

Чичканов Валерий Петрович

доктор экономических наук, профессор,
член-корреспондент РАН,
советник ректора Российской академии народного
хозяйства и государственной службы
при Президенте РФ

Царикаев Алан Юрьевич

кандидат экономических наук, заместитель
генерального директора ООО «ВОЕННАБ»

АНАЛИЗ ПОДХОДОВ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация:

Статья содержит обобщение научных подходов к определению сути и понятия стратегического потенциала предприятия. Отдельно авторами выделены факторы, влияющие на размер стратегического потенциала. В работе обосновано, что стратегический потенциал промышленного предприятия целесообразно рассматривать как совокупность не только количественных критериев результативности, но и качественных индикаторов эффективности его хозяйственной деятельности, включая параметры оценки внешней и внутренней среды, динамики их изменения, показывающей соответствие разработанной стратегии целям и возможностям предприятия в условиях неопределенности и риска.

Ключевые слова:

стратегический потенциал, промышленные предприятия, внешняя и внутренняя среда.

Chichkanov Valery Petrovich

D.Phil. in Economics,
Professor, Corresponding Member of
Russian Academy of Sciences, Advisor to Rector,
Russian Presidential Academy of
National Economy and Public Administration

Tsarikayev Alan Yuryevich

PhD in Economics,
Deputy Director General, "Voensnab" LLC

ANALYSIS OF THE APPROACHES TO DETERMINATION OF STRATEGIC CAPACITY OF THE ENTERPRISE

Summary:

The article summarizes scientific approaches to the definition of essence and concept of the strategic capacity of an enterprise. The authors discuss the factors influencing the size of the strategic potential. It is proved that it is expedient to consider the strategic potential of an industrial enterprise as a set of not only quantitative criteria of productivity, but also quality indicators of its economic activity efficiency, including the parameters of assessment of the external and internal environment, dynamics of their change showing compliance of the developed strategy with the objectives and capabilities of the enterprise in the conditions of uncertainty and risk.

Keywords:

strategic potential, industrial enterprises, external and internal environment.

Опорной информацией для формирования эффективной стратегии развития промышленного предприятия является уровень его стратегического потенциала (СП).

СП имеет характеристики, свойственные любой хозяйственной единице, а именно сложность, целостность, целеустремленность, системность, взаимозаменяемость, гибкость, альтернативность его составляющих и наличие взаимосвязей между ними. Размер СП определяют в зависимости от целей его использования, а оценивают СП в аспекте его результативности. В связи с этим существуют следующие подходы к трактовке термина СП (таблица 1).

Таблица 1 – Синтез подходов к определению стратегического потенциала предприятия

Название подхода	Приоритеты подхода	Определение СП
1	2	3
Результативный [1; 2]	Цели стратегии определяют размер СП	СП – это ресурсы и возможности, которые находятся в распоряжении у предприятия
Целевой [3; 4]	Эффективность СП определяет уровень достижения результатов стратегии	СП – это возможности и способности предприятия для обеспечения своего долгосрочного развития и реализации стратегических целей и задач

Вместе с тем в соответствующей научной литературе [5; 6; 7] выделяют более расширенную трактовку СП потенциала предприятия:

– ресурсный подход оценивает СП в виде стоимости производственных ресурсов и их компонентов;

- структурный подход оценивает СП в виде масштаба и структуры отдельных частей потенциала в зависимости от вида деятельности предприятия и сферы его функционирования;
- целевой подход оценивает СП с позиции его соответствия поставленным целям.

Исходя из отмеченного выше, СП промышленного предприятия является комплексным понятием, поскольку находится под влиянием как внутренних, так и внешних факторов. В целом влияющими на СП факторами, по мнению отдельных авторов [8], следует считать следующие: имеющиеся в наличии стратегические ресурсы; способности и возможности предприятия; установление взаимосвязи между имеющимися ресурсами и потребностями предприятия; сопоставление уровня компетенции работников требованиям внешней среды; разработку альтернативных вариантов достижения поставленных целей и синергетического эффекта; формирование качественных критериев достижения результатов стратегии.

Также следует отметить мнение других ученых [9], которые к указанному выше ресурсному подходу в определении СП добавляют характеристику рыночного положения предприятия, описывающую его рыночные возможности и коммерческую деятельность.

Развитием современного методологического аппарата формирования и оценки направлений стратегии развития промышленного предприятия является их анализ на основе СП.

По мнению специалистов [10], анализ СП промышленного предприятия следует производить в разрезе таких укрупненных составляющих: продуктовая или проектная составляющая показывает направление деятельности предприятия и результаты такой деятельности в виде продукции или услуг; функциональная составляющая характеризует производные функции и бизнес-процессы предприятия; ресурсная составляющая объединяет финансовые, материально-технические, трудовые, информационные и прочие ресурсы предприятия; организационная составляющая отображает организационную структуру, технологию процессов в разрезе всех функций и проектов, организационную культуру; управленческая составляющая показывает уровень общего руководства предприятием, систему управления.

