

## КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ПОДХОДЫ К ТРАКТОВКЕ РЫНОЧНОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

© 2011 В.В. Черкасов

кандидат экономических наук, доцент

Московский государственный институт электроники и математики

(Технический университет)

E-mail: OET2004@yandex.ru

Автор аргументирует тезис о том, что рыночный потенциал представлен ресурсной составляющей, менеджментом в качестве второго важнейшего компонента успешной реализации рыночного потенциала предприятия, а также маркетингом - третьим важным структурным элементом рыночного потенциала предприятия, выполняющим стартовую роль в организации деятельности других подразделений фирмы. Только максимальное использование рыночного потенциала позволит предприятиям обеспечить долгосрочный рост национальной промышленности.

*Ключевые слова:* рыночный потенциал предприятия, менеджмент фирмы, маркетинг, ресурсы компании, механизм эффективного функционирования компании, макротехнологическая структура промышленности, структурная модель рыночного потенциала предприятия.

Традиционно экономисты демонстрируют функционирование механизма развития промышленного производства, используя динамику показателей нормы накопления и капиталоемкости (нормы отдачи). Тогда если растет норма накопления, то темпы роста растут, и наоборот: если уменьшается норма накопления, то темпы роста снижаются. На этом основании делается вывод о том, что на пути расширения нормы накопления существуют определенные пределы, выход за границы которых ведет к ликвидации положительного эффекта от расширения нормы накопления снижением отдачи. В результате должна быть определена некая оптимальная норма накопления, которую не следует превышать, поскольку в этом случае ее увеличение сопровождается снижением отдачи и не приводит к снижению темпов промышленного роста.

Однако формы реализации реальных процессов в промышленности предопределены действием скрытых механизмов развития технологической структуры промышленного производства, которые и обуславливают темпы его экономического роста и временные рамки. Сама по себе технологическая структура национальной промышленности представлена взаимодействием различных технологических уровней, в соответствии с которыми и осуществляется распределение ресурсов. Нижний уровень технологической структуры представлен массовыми ресурсами, дешевыми, доступными, но некачественными, дающи-

ми низкую отдачу. Соответственно, более высокие уровни опираются на технологии и ресурсы более высокого порядка и т.д. В процессе развития ограниченные запасы массовых ресурсов исчерпываются и замещаются ресурсами и технологиями более высокого технического уровня<sup>1</sup>.

Таким образом реализуются некие замещающие потоки, которые способствуют перемещению всей промышленной системы вверх по уровню технологического развития. В процессе развития структурное и технологическое равновесие промышленного производства постоянно нарушается, и одним из действенных рычагов его восстановления может явиться расширение рыночного потенциала до границ экономического.

Понятие рыночного потенциала многофункционально и может быть адекватно определено во взаимосвязях с технологическим и экономическим потенциалами промышленного предприятия. Технический (технологический) потенциал характеризуется таким состоянием технологической структуры промышленного производства, при котором все оборудование (технологическая база) мгновенно заменяется на лучшие образцы, соответствующие “практическому минимуму” удельному расходу. Он показывает только гипотетические возможности промышленного предприятия без учета затрат и других ограничений на их реализацию.

Экономический потенциал - часть технического, которая экономически привлекательна при

использовании общественных критериев принятия инвестиционных решений, например, при 6 %-ной норме дисконтирования денежных потоков, вмененной цене ресурсов (к примеру, экспортная цена природного газа), экологических и прочих дополнительных затратах. Реализация этой части технического потенциала требует времени, обусловленного скоростью замены основного используемого в каждый данный момент оборудования, а следовательно и сырьевых ресурсов на новые, более эффективные и качественные.

