

$$M^* = \begin{vmatrix} m_1 \\ m_2 \\ \dots \\ m_m \end{vmatrix}, \quad (8)$$

– матрица норм затрат машино-часов различного вида оборудования на производство единицы продукции (технологическая матрица)

$$A = \begin{vmatrix} a_{11} & a_{12} & \dots & a_{1n} \\ a_{21} & a_{22} & \dots & a_{2n} \\ \dots & \dots & \dots & \dots \\ a_{m1} & a_{m2} & \dots & a_{mn} \end{vmatrix}, \quad (9)$$

– матрица объемов выпуска всей продукции (без учета всех видов выпускаемой продукции). В этой модели матрица объемов выпуска продукции будет представлена не в виде диагональной матрицы, а в виде матрицы столбца, т.к. здесь не рассматриваются виды выпускаемой продукции, а учитываются только объемы производства

$$X^* = \begin{vmatrix} x_1 \\ x_2 \\ \dots \\ x_m \end{vmatrix}. \quad (10)$$

При определении матрицы затрат ФМВ на производство всей продукции (без учета всех видов выпускаемой продукции) в развернутом виде включает в себя информацию только по видам различного оборудования, которое необходимо использовать для производства всего объема продукции, но, к сожалению, здесь не учитывается каждый вид выпускаемой продукции, а это дает возможность просмотреть расходы количества машино-часов только по каждому виду используемого оборудования (цеха, участка).

Исходя из изложенного, можно сделать следующие основные выводы:

– во-первых, разработанные матричные экономико-математические модели по определению нормы расхода ФМВ на всю производственную программу удобны тем, что с ними можно производить те же операции, что и с другими матрицами. Это открывает новые возможности в исследовании производственных и экономических связей, а также позволяет с легкостью реализовать их при использовании современных компьютерных технологий;

– во-вторых, матричные модели можно использовать для механизации плановых и статистических расчетов, организации нормативного хозяйства, унификации документации и сокращения документооборота, организации внутрипроизводственного хозрасчета и для экономического анализа.

УДК 33.011

ПОТЕНЦИАЛ ПРЕДПРИЯТИЯ. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОПРЕДЕЛЕНИЯ

Николаева Ю.Н., ст. преп.

*Витебский государственный технологический университет,
г. Витебск, Республика Беларусь*

Ключевые слова: потенциал, потенциал предприятия, структуризация потенциала предприятия, составляющие потенциала предприятия.

Реферат. *В современных условиях нестабильной экономической среды все более актуализируются вопросы поиска эффективных способов обеспечения стабильной, результативной и прибыльной деятельности хозяйствующих субъектов. Рациональное и эффективное использование материальных, производственных, трудовых и других ресурсов, поиск новых*

возможностей, своевременные управленческие решения определяют преимущество предприятия над конкурентами и стремительное экономическое развитие. Именно потенциал как интегрированная совокупность возможностей, способностей, ресурсов и средств приобретает важное значение в процессах повышения результативности функционирования отечественных предприятий. Все это обуславливает необходимость изучения сущности потенциала предприятия и его структуризации, а также анализа его составляющих. В статье проанализированы подходы к определению понятия «потенциал»; исследована сущность потенциала предприятия.

Понятие «потенциал» в широком обиходе начали использовать в конце 70-х – начале 80-х годов XX века. Для его характеристики использованы семантическое значение слова «*potentia*» – сила, мощь. В современных экономических и финансовых словарях до сих пор нет однозначной трактовки этого термина. Так, в этимологическом словаре русского языка отмечается происхождение слова как заимствованного в XIX ст. из французского языка, где «*potentiel*» взято из латинского «*potentialis*», буквально – «способен быть» [1, с. 316]. В «Экономической энциклопедии» указывается, что потенциал – это имеющиеся у экономического субъекта ресурсы, их оптимальная структура и умение рационально использовать их для достижения поставленной цели [2, с. 13]. Потенциал является многозначным термином, используемым во многих областях знаний, в т. ч. и в экономике. Носителями потенциалов в экономике могут выступать субъекты всех видов экономической деятельности, а также произвольные группы таких субъектов. Это объясняется тем, что потенциал – не существующий объект, не фактически полученные результаты, а потенциальные возможности объекта. Поэтому носителей потенциалов необходимо рассматривать не только по видам их экономической деятельности, но и по иерархическим уровням экономики, в рамках которых функционируют носители потенциала: мегауровень – носители разные государства; макроуровень – носители государство; мезоуровень – носители регионы и отрасли; микроуровень – носители предприятия и населения (нефинансовые и финансовые корпорации, домохозяйства). В этом смысле, наиболее исследованным в экономической литературе носителем потенциала на микроуровне является предприятие. Указывая на значение потенциала на уровне предприятия, американский ученый И. Ансофф отмечал, что потенциал для достижения целей организации в будущем является одним из конечных продуктов стратегического управления. Применительно к фирме этот потенциал: на «входе» – в финансовых, сырьевых и человеческих ресурсах, информации; а на «выходе» – из произведенной продукции и услуг, испытанных с точки зрения потенциальной прибыльности; из набора правил социального поведения, следование которым позволяет организации постоянно добиваться своих целей [3, с. 286].

