

**ЛИТЕРАТУРА:**

1. Дятлов, А. Н. Общий менеджмент: концепции и комментарии: учебник / А. Н. Дятлов, М. В. Плотников, И. А. Мутовин. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2007. – 400 с.
2. Евсева, О. А. Оценка производственного потенциала промышленного предприятия и стратегия активизации его использования: автореф. дис. ... канд. экон. наук / О. А. Евсева. – СПб.: Изд-во Политехн. ун-та, 2006. – 18 с.
3. Евсева, О. А. Проблемы и перспективы развития предприятий малого и среднего бизнеса в условиях информационной экономики / О. А. Евсева // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. – 2011. – № 1 (14). – С. 74–78.
4. Мескон, М. Х. Основы менеджмента: пер. с англ. / М. Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури. – 3-е изд. – М., 2008. – 672 с.
5. Стратегический менеджмент: учеб. для вузов / под ред. А. Н. Петрова. – СПб.: ПИТЕР, 2005. – 496 с.

**REFERENCES:**

1. Dyatlov, A. N. The general management: concepts and comments: textbook / A. N. Dyatlov, M. V. Plotnikov, I. A. Mutovin. – M.: Alpine Business Books, 2007. – 400 p.
2. Yevseyeva, O. A. Evaluation of production potential of an industrial enterprise and the strategy of activation of its use: synopsis of dissertation of the candidate of economic sciences / O. A. Yevseyeva. – SPb.: Publishing house of Technical University, 2006. – 18 p.
3. Yevseyeva, O. A. Issues and prospects of development of small and medium-size businesses in the conditions of information economics / O. A. Yevseyeva // Business. Education. Law. Bulletin of the Volgograd institute of business. – 2011. – # 1 (14). – P. 74–78.
4. Meskon, M. H. Fundamentals of management: translation from English / M. H. Meskon, M. Albert, F. Hedouri. – 3 edition – M., 2008. – 672 p.
5. Strategic management: textbook for high schools / under the editorship of A.N. Petrov. – SPb.: PETER, 2005. – 496 p.

---

**УДК 338.121**  
**ББК 65.290.31**

**Евсева Оксана Анатольевна,**  
к. э. н., докторант, доцент кафедры международных экономических отношений  
Международной высшей школы управления,  
Санкт-Петербургского государственного политехнического университета,  
г. Санкт-Петербург,  
e-mail: yevoksana@inbox.ru;

**Евсева Светлана Анатольевна,**  
аспирант, ассистент кафедры международных экономических отношений  
Международной высшей школы управления,  
Санкт-Петербургского государственного политехнического университета,  
г. Санкт-Петербург,  
e-mail: yevsvetlana@mail.ru

**ПРИНЦИПЫ И МЕТОДЫ ОЦЕНКИ СОВОКУПНОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРОМЫШЛЕННОГО  
ПРЕДПРИЯТИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА<sup>1</sup>**

**PRINCIPLES AND METHODS OF EVALUATION OF CUMULATIVE POTENTIAL OF  
INDUSTRIAL ENTERPRISE OF SMALL AND MEDIUM-SIZE BUSINESS<sup>2</sup>**

*В статье рассматривается подход к управлению предприятием, основанный на оценке его совокупного потенциала. Авторами предложены общие и специфические принципы, применяемые при оценке совокупного потенциала промышленного предприятия малого и среднего бизнеса. Проанализированы методы оценки совокупного потенциала промышленного предприятия*

*малого и среднего бизнеса, выявлены их достоинства и недостатки. В статье подчеркивается, что для развития малого и среднего бизнеса в России самим предприятиям необходимо достоверно оценить имеющийся совокупный потенциал, разработать на его основе стратегический и тактический планы, а затем уже заняться их внедрением.*

---

<sup>1</sup> Материалы подготовлены и публикуются при поддержке Совета по Грантам Президента РФ, грант МК-6261.2010.6.  
<sup>2</sup> Materials are prepared and published under support of the Council of President's RF Grants, grant МК-6261.2010.6.