Рыночный потенциал уже экономического, поскольку определяется экономической целесообразностью замещения существующего оборудования, а значит, и массовых ресурсов качественными, исходя из частных критериев принятия инвестиционных решений в реальных рыночных условиях (фактических цен на оборудование и ресурсы, например, энергоносители, уровня налогообложения бизнеса, стоимости кредитных ресурсов и др.). Другими словами, рыночный потенциал - это та возможность реализации экономического потенциала, которую в каждый данный момент предоставляет рынок действующему предприятию. В этом смысле рыночный потенциал предприятия являет ту часть его экономического потенциала, которая могла бы быть реализована под влиянием внешних факторов, соответствующих сложившимся конкретным рыночным условиям.

Если всю совокупность производственных ресурсов (трудовых, материально-производственных)<sup>2</sup>  $R$  представить в виде условного множества

$R = \{\bar{R}, \underline{R}\}$ , где в общем случае

$\bar{R} = \{R_1, \dots, R_p\}$ ,  $\underline{R} = \{R_{p+1}, \dots, R_n\}$ , совокуп-

ность ресурсов, ранжированных по качеству, обозначить как  $R = \{R_1, \dots, R_i, \dots, R_n\}$ , где

$R_i = \bigcup_{k=1}^K R_i^{(k)}$  - объединение различного вида ре-

сурсов ( $k=1, \dots, K$ )  $i$ -го качественного ранга, то

$R^{(k)} = \bigcup_{i=1}^n R_i^k$  обозначает весь объем ресурсов

$k$ -го вида (например,  $k=1$  - рабочая сила,  $k=2$  -

оборудование,  $k=3$  - энергоносители и т.д.) и

$$R = \{R^{(1)}, \dots, R^{(k)}, \dots, R^{(K)}\}.$$

Упорядочим по качественным уровням  $\gamma$  все множество хозяйственных подразделений ( $S$ ) следующим образом:

$$S = \{S_1, \dots, S_\gamma, \dots, S_\omega\},$$

где  $S_\gamma = \bigcup_{l=1}^L S_\gamma^l$  - объединение различных хозяй-

ственных организаций ( $l=1, \dots, L$ ) с данной характеристикой качественного уровня  $\gamma$ .

Если задать функцию распределения хозяйственных подразделений (организаций) ( $\phi_\gamma(S)$ ) по данному качественному признаку  $\gamma$ , то возникает определенная зависимость в распределении промышленных структур - по технологическим уровням  $\phi(S)$  и ресурсам - по качественному признаку  $F(R)$ . Тогда потребление ресурсов на каждом технологическом уровне  $Q_\gamma(R)$  есть функция соответствия отмеченных выше распределений:

$$Q_\gamma(R) = Q(R, S).$$

Что же касается приоритетов в распределении ресурсов, то они могут быть выражены следующим образом:

$$\partial \frac{Q_\gamma(\bar{R})}{Q_\gamma(R)} / \partial \bar{R} > \partial \frac{Q_\delta(\bar{R})}{Q_\delta(R)} / \partial \bar{R},$$

если  $\delta > \gamma$ .

В многоуровневой макротехнологической структуре национальной промышленности существенная роль принадлежит массовым ресурсам. Это связано с тем, что качественные ресурсы ограничены, и если они сосредоточены в одних производственных структурах, то другие их лишаются полностью или частично. Возникающие таким образом ограничения вызывают необходимость компенсировать качественные ресурсы более доступными массовыми в тех видах производств, которые располагают первыми в недостаточных количествах. В результате в макротехнологической структуре промышленности формируются компенсирующие процессы, связанные с использованием в производстве относительно доступных, но несовершенных технологий, со значительными затратами рабочей силы, матери-

алов, а в некоторых случаях - и с массивованными капитальными вложениями.