Существует несколько различных взглядов на конкретизацию содержательной основы понятия «потенциал», среди которых стоит выделить несколько подходов:

- 1) ресурсный, по которому потенциал предприятия определяется как совокупность всех имеющихся внутренних ресурсов предприятия;
- 2) целевой, по которому он отождествляется со способностью, способностью или возможностью предприятия осуществлять определенную деятельность, которая бы способствовала достижению поставленной цели путем выполнения определенных задач;
- 3) результатный, что рассматривает потенциал предприятия как все имеющиеся ресурсы и возможности, используемые для достижения поставленных целей;
- 4) системный, по которым потенциал предприятия исследуется как система определенных характеристик, элементов, обеспечивающих достижение поставленной цели. Этот подход обобщает ресурсный, целевой и исходный через их системное интерпретирование. Поддерживая именно системный подход, можно определить, что потенциал предприятия – это сложная, целостная система, которая включает имеющиеся возможности, способности и ресурсы, которые постоянно находятся во взаимосвязи и могут быть использованы для реализации стратегических, тактических и текущих целей предприятия.

Различные теоретические подходы и особенности их направления обуславливают разное количество составляющих потенциала предприятия, а, следовательно, и его структурное строение. В экономической литературе рассматриваются различные подходы к структуризации потенциала предприятия. Так, заслуживает внимания подход П. Шимко, который выделяет два распространенных варианта структуризации: блочно-модульную, которая осно-

вана на взаимодействии трех составляющих, которые охватывают все стратегические компоненты предприятия, позволяющие достичь поставленных целей и наиболее полно характеризуют внутреннее состояние предприятия – ресурсы, систему управления и деятельность персонала; функциональную, в которой есть такие функциональные области: маркетинг, производство, кадры, менеджмент, финансы, информация [4, с. 89].

А. Воронкова в основе структуры потенциала предприятия рассматривает возможности. В структуру потенциала автор относит такие возможности: производственно-финансовые (производственный, финансовый, коммуникационный потенциалы); интеллектуальные (инновационный, маркетинговый, управленческий потенциалы); трудовые (трудоустрой и мотивационный потенциалы). Эта структура, по мнению А. Воронковой, раскрывает текущее и будущее внутреннее состояние предприятия, однако не дает понимания взаимодействия предприятия и окружающей среды и видение повышение эффективности каждого из видов потенциала.

Наиболее детализированная структура потенциала предприятия представлена И. Репиной. Использован принцип объективных и субъективных составляющих видов потенциала по функциональному признаку. Объективный потенциал характеризуется как материально-вещественная, так и личная форма, то есть она потребляется и воспроизводится в процессе производства и развития субъекта хозяйствования. Объективные составляющие потенциала предприятия – это совокупность инновационного, производственного, финансового, инвестиционного потенциалов и потенциала воспроизводства. Субъективные же составляющие связываются с общественной формой их выявления, к ним относятся: потенциал организационной структуры управления, научно-технический, управленческий, маркетинговый и логистический потенциалы. Относительно трудового, инфраструктурного и информационного потенциалов, то их нельзя однозначно отнести к субъективным или объективным составляющим.

Структуризация потенциала предприятия разновариантно представлена в экономической литературе. По результатам критического анализа различных подходов к выделению составляющих потенциала предложено их разделение на основные и второстепенные, которые позволяют первоочередное учета присущих любому предприятию формирующих составляющих его потенциала. Основные составляющие являются отдельными составляющими, которые находятся в постоянной взаимосвязи друг с другом и непосредственно влияют на общий уровень потенциала предприятия. Среди них можно выделить: финансовый, инвестиционный, производственный, трудовой, инновационный и рыночный потенциалы. Все остальные являются второстепенными составляющими потенциала предприятия. Учитывая это, перспективами дальнейших исследований является оценка инвестиционного потенциала как одной из основных составляющих в общей структуре потенциала предприятия.

Список использованных источников

1. Этимологический словарь русского языка / под ред. Н. М. Шаинского. М., 1994. – 588 с.
2. Ожегов, С. И. Толковый словарь русского языка / С. И. Ожегов, Н. Ю. Шведова. – 4-е изд., доп. – Москва: Азбуковник, 2000. – 940 с.
3. Ансофф, И. Стратегическое управление ; сокр. пер. с англ. ; науч. ред. И авт. предисл. Л. И. Евенко. М. : Экономика, 1989. 519 с.
4. Шимко, П. Д. Оптимальное управление экономическими системами / П.Д. Шимко. – М.: [не указано], 2004. – 673 с.

УДК 334.7

СЕТЕВЫЕ ФОРМЫ ОРГАНИЗАЦИИ БИЗНЕСА В КОНТЕКСТЕ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

Пивульский Г.К., маг., Яшева Г.А., д.э.н., проф.

*Витебский государственный технологический университет,
г. Витебск, Республика Беларусь*

Ключевые слова: сеть, сетевые формы, глобализация, комплементарность,