*The approach to the enterprise management based on evaluation of its cumulative potential has been reviewed in the article. The authors have proposed general and specific principles applied to evaluation of cumulative potential of industrial enterprises of small and medium-size business. Methods of evaluation of cumulative potential of industrial enterprises of small and medium-size business have been analyzed in the article; advantages and disadvantages of these methods have been revealed. The article has underlined that for development of small and medium-size businesses in Russia the enterprises require to faithfully evaluate the available cumulative potential, develop strategic and tactical plan on its basis, and then perform its implementation.*

*Ключевые слова: малый бизнес, средний бизнес, промышленное предприятие, совокупный потенциал предприятия, методы оценки совокупного потенциала, стратегический план, тактический план, социально-экономическое развитие, потенциал.*

*Keywords: small business, medium-size business, industrial enterprise, cumulative potential of an enterprise, methods of evaluation of cumulative potential, strategic plan, tactical plan, social and economic development, potential.*

Малый и средний бизнес имеет важное социально-экономическое значение для развития страны, поскольку он несет на себе нагрузку создания новых рабочих мест, обеспечивает социальную и политическую стабильность, быстро реагирует на изменения внешней среды, адаптируясь к меняющимся потребностям рынка. Стимулирование развития данного сектора стоит в списке первоочередных задач по развитию России. Кроме того, одной из слаборазвитых отраслей для малого и среднего бизнеса является промышленность: проблема устаревания основных производственных фондов, отсутствие источников финансирования, отсутствие устойчивой кооперации с крупными промышленными производителями в целях активизации инновационной деятельности – далеко не полный список проблем, с которыми сталкиваются малые и средние предприятия промышленной отрасли. Развитие промышленных предприятий малого и среднего бизнеса (МСБ) должно, с одной стороны, стимулироваться внешней средой, условия которой обязано совершенствовать государство. С другой стороны, внешних стимулов будет недостаточно, если само предприятие не будет уделять внимания собственным внутренним ресурсам и возможностям. Вопросу развития на основе анализа своих ресурсов и возможностей посвящена концепция развития на основе оценки потенциала предприятия.

Ученые, специалисты и практические работники по-разному очерчивают границы потенциала в экономике, а некоторые заменяют этот термин другими, считая их синонимами. Единственно, пожалуй, в чем сходятся специалисты, так это в трактовке самого понятия «потенциал». Действительно, если отбросить отдельные нюансы, то под «потенциалом» понимается имеющийся в наличии источник, способный осуществить какое-то действие или который может быть использован для достижения определенных целей.

Предлагается выбрать категорию совокупного потенциала, которая охватывает не только экономическую составляющую, но и учитывает социальные эффекты, которые возникают как во внешней, так и во внутренней среде предприятия. При этом авторы рассматривают данный потенциал на стадии формирования и использования. На стадии формирования рассматривается вся совокупность ресурсов, имеющихся в распоряжении предприятия, а на стадии использования – только факторы производства. Экономические ресурсы становятся факторами производства, лишь предварительно превратившись в объект рыночного обмена; к факторам производства относятся используемые в производстве ресурсы, которые оказывают решающее воздействие на возможность и результативность хозяйственной деятельности. В процессе использования совокупный потенциал можно условно разделить на три составляющие – производственную, в состав которой входят фондовые, технологические, инновационные, трудовые, нематериальные и финансовые ресурсы – факторы производства; сбытовую, определяющую потенциал рынка и возможности реализации продукции; инвестиционную, дающую представление о возможностях инвестирования для предприятия.

В силу того, что совокупный потенциал – это система взаимосвязанных составляющих, перечисленных выше, то, как любая система, он требует применения определенных принципов. Принципы целесообразно разделить на общие и специфические, учитывающие особенности ведения малого и среднего бизнеса в промышленной отрасли. К общим принципам следует отнести:

1. *Научность.* Формирование и управление совокупным потенциалом предприятия должно быть теоретически обосновано и опираться на всесторонний анализ, который заключается в адекватном отражении всех элементов и их изменений. Необходимо основываться не на интуитивных и субъективных предположениях, а учитывать результаты предшествующей деятельности.