В данном случае механизм взаимозависимости  $Q_\gamma(\underline{R})$  и  $Q_\gamma(\bar{R})$  проявляется в процессе компенсации недостатка качественных ресурсов ростом расходов массовых ресурсов. Масштабы и эффективность компенсирующего механизма можно выразить “предельной нормой замещения” массовыми ресурсами качественных:

$$q_\gamma = \left| \frac{\partial Q_\gamma(\bar{R})}{\partial Q_\gamma(\underline{R})} \right|.$$

Однако существуют объективные границы процессов компенсации в макротехнологической структуре производства, когда оно достигает объективных количественных пределов расширения промышленного производства. В этом случае его поступательный рост на сложившейся технологической базе невозможен из-за ограниченности массовых ресурсов  $\underline{R}$  в национальной экономике. Чрезвычайно низкий коэффициент компенсации в процессе использования массовых ресурсов не позволяет стабилизировать промышленное развитие даже на базе дальнейшего их вовлечения в производство. В этих условиях рост коэффициента компенсации возможен лишь в процессе повышения наукоемкости и технологичности хозяйственных организаций на технологических уровнях за счет перемещения относительно большей части качественных ресурсов в нижние производственные структуры.

Учитывая динамические характеристики макротехнологической структуры национальной промышленности, можно определить корреляционную связь между механизмом замещения более низких уровней технологической структуры производства более высокими, с одной стороны, и расширением рыночного потенциала промышленного предприятия до границ экономического - с другой. В этом отношении, чтобы более высокие уровни, представленные технологиями и ресурсами более высокого порядка, вытеснили те, которые функционируют на технологически примитивном оборудовании и массовых ресурсах, необходимо постоянно увеличивать экономический потенциал до границ технологического, а рыночный - до масштабов экономического потенциала. Возникающие при этом процессы замеще-

ния массовых ресурсов качественными приводят к обратному эффекту: сближению более высоких и низких технологических уровней макротехнологической структуры национального производства в результате реализации имеющегося в промышленности технического потенциала.

По мере увеличения доли качественных ресурсов на нижних технологических уровнях ряд промышленных производств отмирает и возникают подразделения с более высоким показателем наукоемкости выпускаемой продукции на более высоком технологическом уровне. Тогда распределение хозяйственных подразделений по качественным технологическим уровням можно представить как производную от распределения ресурсов по качественному признаку ( $F_i(R) \Rightarrow \varphi_\gamma(S)$ ). Эффект замещения ресурсов низшего качества ресурсами более высокого качества противоположен по своему содержанию и направленности эффекту компенсации:

$$\frac{1}{q_\gamma} = \left| \frac{\partial Q_\gamma(\underline{R})}{\partial Q_\gamma(\bar{R})} \right| = d_\gamma. \text{ Чем ниже по уровням}$$

макротехнологической структуры производства дошли процессы замещения, тем более наукоемкой и технологичной становится системная целостность национального воспроизводства.

В условиях “инновационной паузы”, объективно возникшей в конце 2000-х гг. в транснациональном промышленном производстве, возрастает значимость проблемы расширения рыночного потенциала промышленных предприятий до границ экономического для поддержания механизмов замещения более низких технологических уровней производства более высокими. Именно на достижение этих целей направлен эффект развития рыночного потенциала предприятий, выступающий в этом качестве как один из основополагающих факторов долгосрочного роста национальной промышленности.

Оперативная численная оценка подобного потенциала позволяет выявить скрытые резервы в развитии предприятия и увеличить отдачу от более обоснованного применения экономического инструментария, а также позволит определить те функциональные зоны, которые имеют значительные резервы повышения эффективности производства и поэтому должны быть учтены при

стратегическом планировании его деятельности. В этом смысле реализация рыночного потенциала непосредственно связана с максимизацией эффекта в сфере управления предприятием в рыночных условиях<sup>3</sup>. Тогда использование рыночного потенциала - это своего рода индикатор уровня методической готовности современного руководителя к ведению рыночной деятельности. При этом ресурсы, менеджмент и маркетинг являются ключевыми компонентами, необходимыми для осуществления успешной рыночной деятельности<sup>4</sup>.