С учетом совместного анализа всех составляющих СП промышленного предприятия разрабатывают стратегический профиль такого предприятия и указывают рекомендуемые направления развития. Оценку СП любой экономической единицы, в том числе промышленного предприятия, следует начинать с формирования научно аргументированной совокупности параметров. Под последней понимается система взаимосвязанных показателей, описывающих состояние определенной сферы деятельности предприятия. В связи с этим СП промышленного предприятия в данной работе будет характеризоваться совокупностью разнородных показателей, которые колеблются в определенном диапазоне и отображают финансово-экономические, рыночные, бюджетобразующие, инновационные и производственно-трудовые возможности промышленных предприятий.

Вместе с тем в соответствии с требованиями экономико-статистического анализа отобранные показатели должны быть независимыми, количественно измеримыми, а также обладать достаточной вариацией во времени.

Мы полагаем, что первой и основной составляющей СП промышленного предприятия является его финансово-экономический потенциал. Под последним предлагается понимать способность предприятия к финансированию процессов производства и реализации продукции в том объеме, который обеспечивает получение запланированного уровня прибыли с учетом высокой эффективности использования необходимых для этого экономических ресурсов.

В практике финансового менеджмента для оценки финансово-экономического потенциала предприятия используют такие параметры, как финансовая устойчивость, ликвидность и рентабельность. В качестве ликвидности промышленного предприятия следует анализировать способность его отдельных имущественных активов превращаться в денежную форму. Основным требованием такой трансформации является отсутствие потери балансовой стоимости таких активов. Уровень ликвидности анализируется с позиции временной продолжительности, в течение которой превращение активов в денежные средства может быть осуществлено. Уровень финансовой устойчивости промышленного предприятия обусловлен способностью предприятия обеспечивать свои запасы и расходы при помощи собственных и заемных источников. В данном случае речь идет о соотношении объема собственных средств с заемными источниками. Уровень платежеспособности или рентабельности промышленного предприятия отражает его способность к полному и своевременному погашению финансовых обязательств. Среди основных признаков платежеспособности выделяют имеющиеся у предприятия в соответствующем объеме средства на его расчетных счетах, а также отсутствие признаков просроченной кредиторской задолженности. Таким образом, данный показатель отображает, насколько прибыльной (или убыточной) является деятельность анализируемых промышленных предприятий. Вместе с тем рен-

табельность характеризует в целом экономическую эффективность таких предприятий. Последняя представляет собой сопоставление полученных эффектов с затратами или используемыми ресурсами, потребленными предприятием для достижения такого эффекта. Рыночные возможности промышленных предприятий предлагается характеризовать такими параметрами, как деловая активность и рыночная доля.

Стабильность и устойчивость финансового потенциала промышленных предприятий в условиях рынка predetermined в первую очередь уровнем его деловой активности. Этот показатель находится в прямой зависимости от рынков сбыта товаров, уровня деловой репутации предприятия, выполнения плана по базовым параметрам хозяйственной деятельности и т. п. Уровень деловой активности промышленного предприятия с позиции финансового анализа проявляется преимущественно в показателях скорости оборота (оборачиваемости) его активов. Такие показатели дают возможность проанализировать эффективность использования предприятием своих средств, что predetermined направления движения предприятия в условиях меняющейся внешней среды. Рыночная доля или доля рынка в данном исследовании показывает позицию промышленного предприятия на рынке относительно его конкурентов, то есть размер занимаемой таким предприятием торговой ниши. В количественном измерении показатель доли рынка рассчитывается как процентное соотношение объемов продаж отдельного предприятия к общему объему продаж продукции той же категории на анализируемом рынке.

Следующей важной составляющей СП промышленных предприятий является бюджетобразующий потенциал. Речь в данном случае идет о том объеме налоговых отчислений, который формируется предприятием по результатам его хозяйственной деятельности.

Отдельно следует рассмотреть такую компоненту СП промышленных предприятий, как инновационный потенциал. Одним из индикаторов инновационности традиционно выступает инновативность, показывающая способность предприятия устойчиво развиваться в нестабильной внешней среде. Базовой характеристикой такого критерия называют позитивное восприятие новинок, а именно инновационной политики в целом [11].

В широком понимании оценку инновационного потенциала следует проводить на базе количественных и качественных параметров. В современной литературе для оценки инновационного потенциала отдельные авторы [12; 13] предлагают использовать специальную систему статистических параметров, всесторонне характеризующих исследуемый процесс, а также обладающих соответствующим набором качеств. В связи с этим отсутствие в современных условиях строгих методик к измерению инновационного потенциала промышленного предприятия делает актуальной необходимость построения системы показателей для его оценки и анализа.

Система критериев для измерения инновационного потенциала промышленного предприятия должна соответствовать таким требованиям [14]: показатели инновационного потенциала должны оценивать конечные результаты деятельности предприятия; показатели инновационного потенциала должны представлять собой единую целостную систему, однако отражать различные аспекты деятельности.

