

ЛЕКЦИЯ 5. ОСНОВЫ УПРАВЛЕНИЯ ФОРМИРОВАНИЕМ И РАЗВИТИЕМ ПОТЕНЦИАЛА СТРОИТЕЛЬНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Вопросы лекции:

- 1. Сущность понятия «потенциал» и его виды**
- 2. Управление экономическим потенциалом
строительного предприятия**

Понятие термина «ПОТЕНЦИАЛ»

Потенциал - (potential - сила) - скрытая возможность, способность, сила.

В «Русском толковом словаре» под потенциалом понимается **совокупность средств, возможностей в какой-либо области.**

В толковом словаре С.И.Ожегова дается следующее определение потенциала: **«...степень мощности в каком-нибудь отношении, совокупность каких-нибудь средств, возможностей...».**

В советском энциклопедическом словаре приводится такое определение: **«Потенциал - источники, возможности, средства, запасы, которые могут быть использованы для решения какой-либо задачи, достижения определенной цели; возможности отдельного лица, общества, государства в определенной области».**

Потенциал - это совокупность возможностей в какой-либо области для достижения определенных целей.

Потенциал предприятия- совокупность текущих и будущих возможностей предприятия трансформировать входные ресурсы с помощью присущих его персоналу предпринимательских способностей в экономические блага, максимально удовлетворяя таким образом корпоративные и общественные интересы.

1

Потенциал предприятия определяется его реальными возможностями в той или иной сфере деятельности

2

Возможности любого предприятия зависят от наличия не привлеченных ресурсов и резервов (экономических, социальных)

ХАРАКТЕРИСТИКИ ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ

3

Потенциал предприятия определяется не только имеющимися возможностями, но и еще навыками различных категорий персонала к его использованию с целью производства товаров, выполнения работ, получения максимального дохода (прибыли) и обеспечения эффективного функционирования.

4

Уровень и результаты реализации потенциала предприятия определяются также формой предпринимательства и адекватной организационной структурой предприятия

Три уровня связей и отношений в понятии «Потенциал»



Модель потенциала предприятия определяется:

1

объемом и качеством имеющихся у него ресурсов

2

возможностями руководителей и других категорий персонала создавать определенные виды продукции

3

возможностями менеджмента оптимального использовать имеющиеся ресурсы предприятия

4

информационными возможностями

5

инновационными возможностями предприятия относительно обновления технологической базы производства, использования современных форм и методов организации и управления хозяйственными процессами

6

финансовыми возможностями привлечения заемных средств

7

другими возможностями

Структура потенциала предприятия — это относительно устойчивый способ организации элементов потенциала, который раскрывает его строение, элементный состав, принцип формирования и развития.

Объектные составляющие связаны с материально вещественной и личной формой потенциала предприятия. Они потребляются и воспроизводятся в той или другой форме в процессе функционирования. К ним принадлежит: инновационный потенциал, производственный потенциал, финансовый потенциал и потенциал воссоздания (воспроизводства).

Инновационный потенциал – совокупные возможности предприятия относительно генерации, восприятия и внедрения новых (радикальных и модифицированных) идей для его системного, технического, организационного и управленческого обновления.

Производственный потенциал – имеющиеся и скрытые возможности предприятия относительно привлечения и использования факторов производства для выпуска максимально возможного объема продукции (услуг).

Производственный потенциал включает в себя:

Потенциал земли и природно-климатические условия – возможности предприятия использовать совокупные естественные богатства в хозяйственной деятельности.

Потенциал основных фондов – имеющиеся и скрытые возможности основных фондов, которые формируют технологическую основу производственной мощности предприятия.

Потенциал оборотных фондов – это часть производственного капитала предприятия в виде определенной совокупности предметов труда (сырья, конструкционных материалов, топлива, энергии и разных вспомогательных материалов), которые находятся в производственных запасах, незавершенном производстве, полуфабрикатах собственного изготовления и расходах будущих периодов.