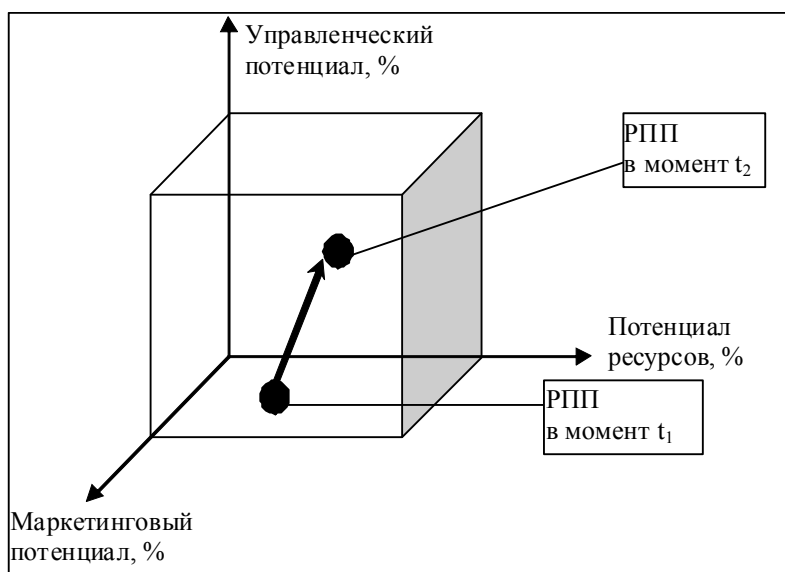


Рис. Структурная модель рыночного потенциала предприятия

Максимальное использование рыночного потенциала промышленного предприятия позволит мультиплицировать экономический эффект по всей технологической цепочке связанных между собою предприятий и отраслей промышленности. Реализация этого сценария возможна лишь при условии формирования целостного механизма повышения эффективности использования рыночного потенциала и мотивирования предприятий на увеличение его масштабов до границ экономических возможностей.

Основываясь на представлении о предприятии как о системе функциональных элементов его рыночного потенциала, можно оценить деятельность предприятия и дать полноценную характеристику его сильным и слабым сторонам. Для этого разработана экономико-математическая модель оценки возможности реализации рыночного потенциала предприятия, нацеленная на проведение количественных расчетов и обоснование выводов о необходимости повышения таких составляющих рыночно-

го потенциала, как экономические, финансовые, научно-технические и фондовые возможности. Методика расчета этих показателей предполагает осуществление следующих расчетов:

**1. Расчет индекса экономических возможностей предприятия (ИЭВ)** осуществляется на основе метода балльной экспертной оценки по методике выбора и расчета показателей предприятия по следующим группам.

*А. Общие показатели хозяйственной деятельности предприятия и ее эффективности* включают в себя:

- уровень эффективности диверсификации производства, соотнесенный с объемом производства (демонстрирует экономический рост (падение));
- показатель рентабельности оборота товарного производства (отражает эффективность производственной деятельности предприятия);
- показатель общей рентабельности (имущества) (отражает эффективность всей финансово-хозяйственной деятельности предприятия);
- коэффициент использования производственных мощностей (температура роста этого показателя характеризует расширение производственной деятельности предприятия);
- затраты на маркетинг и сбыт в общей себестоимости реализованной продукции (показывает, как можно рассчитать долю расходов предприятия на продвижение продукции на рынок).

*Б. Показатели основного капитала, оборотного капитала и эффективности их использования:*

- состояние производственных мощностей предприятия (их рост, обновление, износ и производственную отдачу);

- состояние материальной базы производства основной продукции.

Наиболее важным в данном разделе является соотношение, при котором темпы роста реализованной продукции превышают темпы роста оборотного капитала предприятия, что свидетельствует о рациональном выборе товарной политики, проведении мероприятий по экономии материальных ресурсов и в конечном итоге об относительном сокращении издержек обращения предприятия.

