

Для обоснования и разработки программы по выявлению и реализации резервов совершенствования использования организационного потенциала предприятия, представляется целесообразным выделить следующие компоненты указанного потенциала: производственный, материальный, кадровый, финансовый, управленческий.

Эти компоненты в полной мере отображают: уровень организации производства; организацию использования материальных, энергетических, трудовых и финансовых ресурсов; организацию управления предприятием. Каждая компонента оценивается по системе характеризующих ее показателей и на основе критериев, установленных с помощью экспертного опроса, ранжируется по шкале уровня использования потенциала: высокий (резервы совершенствования либо исчерпаны, либо незначительны $R \rightarrow 0$); средний (имеются резервы совершенствования); низкий (резервы значительные). Например, по производственному потенциалу необходимо оценить физический и моральный износ оборудования; его экстенсивную и интенсивную загрузку; уровень использования производственной площади, мощности; динамику роста фондовооруженности и фондоотдачи; применяемые технологии и т.д.

Апробация представленной методики покомпонентного анализа организационного потенциала предприятия осуществлялась в ОАО «Витебские ковры», ОАО «Гронитекс», ОАО «Красный Октябрь» и ряде других субъектах хозяйствования.[2]

В частности, был определен уровень использования организационного потенциала для анализируемых предприятий, который может быть представлен в виде следующей матрицы, таблица 1:

Таблица 1 – Уровень использования организационного потенциала по компонентам на примере ОАО «Витебские ковры» (+), ОАО «Гронитекс» (×)

Организационный потенциал по компонентам	Категории		
	I Высокий	II Средний	III Низкий
Производственный	×	+	
Материальный		+, ×	
Кадровый	+, ×		
Финансовый	+, ×		
Управленческий	×	+	

По результатам анализа, представленного в матрице, ОАО «Гронитекс» характеризуется более высоким уровнем использования организационного потенциала по четырем компонентам из пяти. Резервы использования материальных ресурсов (средний уровень) обусловлены отрицательной динамикой материалоотдачи и наличием сверхнормативных запасов, что снижает оборачиваемость оборотных средств. В ОАО «Витебские ковры» существенные резервы совершенствования связаны с уменьшением уровня износа основных средств, снижением материалоотдачи и улучшением динамики соотношения уровня цен на сырье и готовую продукцию, особого внимания также потребуют вопросы переподготовки и повышения квалификации специалистов и руководителей среднего звена. В связи с этим, ОАО «Витебские ковры» характеризуется средним уровнем по компонентам: производственной, материальной и управленческой и высоким уровнем по остальным.

Таким образом, представленная методика покомпонентного анализа организационного потенциала позволяет оценивать его уровень и разрабатывать программы совершенствования его использования.

Список использованных источников

Скворцов, В. А. К вопросу о сущности, структуре и элементах организационного потенциала хозяйствующего субъекта / В. А. Скворцов, И. П. Сысоев, Е. В. Чукасова-Ильющкина // Прикладной менеджмент и инвестиции. – № 2. – 2013. – С. 146 – 149.

Савицкая, Т. Б. Диагностика промышленного потенциала / Т.Б. Савицкая, Т.С. Ревяко // Вестник Витебского государственного технологического университета. Вып.22 / УО «ВГТУ» - 2012. С. 173-184.

УДК 339.138

ПРИМЕНЕНИЕ ИНСТРУМЕНТОВ РЕГИОНАЛЬНОГО МАРКЕТИНГА ПРИ ТРАНСГРАНИЧНОМ СОТРУДНИЧЕСТВЕ

Савосина А.А., асс.

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

Трансграничное региональное сотрудничество – структурный элемент государственной экономической политики. Вместе с тем подобное сотрудничество невозможно осуществлять без учета факторов неэкономического характера – обеспечения оборонной, социально-политической, продовольственной безопасности государства. Цели трансграничного сотрудничества не могут противоречить национальным интересам Республики Беларусь. Регионы трансграничного сотрудничества ориентированы на поиск гибкого режима трансграничных экономических отношений. В рамках этих регионов происходит сочетание принципов суверенитета с практикой трансграничного экономического сотрудничества.

Для современного трансграничного регионального сотрудничества характерны следующие черты: децентрализация сотрудничества, формирование и реализация программ регионального развития.