2. *Целостность.* Совокупный потенциал является целостной системой. Это означает, что все составные части потенциала служат общей цели. При этом следует акцентировать внимание на несводимости свойств системы к свойствам составных частей. У системы появляются такие возможности, которыми не обладают составные части при независимом, изолированном их рассмотрении. Целостность обеспечивается реализацией в процессе формирования и использования совокупного потенциала промышленного предприятия МСБ следующих принципов: общности единства целевой функции для потенциала и каждой из его составляющих, едином критерии эффективности использования совокупного потенциала.

3. *Сложность.* Объектом исследования при оценке совокупного потенциала промышленного предприятия МСБ является само предприятие, а оно является сложной (большой) системой, которая не поддается полному исчерпывающему описанию, является вероятностной и проявляет свойства, не вытекающие непосредственно из свойств, составляющих ее частей. Сложность проявляется в наличии нескольких составных частей, каждая из которых представляет собой совокупность

более мелких частей, включающих, в свою очередь, несколько еще более мелких. Другим признаком сложности является то, что изменения, возникающие в каком-либо одном элементе совокупного потенциала промышленного предприятия МСБ, могут вызывать изменения в других элементах. Кроме того, система осложняется наличием обратных связей между элементами.

4. *Взаимозаменяемость составных частей.* Здесь следует отметить, что данный процесс имеет свои пределы: любая часть факторов производства может быть замещена другими до тех пор, пока установившиеся в результате замены новые пропорции не начнут тормозить развитие всей системы в целом.

5. *Взаимосвязь и дополнение составных частей.* Они обеспечивают совместное согласованное функционирование составляющих совокупного потенциала промышленного предприятия МСБ. В результате такого взаимодействия образуются новые качества, не присущие составным частям целого по отдельности.

6. *Оптимальность.* Позволяет ориентировать систему на эффективность использования ресурсов в условиях их ограниченности. Стратегия должна быть осуществима в сложившихся условиях, т.е. не идти в разрез с реальными возможностями промышленного предприятия.

7. *Надежность* – свойство системы реализовывать заданные функции в течение определенного периода времени с заданными параметрами качества.

8. *Безопасность.* Это способность не наносить недопустимые воздействия техническим объектам, персоналу, окружающей среде при своем функционировании. Соответственно, при разработке стратегии активизации использования совокупного потенциала промышленного предприятия МСБ необходимо исходить из этого принципа.

9. *Объективность и всесторонность анализа.* Анализ производственного потенциала должен быть теоретически обоснован, получен на основе применения количественно однозначной информации. Всесторонность анализа заключается в адекватном отражении всех элементов производственного потенциала промышленного предприятия и изменений, происходящих в его структуре.

Что касается специфических принципов, то среди них можно выделить:

1. *Гибкость* – способность к изменениям под воздействием внешней среды: восприятие инноваций, научно-технического прогресса. Как указывалось ранее, сектор малого и среднего бизнеса наиболее подвержен влиянию внешней среды в силу небольших объемов ресурсов.

2. *Дифференцированный подход* к формированию управлению потенциалом предприятия на различных стадиях жизненного цикла предприятия.

3. *Преимственность и накопления опыта.* Предприятие еще до разработки стратегии на основе оценки эффективности использования потенциала должно проанализировать предыдущий опыт, выяснить, какие действия имели положительное действие в конкурентной борьбе, и проверить их актуальность на текущий момент. Изучение прошлого опыта позволит избежать старых ошибок при разработке новой стратегии.

4. *Непрерывность.* Промышленное предприятие МСБ должно постоянно отслеживать изменения во внешней и внутренней среде, и вносить поправки в стратегию. При этом необходимы системный учет наиболее значимых изменений неопределенной и динамичной среды, обратная связь и мониторинг отклонений в реализации стратегии.