Потенциал нематериальных активов – совокупность возможностей предприятия использовать права на новые или имеющиеся продукты интеллектуального труда в хозяйственном процессе с целью реализации корпоративных интересов методом удовлетворения общественных потребностей.

Потенциал технологического персонала – способность рабочих производить товары, предоставлять услуги или выполнять работы.

Финансовый потенциал – объем собственных, кредитных и привлеченных финансовых ресурсов предприятия, которыми оно может распоряжаться для осуществления текущих и перспективных расходов.

Главной составляющей финансового потенциала является **инвестиционный**, то есть имеющиеся и скрытые возможности предприятия для осуществления простого и расширенного воспроизводства.

Воспроизводство потенциала предприятия – это процесс непрерывного возобновления всех его составляющих.

Простое воспроизводство потенциала предприятия осуществляется в неизменных объемах для возобновления потребительских факторов производства и обеспечения непрерывности его функционирования.

Расширенное воспроизводство потенциала предприятия предусматривает количественное и качественный развитие производственных факторов и других составляющих потенциала, которые обеспечивают высшую результативность его деятельности.

Субъектные составляющие не потребляются, а составляют предпосылку, общеэкономический, общехозяйственный социальный фактор рационального потребления объектных составляющих. **К субъектным составляющим потенциала предприятия относятся:** научно-технический потенциал, управленческий потенциал, потенциал организационной структуры управления, маркетинговый потенциал.

Научно-технический потенциал – обобщающая характеристика уровня научного обеспечения производства .

Управленческий потенциал – это навыки и способности руководителей всех уровней управления по формированию, организации, созданию надлежащих условий для функционирования и развития социально-экономической системы предприятия.

Потенциал организационной структуры управления – это корпоративный управленческий (формальный и неформальный) механизм функционирования предприятия, который воплощает в себе уровень организации функциональных элементов системы и характер взаимосвязей между ними.

Маркетинговый потенциал – это способность предприятия систематизировано и планомерно направить все свои функции (определение потребностей и спроса, организация производства, продажа и послепродажное обслуживание) на удовлетворение потребностей потребителей и использование потенциальных рынков сбыта.

2. Управление экономическим потенциалом

Экономический потенциал строительного предприятия – это совокупная способность формировать, определять и удовлетворять потребности рынка в готовой строительной продукции (услугах) в процессе оптимального взаимодействия с внешней средой и обеспечивать свое устойчивое долговременное развитие на основе эффективного использования имеющихся ресурсов.

Экономический потенциал строительного предприятия

Производственный субпотенциал

Финансовый субпотенциал	Инвестиционный субпотенциал	Имущественный субпотенциал	Маркетинговый субпотенциал	Кадровый субпотенциал
-------------------------	-----------------------------	----------------------------	----------------------------	-----------------------

Мероприятия по повышению экономического потенциала строительного предприятия

Входящий субпотенциал	Мероприятия
Кадровый субпотенциал	<ul style="list-style-type: none">- повышение квалификации работников;- совершенствование системы мотивации труда;- улучшение производственного климата;- снижение текучести кадров;- проведение организационных мероприятий, семинаров, тренингов и др.
Производственный субпотенциал	<ul style="list-style-type: none">- сокращение затрат на производство за счет повышения производительности, экономии сырья, электроэнергии;- диверсификация производства;- остановка и консервация нерентабельного производства- применение новых технологий и др.

Входящий субпотенциал

Мероприятия

Имущественный субпотенциал

- изменение имущественного комплекса;
- приобретение новых «прогрессивных» механизмов и техники;
- приобретение новых строительных материалов с меньшим удельным расходом на единицу строительной конструкции;
- совершенствование системы по контролю наличия и движения материально-производственных запасов;
- снижение времени простоя действующих машин и оборудования и др.

Инвестиционный субпотенциал

- поиск и привлечение инвесторов;
- диверсификация инвестиционного портфеля;
- предоставление льгот покупателям при долевом строительстве;
- снижение зависимости от заемных средств и др.

