

ОЦЕНКА ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА КАК ОСНОВА ДЛЯ ПРИНЯТИЯ ЭФФЕКТИВНЫХ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ

Павленко Е.А., Древаль К.И.

Деятельность любой организации направлена на достижение определенных результатов. Однако одни из них достигают целей своей деятельности, а другие работают менее успешно.

Эффективность работы предприятия определяется благоприятностью исходных условий (обеспеченность материальными, финансовыми, человеческими, информационными ресурсами) и рациональной управленческой ориентацией в их использовании.

Управление, в свою очередь, есть элементом воздействия на процесс, объект, систему для сохранения их устойчивости или перевода из одного состояния в другое в соответствии с целями организации.

В качестве объекта управления, в настоящее время, все больше и больше выступает экономический потенциал предприятия.

Оценка экономического потенциала предприятия является важным элементом при построения прогнозов, составлении планов, обосновании и принятия многих эффективных руководящих решений потому необходимо располагать объективной информацией о возможностях предприятия в достижении определенных целей в тех или иных сферах деятельности.

Величина экономического потенциала представляет собой максимально возможный объем производства материальных благ и услуг при данном количестве имеющихся в наличии экономических ресурсов в условиях обеспечивающих наиболее полное их использование по времени и продуктивности.

Знание величины экономического потенциала позволяет:

– оценить степень вовлечения экономических ресурсов предприятия в хозяйственный оборот путем сравнения имеющихся оценок активной его части и полного экономического потенциала;

– оценить степень использования экономического потенциала путем сопоставления показателей реализации экономического потенциала и величины его экономической оценки;

– оценить эффективность инвестиций в формирование и развитие экономического потенциала путем соизмерения его оценки с общим объемом ресурсов.

В условиях становления рыночных отношений целью оценки является обеспечение конкурентоспособности предприятия, что характеризует возможности предприятия к ведению конкурентной борьбы, предпосылки достижения предприятием конкурентных преимуществ.

Исходя из этого, достаточно распространенным в современной теории и практике управления становится подход, согласно которому выделяется рыночный потенциал предприятия, включающий:

- экономическую составляющую;
- социальную составляющую;
- экологическую составляющую.

Рыночный потенциал в большей степени характеризует способность предприятия обеспечить устойчивое положение на рынке товаров и услуг. Величина рыночного потенциала зависит от факторов внешней среды:

- емкость рынка и степень его насыщенности,
- запросы потребителей,
- требования посредников,
- возможности конкурентов и т.п.

Также значительную роль в формировании рыночного потенциала играют маркетинговые усилия предприятия:

- ценовая политика,
- методы стимулирования сбыта,
- каналы товародвижения и т.д.

Во многом величина экономического потенциала предприятия определяется величиной составляющих элементов экономического потенциала региона (совокупный общественный продукт, валовой внутренний продукт, национальный доход и т.д.), в котором расположено данное предприятие.