В. Показатели трудовых ресурсов и эффективности их использования характеризуют состояние творческого и квалификационного состава кадров и их способности реализовать эффективную работу предприятия в соответствии с разработанными планами. Ключевым соотношением, определяющим эффективное использование трудовых ресурсов на предприятии, является значительное превышение темпов роста выработки на одного работающего над ростом средней заработной платы за соответствующий период времени.

Расчет итогового индекса экономических возможностей предприятия (ИЭв) осуществляется по формуле

$$\text{ИЭв} = \sum_{j=1}^{n2} \text{ИЭвгр}(j) \cdot \text{В}(j),$$

где ИЭвгр( $j$ ) - индекс экономических возможностей предприятия по  $j$ -й группе;

$\text{В}(j)$  - весовой коэффициент значимости  $j$ -й группы, характеризующей экономические возможности предприятия;

$n2$  - количество групп показателей, по которым производится оценка экономических возможностей предприятия (в нашем случае  $n2=3$ ).

**2. Расчет индекса финансовых возможностей предприятия (Ифинв)** осуществляется на основе их комплексной оценки (Финв) при использовании метода балльной экспертной оценки по методике, аналогичной расчету индекса экономических возможностей предприятия, но по показателям:

- оценки ликвидности активов предприятия;
- показателям его финансовой устойчивости.

В комплексной оценке финансовых возможностей предприятия весовые коэффициенты значимости каждой группы показателей определяются экспертным путем. Так как для оценки финансовых возможностей предприятия были выбраны две группы показателей, которые в настоящее время в условиях экономической нестабильности в России

в равной степени влияют на рассматриваемые возможности, коэффициенты весовости распределяются равномерно по 0,5. Однако весовые коэффициенты могут быть распределены и другим образом в зависимости от экономической ситуации в стране, промышленности и в конкретной отрасли.

Расчет индекса финансовых возможностей предприятия производится по формуле

$$\text{Ифинв} = \sum_{i=1}^{n4} \text{Ифингр}(i) \cdot \text{В}(i),$$

где Ифингр ( $i$ ) - индекс финансовых возможностей предприятия по  $i$ -й группе показателей;

$\text{В}(i)$  - весовой коэффициент значимости  $i$ -й группы показателей, характеризующих финансовые возможности предприятия;

$n4$  - количество групп показателей, по которым производится оценка финансовых возможностей предприятия (в данной работе  $n4=2$ ).

**3. Расчет индекса научно-технических возможностей предприятия (Интв)** осуществляется на основе комплексной оценки НТВ при использовании метода балльной экспертной оценки по следующей методике:

- выбор и расчет показателей предприятия;
- присвоение балльных оценок показателям НТВ и определение экспертным путем весовых коэффициентов значимости каждого показателя,

- расчет индекса научно-технических возможностей предприятия (Интв) по формуле

$$\text{Интв} = \sum_{m=1}^{n5} \text{Б}(m) \cdot \text{В}(m),$$

где  $\text{Б}(m)$  - балльная оценка уровня научно-технических возможностей предприятия по  $m$ -му показателю;

$\text{В}(m)$  - весовой коэффициент значимости  $m$ -го показателя, характеризующего научно-технические возможности предприятия;

$n5$  - количество показателей, по которым производится оценка научно-технических возможностей предприятия.

**4. Расчет индекса фондовых возможностей предприятия** осуществляется в том случае, если предприятие использует акционерный капитал, и важным условием повышения его экономической устойчивости являются его эффективное использование и рациональная дивидендная политика. Для этого используется индекс фондовых

возможностей предприятия (Ифонв), который рассчитывается с применением комплексной оценки Фонв методом балльной экспертной оценки аналогично нахождению индекса научно-технических возможностей предприятия по формуле

$$\text{Ифонв} = \sum_{k=1}^{n6} B(k) \cdot V(k),$$

где  $B(k)$  - балльная оценка уровня фондовых возможностей предприятия по  $k$ -му показателю;  $V(k)$  - весовой коэффициент значимости  $k$ -го показателя, характеризующего фондовые возможности предприятия;  $n6$  - количество показателей, по которым производится оценка фондовых возможностей предприятия (в данной работе  $n6 = 2$ ).

