

## **ЭНДОГЕННЫЕ ФАКТОРЫ ЭФФЕКТИВНОСТИ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ**

*Аннотация. В статье определено, что основными эндогенными факторами эффективности развития предприятия являются составляющие его потенциала: производственного, трудового, развития, рыночного, финансового и информационного. Проведено исследование методических подходов к оценке каждой составляющей потенциала и выявлены их недостатки. Предложена схема архитектоники имеющегося потенциала предприятия.*

*Ключевые слова: эффективность, развитие предприятия, факторы, потенциал, архитектоника потенциала.*

*Abstract. The article stipulates that the main endogenous factors are the efficiency of the enterprise development component of its potential: production, labor, development, marketing, financial, and information. The research methodologies for assessing the potential of each component and identifies their shortcomings. A scheme of the architectonics of the existing potential of the enterprise.*

*Keywords: efficiency, the development of enterprises, the factors, the potential capacity of the architectonics.*

Проблема эффективности стратегий развития сложных социально-экономических систем всегда была в сфере интересов экономистов, социологов, менеджеров, а в связи с кризисными явлениями в мировой экономике, она превратилась в ключевую. Вопросами обоснования эффективности управления развитием объектов общественного производства всех уровней занимались такие известные зарубежные и отечественные ученые, как: Дж. Стиглиц, А. Сен, Ст. Бир, П. Друкер, В. Трапезников, С. Глазьев, Д. Новиков, А. Амоша, В. Геец, В. Пономаренко и другие. Учеными предложено большое количество методик стратегического целеполагания и планирования, имеющих теоретические предпосылки

и практическое применение. В тоже время, природа и взаимосвязь факторов внутренне необходимых и присущих процессу развития основного элемента общественного производства – предприятию, не получили методологически обоснованного инструментария исследования.

Целью данной статьи является анализ методических подходов к исследованию эндогенных факторов эффективности развития предприятия.

Под развитием автор статьи понимает процесс перехода потенциала предприятия – совокупности задействованных производительных сил и сложившихся производственных отношений – из одного состояния в другое. В свою очередь, состояние объекта – это множество существенных признаков, которые характеризуют его взаимодействие с другими объектами. К качественно отличным состояниям объекта приводят изменения в составе элементов, структуре их связей и алгоритме взаимодействия или, обобщенно, в архитектонике потенциала.

Архитектоника потенциала – это органическое строение материальных и нематериальных ресурсов предприятия, формирующееся внутренними и внешними структурными взаимосвязями и взаимообусловленными пропорциями производительных сил предприятия. В науке выделяется три основных подхода к исследованию потенциала развития предприятия: ресурсный, результативный, факторный. Для оценивания имеющегося потенциала в составе системной эффективности развития предприятий [1] автор будет использовать ресурсный подход, потому что: он позволяет учитывать альтернативные ресурсы, учет результата осуществляется в рамках другой составляющей системной эффективности – «результативность», которая наряду с финансовым эффектом включает и уровень достижения других эффектов, он

характеризует возможности развития предприятия. В структуре системной эффективности оценивания имеющегося (ресурсного) потенциала осуществляется на основе экономичности и качества потенциала [2]. Качество потенциала выражается наличием и полнотой производительных сил для достижения поставленных целей предприятия.

Г. Клейнер подчеркивает, что предприятие становится целостным только тогда, когда в его структуре в надлежащей пропорции органично объединяются необходимые ресурсы и процессы [3, с.34]. Структура характеризует устойчивую упорядоченность связей элементов системы и уменьшает число возможных комбинаций и взаимодействий элементов и их параметров к функционально необходимым для целостности системы. При этом между функцией и структурой возникает такая взаимосвязь как между философскими категориями – содержание и форма. Так, функция выражает сущность системы, является главным системообразующим фактором и должна определять структуру. Структура системы как формы осуществления ее главной функции, может быть представлена в виде совокупности частных структур. Составляющие потенциала предприятия и их связь приведены на рис. 1.



□ — узкие места в исследованиях ученых

Рис. 1 Архитектоника имеющегося (ресурсного) потенциала предприятия

Рассмотрим каждую из составляющих потенциала (рис. 1) более подробно. Производственный потенциал – совокупность имеющихся и альтернативных ресурсов, функционирующих и способных производить максимальный объем качественной продукции и воспроизводить факторы производства [4, с.14]. В состав производственного потенциала входят потенциал материальных ресурсов и технико-технологической базы, а потенциал производственного персонала учтен в трудовом потенциале. Потенциал материальных ресурсов определяется материалоемкостью продукции:

$$M_n = B_{mat} / C, \quad (1)$$

где  $M_n$  – уровень материалоемкости на предприятии;

$V_{mat}$  – стоимость материальных ресурсов, тыс. грн.;

$C$  – общая себестоимость продукции, тыс. грн.

Однако, при этом учитывается только совокупность имеющихся ресурсов, а альтернативы их оптимального использования не учтены. Потенциал технико-технологической базы – это наличные или скрытые возможности основных средств по выпуску максимального объема качественной продукции определяется через: коэффициент использования мощности предприятия; фондоотдачу, наличие, динамику и удельный вес основных производственных фондов в общей стоимости основных средств, коэффициент износа основных средств; среднюю норму амортизации, наличие, динамику и удельный вес капитальных вложений. Существует множество методических подходов по оценке потенциала технико-технологической базы производства [5, с.134-138]. При этом можно выделить три основные различия между ними: учет в оцениваемых факторах параметров качества продукции; учет в оцениваемых факторах параметров организации труда; структура оцениваемых параметров технико-технологической базы.