На завершающем этапе оценки СП промышленных предприятий предлагается производить расчет производственно-трудового потенциала. Производственно-трудового потенциал в данной работе не только отображает стоимость основных производственных фондов, но также показывает способность руководящего персонала агрегировать имеющиеся у предприятия ресурсы для осуществления эффективной хозяйственной деятельности и формирования конкурентных преимуществ. Следует отметить, что данный потенциал включает в себя как производственные возможности, так и качество управления и трудовые ресурсы, являющиеся предметом управления.

Следует отметить, что указанная совокупность показателей характеризует отдельные аспекты в развитии промышленных предприятий, то есть отражает отдельные компоненты комплексного СП промышленного предприятия.

Таким образом, СП промышленного предприятия целесообразно рассматривать как совокупность не только количественных критериев результативности, но и качественных индикаторов эффективности его хозяйственной деятельности, включая параметры оценки внешней и внутренней среды, динамики их изменения, показывающей соответствие разработанной стратегии целям и возможностям предприятия в условиях неопределенности и риска. В широком смысле СП промышленного потенциала показывает уровень способностей предприятия и его готовности к выполнению задач, обеспечивающих достижение поставленных стратегических целей.

Ссылки:

1. Балацкий О.Ф. Экономический потенциал административных и производственных систем : монография. Сумы, 2006. 533 с.
2. Грант Р.М. Современный стратегический анализ. СПб., 2002. 236 с.

3. Маркова В.Д. Стратегический менеджмент. М., 2008. 288 с.
4. Хамел Г., Прахалад К. Конкурируя за будущее. М., 2012. 189 с.
5. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия. СПб., 1999. 416 с.
6. Минцберг Г., Альстрэнд Б., Лэмпел Д. Школы стратегий. СПб., 2001. 137 с.
7. Barney J.B. *Gaining and sustaining competitive advantage*. Boston, 2006. 140 p.
8. Меняйло Г.В., Гребенкина Е.Н. Стратегический потенциал организации: сущность, структура, оценка // Современная экономика: проблемы и решения. 2010. № 7 (7). С. 41–49.
9. Ковалева Т.В. Методологические основы оценки стратегического потенциала предприятия в условиях риска и неопределенности внешней среды // Российское предпринимательство. 2006. № 11 (83). С. 85–88.
10. Лагунова Е.В. Стратегический потенциал компании и его оценка // Проблемы управления. 2007. № 6. С. 40–44.
11. Болтина Л.В. Методика оценки эффективности стратегии социально-экономического развития // Креативная экономика. 2012. № 1 (61). С. 3–8.
12. Агарков С.А., Кузнецова Е.С., Грязнова М.О. Инновационный менеджмент и государственная инновационная политика : монография. М., 2011. 427 с.
13. Инновационный менеджмент: концепции, многоуровневые стратегии и механизмы инновационного развития / под ред. В.М. Аньшина, А.А. Дагаева. М., 2007. 584 с.
14. Твисс Б. Управление нововведениями. М., 2009. 272 с.

References:

1. Balatsky, OF 2006, *The economic potential of administrative and production systems: a monograph*, Sumy, 533 p.
2. Grant, RM 2002, *Modern strategic analysis*, St. Petersburg, 236 p.
3. Markova, VD 2008, *Strategic management*, Moscow, 288 p.
4. Hamel, G & Prahalad, K 2012, *Competing for the Future*, Moscow, 189 p.
5. Ansoff, I 1999, *The new corporate strategy*, St. Petersburg, 416 p.
6. Mintzberg, H, Alstrend, B & Lempel, D 2001, *Schools strategies*, St. Petersburg, 137 p.
7. Barney, JB 2006, *Gaining and sustaining competitive advantage*, Boston, 140 p.
8. Menyailo, GV & Grebyonkina, EN 2010, 'The strategic potential of the organization: the nature, structure, evaluation', *Modern Economy: Problems and Solutions*, no. 7 (7), p. 41-49.
9. Kovaleva, TV 2006, 'The methodological framework for the assessment of the strategic potential of the enterprise in the conditions of risk and uncertainty of the environment', *Russian Entrepreneurship*, no. 11 (83), p. 85-88.
10. Lagunova, EV 2007, 'The strategic potential of the company and its evaluation', *Problems of management*, no. 6, p. 40-44.
11. Boltina, LV 2012, 'Methods of assessing the effectiveness of the strategy of socio-economic development', *Creative Economy*, no. 1 (61), p. 3-8.
12. Agarkov, SA, Kuznetsova, ES & Gryaznova, MO 2011, *Innovation management and state innovation policy: a monograph*, Moscow, 427 p.
13. Anshin, VM & Dagaev, AA (ed.) 2007, *Innovation Management: Concepts, multilevel strategies and mechanisms for innovative development*, Moscow, 584 p.
14. Twiss, B 2009, *Management innovations*, Moscow, 272 p.