**5. Расчет индекса возможности реализации рыночного потенциала предприятия (Иррп)** осуществляется на основе балльной экспертной оценки по формуле

$$\text{Иррп} = \sum_{i=1}^x I(i) * V(i),$$

где  $I(i)$  - индекс функционального элемента  $i$ -го вида реализации рыночного потенциала предприятия;

$V(i)$  - весовой коэффициент значимости функционального элемента  $i$ -го вида реализации рыночного потенциала предприятия, причем

$$\sum_{i=1}^4 B(i) = 1;$$

$i$  - вид реализации рыночного потенциала предприятия, включаемый в комплексную оценку рыночного потенциала предприятия.

На основании данной методики мы рассчитали экономический эффект от увеличения индекса возможностей реализации рыночного потенциала в строительной компании (ООО "Альянс-Строй-Инвест") за счет увеличения вклада индексов экономических возможностей и финансовых возможностей с весом по 0,5. Он составил 1,5 млн. руб., или приблизительно 0,15 % стоимости реализованной продукции компании. Учитывая, что данная компания входит в число средних на строительном рынке, которые контролируют приблизительно его треть, можно условно оценить макроэкономический эффект. Если за первое полугодие 2010 г. на долю строительства пришлось 4,7 % (1326,5 млрд. руб.) валовой добавленной стоимости в основных ценах, а средние стро-

ительные компании могли бы увеличить на 0,15 % возможности реализации своего рыночного потенциала, то валовая добавленная стоимость в национальном строительстве в целом могла бы возрасти на 66,3 млрд. руб. (до 1382,8 млрд. руб.), или на 0,2 % (с 4,7 до 4,9 %).

Если условно соотносить полученные данные - около 30 % фактически реализованного рыночного потенциала крупными предприятиями - и распространить этот показатель на все крупные национальные промышленные компании, а также соотносить объем прогнозируемого на 2010 г. ВВП в сумме 45 175,0 млрд. руб. и выделить в нем 30 % на вклад промышленности и из них 50 % в качестве произведенных на крупных предприятиях, то прирост рыночного потенциала на 10 % позволит увеличить ВВП на 677,6 млрд. руб., т.е. на 1,5 %. Другими словами, каждые 10 % прироста рыночного потенциала обуславливают прирост ВВП на 1,5 %, тогда максимальное увеличение рыночного потенциала только крупных предприятий гипотетически до 100 % позволит увеличить прирост ВВП на 9 % - это практически столько же, сколько потеряла Россия в 2009 г. в результате финансового кризиса.

Другими словами, сравнение реального уровня реализации рыночного потенциала с критическим по его функциональным структурным составляющим позволило выявить те функциональные области, в которых текущий уровень реализации деятельности ниже критического (стратегического), т.е. нацеленного на долгосрочную перспективу. Это дает основу для разработки мероприятий, нацеленных на реализацию долгосрочной стратегии путем доведения фактического уровня использования инструментария рыночного потенциала предприятия до критического (стратегического) уровня. Именно в этом качестве рыночный потенциал промышленного предприятия и механизмы увеличения его до масштабов экономического могут рассматриваться в качестве одного из важнейших факторов долгосрочного роста национальной промышленности.

<sup>1</sup> Яременко Ю.В. Теория и методология исследования многоуровневой экономики. М., 1997. С. 8-9.

<sup>2</sup> К ним можно отнести и финансовые, и информационные ресурсы, которые обеспечивают функционирование предприятий на соответствующих технологических уровнях промышленного производства.

<sup>3</sup> Попов Е.В. Эволюция институтов миниэкономики. М., 2007.

<sup>4</sup> Некипелов А.Д. От квазирынка к рынку (концептуальные вопросы стратегии экономического развития России в начале XXI века) // Рос. экон. журн. 2008. № 2.