Децентрализация сотрудничества, обусловленная возникновением возможностей для проявления внутренними регионами большей самостоятельности в установлении и развитии внешних связей. Наиболее активно партнерство налаживается между внутренними регионами соседних государств, входящих в состав одного международного геополитического региона. Участник трансграничного сотрудничества могут выбирать себе партнеров, методы формы взаимодействия без излишней бюрократизации, которая имеет место при централизации подобных отношений. Такой подход позволяет оптимизировать связи с учетом конкретных возможностей и потребностей регионов, делать их более динамичными и эффективными.

Трансграничное сотрудничество является инструментом решения местных проблем. Поэтому для того чтобы обеспечить максимальную эффективность этой деятельности, в первую очередь необходимо привести в соответствие с европейским свое национальное законодательство, наделить достаточными полномочиями органы местного самоуправления и выделить необходимые ресурсы для наполнения практическим содержанием проектов в рамках трансграничного сотрудничества. На данный момент трансграничному сотрудничеству Украина уделяет недостаточное внимание. В Европейском Союзе принцип субсидиарности (больше решений на более низком уровне) является одним из основополагающих.

Ключевое значение для трансграничного сотрудничества имеют выдвижение, формирование и реализация программ регионального развития, в том числе и регионального маркетинга. Важной тенденцией развития трансграничных отношений является их институционализация. Речь идет о создании системы региональных международных организаций, дополняющих мировые политические институты.

Современная концепция трансграничного сотрудничества в сфере регионального развития помогает переосмыслить представления об административно-территориальном устройстве страны, о жителях приграничных территориях, о развитии этих территорий, о присущих им проблемах и т. д. От уровня развития приграничных территорий, от качества жизни их населения зависит многое, в том числе и целостность границ государства. Поэтому развитие регионального маркетинга на трансграничных территориях позволяет решить некоторые из этих проблем.

Региональный маркетинг следует рассматривать как такую маркетинговую деятельность на мезоуровне, которая способствует оптимизации спроса и предложения в региональном масштабе путем вещественных (материальными ценностями) и не вещественных (услугами, ноу-хау) обменов между субъектами рынка. Региональный маркетинг предусматривает изучение спроса и его удовлетворение оптимальным образом не на уровне отдельных предприятий и организаций, а на уровне всего региона.

Регион как территориальная целостность, которая приобрела специфические естественные, экономические, социальные, культурные и другие особенности, становится объектом маркетинга, а его субъектом – органы местного самоуправления и региональные структуры исполнительной власти.

Региональные структуры управления, вооруженные концепцией маркетинга, должны стремиться наилучшим образом удовлетворить платежеспособный спрос как в пределах региона, так и вне его границ (на избранных целевых региональных и международных рынках) путем продвижения товаров, услуг, идей, которые создаются в регионе.

Внедрение концепции маркетинга в практику регионального управления возможно путем пересмотра и перестройки деятельности существующих структурных подразделений областных государственных администраций и городских исполнительных комитетов, а также создания специальных управленческих органов регионального маркетинга.

В Республике Беларусь городским маркетингом следует заниматься представительным и исполнительным органам власти городов. Именно им необходимо взяться за возрождение историко-культурного наследия, которое является не только духовным богатством, но и способно приносить реальную прибыль, привлекать инвестиции в регионы.

Все страны СНГ стоят перед необходимостью модернизации экономики, социальной и природоохранной сферы, государственного и территориального управления. Трансграничное сотрудничество с использованием приемов и инструментов регионального маркетинга создает для этого дополнительные возможности.

Программы приграничного сотрудничества позволяют решать многие проблемы развития регионов. В качестве примера можно привести поддержку малых и средних предприятий, предпринимательства и торговли, транспорта, технологий, исследований и туризма. Регионы смогут преодолеть общие трудности в таких сферах, как защита окружающей среды, охрана природы и возобновляемые источники энергии, культура или охрана исторического наследия.

Инновационный характер такого сотрудничества кроется в сбалансированном партнерстве: впервые страны-партнеры и государства-члены ЕС применяют единые правила реализации проектов, имеют единый бюджет и совместно принимают решения в рамках общей структуры управления. Местные партнеры по обе стороны границы определяют необходимость реализации проектов, которые отвечают потребностям их региона; это даёт возможность применять подход «снизу-вверх» и исходить из конкретных нужд.

В условиях глобализации региональный маркетинг как никогда необходим, так как первоначально предусматривает повышение благосостояния населения и улучшение финансово-экономического состояния регионов вследствие оптимизации спроса и предложения, в том числе путем привлечения капитала для их развития.