Входящий субпотенциал

Мероприятия

Финансовый субпотенциал

- оптимизация финансовой структуры и структуры капитала;
- продажа избыточных активов;
- реструктуризация долгов;
- применение процедур налогового планирования;
- создание системы бюджетирования и др.

Маркетинговый субпотенциал

- установление долгосрочных контактов с поставщиками;
- проведение рекламных акций;
- совершенствование процедур по связям с общественностью;
- разработка фирменного стиля и др.

Управление потенциалом строительного предприятия

Особенность строительной отрасли	Управление экономическим потенциалом посредством учета специфики деятельности строительных предприятий
1. Неподвижность объектов строительства и подвижность средств и орудий производства	<p>Производство строительной продукции осуществляется по утвержденному проекту в определенном месте и требует создания временных сооружений для рабочих, складских помещений для хранения материалов и т.п., к тому же часть материалов не может складироваться на строительных площадках и должна быть использована почти сразу же после их выпуска.</p> <p>В связи с этим, в сохранении стабильности производственного процесса возрастает роль эксплуатируемых машин и механизмов, строительных материалов и трудовых ресурсов, поэтому представляется необходимым использовать показатели, характеризующие влияние интенсивности использования данных факторов производства при управлении экономическим потенциалом строительного предприятия.</p>
2. Большая капиталоемкость и материалоемкость строительного производства	

Особенность строительной отрасли

Управление экономическим потенциалом посредством учета специфики деятельности строительных предприятий

3. Зависимость технологического процесса от воздействий окружающей среды

Строительство в зимний период приводит к увеличению себестоимости СМР за счет необходимости применения более качественных и дорогих строительных материалов и инструментов для работы в это время года. Для крупных предприятий, в отличие от небольших, влияние сезонности не так велико, поскольку они могут позволить себе такие расходы чтобы не нарушать сроки строительства. В противном случае, простои или ведение работ только в период активного строительства, может привести к дефициту оборотных средств у предприятий.

Поэтому при управлении и оценке экономического потенциала строительного предприятия необходимо учитывать эффективность использования материально-технических ресурсов.

Особенность строительной отрасли

Управление экономическим потенциалом посредством учета специфики деятельности строительных предприятий

4. Длительность производственного цикла и высокая сметная стоимость строительной продукции

Продолжительность строительства может исчисляться годами, поэтому необходимо учитывать регулярно происходящий рост тарифов, цен на ГСМ и т.п. с начала каждого года, и, следовательно, увеличение себестоимости строительных работ не по вине предприятий, а по объективным обстоятельствам. В отдельных случаях у предприятий может резко возрасти потребность в оборотных средствах которая в основном покрывается за счёт заёмных средств. Также эти факторы влияют на характер планирования объемов получаемой прибыли.

Таким образом, при принятии управленческих решений и оценке экономического потенциала строительного предприятия помимо влияния материально-технических ресурсов, необходимо оценить возможность привлечения и эффективность использования финансовых ресурсов.

**Особенность
строительной
отрасли**

**Управление экономическим
потенциалом посредством учета специфики
деятельности строительных предприятий**

**5. Специфические
формы
кооперации**

Установление производственных связей в рамках одного или между различными предприятиями и объединение рабочих в производственные бригады предполагают рациональное разделение труда между работниками. Следовательно, эффективное управление трудовыми ресурсами позволит предприятию не только повышать выработку работающих, лучше использовать технику, дорогостоящие полуфабрикаты и материалы, но и благоприятно воздействовать на свой экономический потенциал.

**6. Бригадная
форма
организации труда**

**8. Особая форма
специализации с
отчуждением
основных орудий
труда от
исполнителей**

Специализация предприятий может не предполагать диверсификацию нескольких видов строительной деятельности. Например, в период кризиса, специализация на строительстве коттеджей и загородных домов не оправдывает себя из-за сокращения доходов населения и отсутствия возможности оплачивать расходы на строительство. Поэтому при управлении экономическим потенциалом важно уделить внимание другим производственным возможностям строительного предприятия.