992 гг.)	Необходимость производства товаров народного потребления	Создание малых форм хозяйствования на основе частной инициативы	Показатели ЭПП определяются взаимодействием с кооперативами и производством товаров широкого спроса
Этап перехода к рынку (1992-1995 гг.)	Спад в экономическом развитии страны, политические реформы	Уход государства из экономики, введение частной собственности и т. п.	Ориентация ЭПП на потребности собственника и максимизацию прибыли. Широкое разнообразие видов ЭПП
Этап укрепления основ рыночных отношений (1995-2000 гг.)	Формирование и укрепление правовой и институциональной основы рыночных отношений	Предпринимательская инициатива, частный капитал. Перелив капиталов в привлекательные отрасли и сферы деятельности	Ориентация ЭПП на манипулирование набором товаров и видами деятельности, используемых в определенной области, с применением широкой диверсификации и монополизации

Окончание табл. 1 на стр.3

Окончание табл. 1

Этапы исторического развития	Экономические предпосылки	Средства достижения целей производства	Особенности экономического потенциала предприятия промышленности (ЭПП)
Этап оптимизации рыночных отношений (2001-2012 гг.)	Повышение конкуренции, исчерпание заделов прошлых периодов	Широкое использование программ, проектов и бизнес-планов, использование частного капитала и кредитов	Усиление концентрации ЭПП на сегменты рынка и конкретных потребителей. Повышение требований к обоснованности и эффективности управленческих решений
Этап усиления глобализации (после 2012 г.)	Вступление РФ в ВТО. Снижение форм государственной поддержки. Мировая конкуренция	Использование достижений НТП и современных методов организации труда и производства	Ориентация ЭПП на гибкость и диверсификацию. Обеспечение возможностей повышения устойчивости, эффективности и конкурентоспособности

Рассмотрим этапы развития подходов к содержанию экономического потенциала подробнее.

Этап административно-плановой экономики. В условиях административно-плановой экономики в центре внимания развития предприятий промышленности РСО-Алания находились производственные мощности, отражающие способность предприятия производить максимально возможный объём продукции в номенклатуре и ассортименте, которые были запланированы вышестоящим органом управления (отраслевым министерством) при полном использовании производственного оборудования и площадей. В общем виде модель производственной мощности (ПМ) на данном этапе может быть представлена как:

$$ПМ \rightarrow ГП (О, Н, А, К, ДП, ПС, ПТ) \rightarrow \max,$$

где: ГП – государственный план; О – объём производства; Н – номенклатура; А – ассортимент; К – качество; ДП – другие директивные показатели (цены, себестоимость, производительность и др.); ПС – состав поставщиков; ПТ – состав потребителей продукции.

В свою очередь:

$$ПМ = П * \Phi * В,$$

где: П – число (парк) оборудования; Φ – фонд рабочего времени (часов в год); В – выработка единиц продукции за час работы.

В целом для всех предприятий промышленности государство осуществляло свои права и управленческие функции, используя методы централизованного администрирования и контроля над управлением по тем показателям, которые для него были существенны.

Этап развития кооперативов. В середине 80-х гг. XX в. в экономике обострились противоречия в решении проблем производства товаров

широкого спроса, эффективности экономики и отношений собственности. С 1988 г. начался этап развития кооперативов – малых форм хозяйствования, основанных на частной инициативе. В экономическом потенциале предприятий следовало учитывать кооперативную собственность имущества, материальные интересы отдельных групп работников, стремление к максимизации прибыли и т. д.

Появилось две разновидности экономического потенциала: государственных предприятий и кооперативов в промышленности.

Часто кооперативы создавались при государственных предприятиях, что создавало разнообразное сочетание форм собственности, целей и интересов деятельности. Экономический потенциал такого совместного хозяйственного образования рассчитывался как производственная мощность (ПМ), модель которой имела вид:

$$ПМ = ГП + ПК,$$

где: ГП – государственный план; ПК – план деятельности кооператива.

$$ПМ \rightarrow ГП (О, Н, А, К, ДДП, ПС, ПТ) \rightarrow \max,$$

$$ПК (О, Н, А, К, ЦК, СК, ПРК, ДПК),$$

где: О – объём производства; Н – номенклатура; А – ассортимент; К – качество; ДДП – другие директивные показатели (цены, себестоимость, производительность и др.); ПС – состав поставщиков; ПТ – состав потребителей продукции; ЦК – цена кооператива; СК – себестоимость кооператива; ПРК – прибыль кооператива; ДПК – другие показатели кооператива.

Этап перехода к рынку (с 1992 г.) характеризовался различными схемами перевода государственных предприятий в негосударственную собственность, увеличением количества малых частных предприятий, распадом системы государственного управления экономикой и т. д. Возникло большое разнообразие экономических потенциалов предприятий, в которых доминировали элементы, определяемые предпочтениями собственников, например, ориентация на цену, объёмы продаж, монопольное положение на рынке, возможности лоббирования своих интересов в органах власти, доступность ресурсов и т. д. Одновременно утратили своё значение элементы потенциала, обусловленные научно-техническим прогрессом, изобретательством, рационализаторской работой и т. п. Крупные предприятия электронной промышленности РСО-Алания («Гран», «Бином», «Кристалл» и др.) потеряли заказчиков и были вынуждены остановить свою деятельность. Предприятия местной промышленности также оказались банкротами в силу невозможности противостоять качеству и ценам на товары зарубежных

производителей. В общем виде модель производственного потенциала (ПП) такого предприятия может быть представлена так:

$$\text{ПП (O, H, A, K, КСП, ДП)} \rightarrow \max \text{ ПР,}$$

где: O – объём производства; H – номенклатура; A – ассортимент; K – качество; КСП – конкурентоспособность, ДП – другие показатели (цены, себестоимость, производительность и др.); ПР – прибыль.