Трудовой потенциал (персонал) – это совокупность трудовых отношений, форм и методов их проявления, а также людей, качественные характеристики которых позволяют им претендовать на вакансию, трудиться и регулярно повышать квалификацию. Наиболее полно методический подход по его определению представлен в работе В. Пономаренко и В. Гриневой [6, с.98], которые определяют трудовой потенциал как сумму качественных коэффициентов, характеризующих: половозрастной состав, уровень текучести, уровень доходов, состояние здоровья, уровень образования, уровень

подготовки и переподготовки, профессионально-квалификационный состав работников предприятия.

Потенциал развития (инновационный потенциал) – это совокупные возможности предприятия по генерации, восприятию и внедрения новых идей с целью всестороннего обновления [4, с. 14]. Он характеризует способность предприятия к трансформации в новое состояние с целью удовлетворения существующих или новых потребностей общества. В его состав входят материально-технические, инвестиционные, интеллектуальные и другие виды ресурсов необходимые для осуществления инновационной деятельности. Оценка потенциала развития предприятия осуществляется на основе структурной модели деятельности и достигнутой нормы накопления в отчетном периоде, выражается через показатель потенциальной прибыли [7]:

$$m_i = \frac{m'(C_{пер} + ЧП \times N)}{(s+1)}, \quad (1)$$

где  $m_i$  – потенциальная прибыль;

$m$  – норма прибыли;

$C_{пер}$  – стоимость основных средств, тыс. грн.;

ЧП – чистая прибыль, тыс. грн.;

$N$  – норма накопления;

$s$  – стоимостное выражение производства.

Недостатком этого подхода является отсутствие оценивания затрат интеллектуальных ресурсов.

Рыночный потенциал представляет собой максимально возможный объем реализации продукции при заданном обеспечении необходимыми ресурсами в соответствии с потребностями рынка. Определяется через потенциальный спрос на продукцию,

доступностью источников ресурсов и уровнем взаимодействия с участниками рынка, а вопросу определения транзакционных затрат не уделено достаточно внимания.

Финансовый потенциал предприятия связан с достигнутыми финансовыми результатами. Финансовый потенциал описывается рядом активных и пассивных статей баланса и соотношением между ними. Значение финансового потенциала связаны с составом и структурой привлеченных источников финансирования и характером их использования, а его анализ может проводиться с позиций краткосрочных и долгосрочных перспектив. Это наиболее полно рассмотренный учеными вид потенциала, оценка его связана с составляющими анализа финансового состояния: общая оценка абсолютных показателей баланса и финансовых результатов за отчетный период, анализ имущественного положения, анализ ликвидности предприятия, анализ устойчивости предприятия, анализ оборачиваемости активов, анализ платежеспособности; анализ деловой активности, оценка потенциального банкротства.

Информационный потенциал – это совокупность информационных ресурсов предприятия, обеспечивающих реализацию основных функций управления и процессов подготовки решений. Структура и состав информационного потенциала предприятия обеспечивает внутренние потребности и включает элементы внешнего информационного пространства. Таким образом, информационный потенциал – это возможность предприятия эффективно осуществлять свою деятельность и взаимодействовать с внешней средой.

Архитектоника потенциала предприятия должна соответствовать ряду общесистемных принципов и законов, в том числе таких основных как закон гармонии, принцип эквивалентности в системе «цель – средства ее достижения», принцип необходимости

рациональной комбинации свойств целостности (твердости) и гибкости как общая дилемма сосредоточенности и лабильности системы.

Таким образом, взаимосвязь различных видов потенциала должна обеспечить оптимальный баланс между качеством материальных ресурсов, фондоотдачей, уровнем развития технико-технологической базы и трудовым потенциалом. Узкими местами соблюдения баланса составляющих ресурсного потенциала являются: соотношение качественных и количественных характеристик трудового потенциала и технико-технологической базы, учет затрат интеллектуальных ресурсов, альтернативных и транзакционных издержек в структуре оценивания системной эффективности развития предприятия. Направлением дальнейших исследований является усовершенствование методических подходов по выявленным узким местам.

#### Литература:

1. Гонтарева І. В. Оцінювання системної ефективності функціонування і розвитку промислових підприємств: монографія / І. В. Гонтарева // Харків: ВД «ІНЖЕК», 2011. – 480 с.
2. Пономаренко В. С. Структура визначення інтегрального показника системної ефективності розвитку підприємства / В. С. Пономаренко, І. В. Гонтарева // Економіка розвитку: науковий журнал. – Харків : Харківський національний економічний університет. – 2012. - № 1(61). – С. 86-94
3. Клейнер Г. Б. Стратегия предприятия / Г. Б. Клейнер. – М. : «Дело» АИХ, 2008. – 568 с.
4. Федонін О. С. Потенціал підприємства: формування та оцінка: навч. посібник / О. С. Федонін, І. М. Рєпіна, О. І. Олексюк. – 2-е вид., без змін. – К. : КНЕУ, 2006. – 316 с.



5. Пономаренко В. С. Стратегія розвитку підприємства в умовах кризи: монографія / В. С. Пономаренко, О. М. Тридід, М. О. Кизим. – Х. : ВД «ІНЖЕК», 2003. – 328 с.

6. Пономаренко В. С. Управління трудовим потенціалом: наукове видання / В. С. Пономаренко [та інш.]. – Харків : Вид. ХНЕУ, 2006. – 348с.

7. Горшков Р. К. Формирование инновационного потенциала предприятия: ресурсный подход [Электронный ресурс] / Р. К. Горшков // Проблемы современной экономики: ЕВРАЗИЙСКИЙ МЕЖДУНАРОДНЫЙ НАУЧНО-АНАЛИТИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ, N 4 (12), 2004. – Режим доступа: <http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=563>