

Ефремова Анжелика Александровна

кандидат экономических наук,
доцент кафедры экономики предприятия
и отраслевых рынков
Высшей школы экономики и бизнеса
Крымского федерального университета
им. В.И. Вернадского

ОЦЕНКА ЭЛЕМЕНТОВ ПОТЕНЦИАЛА ВИНОДЕЛЬНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация:

В статье рассмотрен потенциал винодельного предприятия с точки зрения оценки его элементов и влияния их на хозяйственную деятельность организации. Относительно элементов потенциала выявлена сущность функций управления, обеспечивающих эффективную работу предприятия. Рассчитаны показатели результативности элементов потенциала предприятия. Предложены мероприятия по повышению уровня потенциала винодельного предприятия.

Ключевые слова:

потенциал предприятия, элементы потенциала предприятия, оценка потенциала, винодельные предприятия.

Efremova Angelica Aleksandrovna

PhD in Economics,
Assistant Professor,
Business Economy
and industrial markets Department,
Higher School of Economics and Business,
Crimean Federal University of V.I. Vernadsky

ASSESSMENT OF ELEMENTS OF THE WINEMAKING ENTERPRISE'S POTENTIAL

Summary:

The article considers the potential of wine making enterprises in terms of assessment of its elements and their impact on the economic activities of the business. In the context of elements of the potential the author reveals the essence of management functions ensuring the efficient functioning of the business. The performance indicators of the potential's components are calculated. The measures to increase the potential of the wine making enterprise are suggested.

Keywords:

potential of the enterprise, elements of potential of the enterprise, assessment of potential, wine making enterprises.

Вступление. Термин «потенциал» относительно предприятия характеризует не только его производственные ресурсы и возможности, но и способности максимально удовлетворять требования потребителей. Обращаясь к исследованиям З.Э. Шершнёвой [1], где понятие потенциала представлено как «полезное свойство, которое применяется тогда, когда объект, потенциал которого является предметом исследований (государство, отрасль, предприятие, лицо и тому подобное), осуществляет определенную деятельность, направленную на достижение поставленных целей». Основываясь на этом определении, можно сказать, что потенциал (предприятия) проявляется в процессе хозяйственной деятельности только тогда, когда предприятие действует, то есть потенциал предприятия можно выявить в его действующем состоянии.

Постановка проблемы. Такие экономисты-практики, как Д.Е. Салавелис, А.Э. Воронкова [2], рассматривают потенциал как способность комплекса ресурсов экономической системы выполнять поставленные перед ней задания. Потенциал, по их мнению, это целостное понятие о единстве структуры и функции объекта, выявление их взаимосвязи. И.З. Должанский и Т.О. Загорная [3] в своих исследованиях подчеркивают, что потенциал предприятия является реальной или вероятной способностью произвести целенаправленную работу. Следовательно, эти ученые рассматривают потенциал как способность предприятия достигать результатов. Поэтому целью статьи является определение элементов потенциала предприятия и проведения оценки этих элементов на примере винодельного предприятия Крыма.

Результаты. Одной из составляющих потенциала предприятия являются ресурсы. Достижение целей как результат управления потенциалом может быть обеспечено разными комбинациями ресурсов. Критерием оптимальности комбинации ресурсов должны быть минимальные расходы на все задействованные ресурсы. Для того чтобы обеспечить эффективное управление составляющими потенциала предприятия в зависимости от базового ресурса, целесообразно выявить функции управления, которые обеспечивают управление потенциалом предприятия. В таблице 1 представлены функции управления и их сущность по классификационному признаку элемента потенциала предприятия.

На разработку, внедрение и реализацию каждого элемента потенциала (табл. 1) предприятие тратит определенные средства. Главной задачей потенциала предприятия относительно его элементов является рациональное распределение расходов, а именно в этом и заключается сущность управления потенциалом предприятия.

Таблица 1 – Функции управления по элементам потенциала предприятия

Ресурсы предприятия	Элементы потенциала предприятия	Сущность функций управления
Кадровые	Кадровый потенциал	Квалификационный и демографический составы рабочих, способность персонала адаптироваться к изменениям целей предприятия и т. п.
Технические	Технический потенциал	Производственное оборудование, материалы и т. п.
Технологические	Технологический потенциал	Технологии и их динамичность, наличие конкурентоспособных идей, научные разработки и т. п.
Пространственные	Пространственный потенциал	Характер производственных помещений и территории предприятия, наличие и качество коммуникаций, возможность расширения производства и т. п.
Организационно-управленческие	Организационно-управленческий потенциал	Характер и гибкость системы управления, скорость прохождения управленческих влияний и т. п.
Информационные	Информационный потенциал	Информация о внутренних возможностях предприятия и внешней среде
Финансовые	Финансовый потенциал	Состояние активов, уровень ликвидности, возможность и объемы получения кредитов и т. п.
Коммуникационные	Коммуникационный потенциал	Взаимодействия предприятия с элементами внешней среды, которые способствуют реализации цели инновационной деятельности, т. е. наличие надежных связей с партнерами, поставщиками ресурсов

Управление потенциалом предприятия – это совокупность скоординированных мероприятий, направленных на достижение хозяйственных целей предприятия на основе рационального распределения затрат по структурным элементам потенциала.