Важнейшей частью рыночной экономики стала конкуренция как основной механизм формирования хозяйственных пропорций, направленный на создание наиболее благоприятных условий сбыта продукции и максимального удовлетворения спроса. Это проявлялось в виде конкуренции товаров и услуг, денежных средств и рабочей силы, продавцов и покупателей.

На этапе укрепления основ рыночных отношений (1995–2000 гг.) предприятия постепенно накапливали опыт функционирования в новых условиях. Государство сформировало правовую основу рыночных отношений, осуществляло селективную поддержку отдельных предприятий, включая их в целевые программы. Экономический потенциал предприятий постепенно стал ориентироваться на достижение эффективности и конкурентности не только за счёт максимизации цены, но и с помощью обоснования действий, применяя бизнес-планы, инвестиционные проекты, выстраивая долговременные отношения с партнерами [3].

Этап оптимизации рыночных отношений (2001–2012 гг.) связан с необходимостью отхода от неуправляемой стихии рынка и перехода к регулируемой экономике, в которой широко применяются научные основы менеджмента (в том числе стратегического), маркетинга, индикативного планирования и т. п. В 2001 г. на федеральном уровне была поставлена задача постепенного перехода к инновационной экономике. Для предприятий промышленности стало ясно, что успех на рынке может быть обеспечен за счёт осуществления НИОКР и использования результатов НТП, обучения работников и т. п. Свой экономический потенциал предприятия стали постепенно ориентировать на достижение эффективности и конкурентности не только за счёт максимизации цены, но и благодаря её оптимизации, выстраивания долговременных отношений с партнёрами. На этом этапе всё сильнее происходит переориентация экономического потенциала предприятий с общерыночной деятельности на показатели сегментов рынка – установление определённых групп потребителей по признаку предпочтений, платежеспособности, возрастной характеристике и т. п.

В общем виде модель экономического потенциала (ЭП) такого предприятия может быть представлена как:

$$\text{ЭП (O, H, A, K, КСП, ДП)} \rightarrow \text{ЕС},$$

где: O – объём производства; H – номенклатура; A – ассортимент; K – качество; КСП – конкурентоспособность, ДП – другие показатели (цены, себестоимость, производительность и др.); ЕС – сегмент рынка.

В свою очередь

$$\text{ЕС} = \text{КП}_g * \text{СКТ} \sum_f \text{Ц}_i \text{ДП}_i,$$

где КП_g – количество покупателей g -й группы (сегмента) за определенный промежуток времени; СКТ – среднее количество товара, приобретаемого покупателями; Ц_i – i -я цена товара; ДП_i – доля покупателей, приобретающих товар по i -й цене; r – количество номенклатурных позиций товара, отличающегося ценой ($f = 1, 2, 3, \dots, r$).

Этап усиления глобализации (после 2012 г.) связан с повышением конкуренции между отечественными и зарубежными товаропроизводителями в связи с вступлением России в ВТО. В общем виде модель производственного потенциала (ПП) такого предприятия может быть представлена как:

$$\text{ПП (O, H, A, K, ГКСП, ДП)} \rightarrow \text{ЕС},$$

где: O – объём производства; H – номенклатура; A – ассортимент; K – качество; ГКСП – глобальная конкурентоспособность, ДП – другие показатели (цены, себестоимость, производительность и др.); ЕС – сегмент рынка.

Отметим некоторые проблемы, которые ещё предстоит решать предприятиям промышленности Республики Северная Осетия-Алания в связи с необходимостью усиления их экономического потенциала.

1. Республике следует развивать научную инфраструктуру содействия производственной деятельности. На большинстве предприятий Республики отсутствуют технологические и конструкторские подразделения и соответствующие специалисты, что делает затруднительным процесс самостоятельного обновления продукции и технико-технологической базы производства.

2. Осуществление проектов предприятиями РСО-Алания проводится с учётом приоритетов и целей их развития, прогнозов роста потребностей и финансовых ресурсов. Однако во многих проектах требуется сбалансированность этапов и обоснованность мер при их общей ориентации на конечный результат – выпуск наукоёмкой конкурентоспособной продукции.

3. Одна из проблем связана с тем, что сотрудники предприятий часто не патентуют свои разработки и не формализуют их (например, в виде НИОКР, ноу-хау, патентов и т. д.). Это вызвано рядом причин, главная из которых – отсутствие средств для оплаты услуг патентных органов и производства других затрат, связанных с продвижением технической идеи на рынок.

В результате анализа делаем вывод. Содержание экономического потенциала предприятий промышленности модифицировалось с учётом условий в стране и республике. Экономический потенциал предприятий обладает необходимой гибкостью и адаптационностью к изменяющимся потребностям рынка, вместе с тем необходимы обоснованные и долговременные меры для модернизации предприятий промышленности.

Литература:

1. *Аверчев И.* Как оценить эффективность работы компании. [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.ippnou.ru/article.php?idarticle=002268>. (дата обращения – 12.02.2013).

2. *Аксёнов Ю.М., Платошечкина С.Ю.* Многообразие представлений об экономическом потенциале коммерческой организации. [Электронный ресурс]. Сайт Новосибирского государственного университета – URL: http://old.nsaem.ru/Science/Publications/Science_notes/Archive/2007/2/363.pdf. дата обращения – 12.02.2013).

3. Бизнес-планы. [Электронный ресурс] // «Бизнес» [сайт]. URL: http://www.openbusiness.ru/html/main_business.htm. (дата обращения: 12.02.2013).