Управление потенциалом предприятия может считаться результативным, если хозяйственные цели предприятия будут достигаться в заданное время. Степень достижения предприятием его хозяйственных целей характеризуется их результативностью. Результативность свидетельствует о сущности достижения определенного запланированного результата.

Исходя из вышесказанного и определения понятия *управление потенциалом предприятия*, можно сделать вывод, что уровень достижения целей потенциала зависит от восьми составных элементов (ресурсов) потенциала предприятия.

Измерение результативности предлагается с помощью показателя результативности – $ПР_{упп}$.

Показатель результативности $ПР_{упп}$ представляет собой соотношение фактического результата восьми элементов управления потенциалом предприятия к их плановому результату и имеет следующий вид:

$$ПР_{упп} = \frac{\sum_{i=1}^n X_{fi}}{\sum_{i=1}^n X_{pi}} \quad (1)$$

где X_{fi} – фактическое значение показателя, которое характеризует компонент потенциала предприятия i ($i = 1, 2, \dots, n$);

X_{pi} – плановое значение показателя, которое характеризует компонент потенциала предприятия i (при условии $n \geq 8$; $0 < i \leq n$).

При получении показателя результативности управления потенциалом предприятия, который будет варьироваться от 0 до 1, необходимо провести оценку его результативности.

На примере предприятия ООО «Октябрьский винно-коньячный завод» рассчитаем данный показатель. В таблице 2 представлены коэффициенты результативности элементов потенциала предприятия ООО «Октябрьский винно-коньячный завод» за 2010–2013 гг.

Таблица 2 – Показатели результативности элементов потенциала предприятия ООО «Октябрьский винно-коньячный завод» за 2010–2013 гг.

Обозначение показателя	2010	2011	2012	2013
X1	0,39	0,48	0,41	0,44
X2	0,46	0,47	0,45	0,44
X3	0,49	0,56	0,55	0,56
X4	0,73	0,74	0,79	0,81
X5	0,60	0,63	0,58	0,58
X6	0,39	0,38	0,40	0,39
X7	0,32	0,36	0,39	0,44
X8	0,58	0,61	0,62	0,60

Значения *пространственного* показателя Х4 колеблются от 0,73 до 0,81. Второе место по более высоким значениям показателя разделяют два коэффициента: *организационно-управленческий* (Х5) и *коммуникационный* (Х8). На данном предприятии изменилось руководство. Политика нового руководства направлена на развитие управленческого аппарата, региональное развитие предприятия и увеличение маркетинговой деятельности для повышения уровня продаж продукции и увеличения количества партнеров предприятия. А именно эти направления и представлены *пространственным, коммуникационным и организационно-управленческим элементами потенциала*. Для дальнейшего исследования элементов потенциала предприятия необходимо рассчитать коэффициент результативности управления потенциалом предприятия.

Сумма фактических затрат на составные элементы потенциала:

$$\sum if = 6,99 + 7053,7 + 43,79 + 391,4 + 496,6 + 106,9 + 1663 + 289,3 = 10051,68 \quad (\text{у.е.из.}).$$

Сумма плановых затрат на составные элементы потенциала:

$$\sum in = 16,38 + 15375 + 80,4 + 600 + 830 + 270,2 + 4350 + 477,5 = 21999,48 \quad (\text{у.е.из.}).$$

С помощью формулы (1) определим показатель результативности управления потенциалом ООО «Октябрьский винно-коньячный завод»:

$$PP_{\text{ум}} = \frac{\sum_{i=1}^n x_{fi}}{\sum_{i=1}^n x_{ni}} = \frac{10051,68}{21999,48} = 0,45$$

Показатель результативности управления потенциалом предприятия ООО «Октябрьский винно-коньячный завод» отвечает удовлетворительному уровню управления потенциалом предприятия, то есть это предприятие функционирует на среднем уровне.

Выводы. В статье обоснована целесообразность деления потенциала предприятия на составные элементы. Определена сущность управления элементами потенциала предприятия. С помощью формулы (1) рассчитан показатель результативности управления потенциалом предприятия ООО «Октябрьский винно-коньячный завод». Выявлено, что на исследуемом предприятии все элементы потенциала развиваются, однако возможности развития реализуются слабо. Руководству необходимо, проявив инициативу, четко определить цели и разработать стратегию развития управления потенциалом предприятия (его составными элементами). Необходимо акцентировать внимание на оптимизации системы управления затратами и улучшении качества на каждом ее этапе.

Каждый из анализируемых элементов потенциала винодельных предприятий и их совокупность влияют на достижение хозяйственных целей предприятия. Именно поэтому исследование потенциала предприятия представляется целесообразным.

Ссылки:

1. Шершньова З.Є. Стратегічне управління. Київ, 2004.
2. Воронкова А.Е. Стратегічне управління конкурентоздатним потенціалом підприємства: діагностика і організація. Луганськ, 2004.
3. Должанський І.З., Загорна Т.О., Удалих О.О. Управління потенціалом підприємства. Київ, 2006.

References:

1. Shershneva, ZY 2004, *Strategic management*. Kiev.
2. Voronkov, AE 2004, *Strategic management of enterprise competitive potential, diagnostics and organization*, Lugansk.
3. Dolzhanskiy, IZ, Zagornaya, TO & Udalih, OO 2006, *Management capacity of enterprises*, Kiev.