5. *Технологическое соответствие и инновационность.* Повышение эффективности деятельности и дальнейшее развитие предприятия возможно только на основе современных технологий, которые позволяют выпускать конкурентную продукцию. Одним из главных механизмов повышения конкурентоспособности является инновационное развитие.

6. *Социальная ориентированность.* При повышении эффективности использования совокупного потенциала промышленного предприятия МСБ необходимо учитывать обязанность бизнеса способствовать благосостоянию общества, социальную значимость.

В отношении существующих методов оценки потенциала предприятия авторами сделан вывод, что условно их можно разделить на две категории: формализованные и неформализованные методы, основанные на качественной либо на количественной оценке. Каждый из методов имеет определенные достоинства и недостатки (табл.).

Таблица

Анализ существующих методов оценки потенциала предприятия

Методы оценок	Вид метода	Виды оценок	Краткая характеристика	Достоинства	Недостатки
Экспертные	Неформализованный	Качественная	Анализ структурных составляющих в форме интервьюирования, анкетирования	Применяются, когда нельзя показатели выразить количественно или когда необходимо учесть влияние некоторых качественных факторов; простота и гибкость	Достоверность оценки определяется компетентностью экспертов, оценка может быть субъективной; значительные временные затраты

Продолжение табл.

Методы оценок	Вид метода	Виды оценок	Краткая характеристика	Достоинства	Недостатки
Система сбалансированных показателей	Неформализованный	Количественная	Анализ показателей деятельности компании с учетом существующих взаимосвязей и построение системы стратегического управления	Применяются для построения целостной картины деятельности предприятия, выявления узких мест и имеющихся возможностей предприятия	Дороговизна и длительные сроки внедрения системы; нерешенность многих проблем измерения; не предусмотрены механизмы разрешения конфликтов
Метод сравнительной оценки	Формализованный	Количественная	Обобщающая комплексная оценка на основе интегрального показателя, полученного путем сведения группы оценок в него	Наличие единого показателя, который определяет эффективность использования потенциала	Проблемы при разнонаправленном влиянии учитываемых в группе параметров, проблема выбора объекта-эталона и получение слишком усредненной оценки, не позволяющей измерить степень отличия сравниваемых предприятий
Факторный анализ	Формализованный	Количественная	Выявление наиболее значимых факторов (ресурсов) и оценка степени их влияния	Простота и доступность данных, возможность оценки влияния различных факторов и сосредоточения на наиболее значимых	Под влиянием меняющейся окружающей среды значимость факторов меняется, поэтому отслеживать изменения необходимо постоянно и проводить пересчеты, необходимо учитывать отраслевую специфику
Стоимостная оценка	Затратный, формализованный	Количественная	Определяют величину затраченных ресурсов в производстве	Дают количественное представление об исследуемом объекте, позволяют определить влияние каждого элемента в составе совокупного потенциала (определяются удельные веса составляющих потенциала)	Не дают возможности учесть качественные изменения структуры потенциала
	Доходный, формализованный		Сущность совокупного потенциала определяют как потенциальные экономические результаты		
	Сравнительный, формализованный		Основан на принципе замещения – стоимость бизнеса и все параметры определяются исходя из выбранного объекта-аналога		

При оценке совокупного потенциала предприятия малого и среднего бизнеса необходимо использовать совокупность методов – количественного и качественного вида. Это связано с тем, что в настоящее время в малом и среднем бизнесе важную роль играет социальная защищенность персонала, соответственно, необходимо учитывать качественные оценки по ожиданиям людей от экономической деятельности предприятия. При этом можно отметить, что все представленные методы применяются в двух типах методик:

1) методики, результатом которых является система показателей, характеризующих текущее состояние предприятия;

2) методики, направленные на создание единого интегрального показателя деятельности оцениваемого предприятия.

Руководству предприятия необходимо иметь представление как о системе в целом, так и об отдельных показателях. Поэтому необходим интегрированный подход, сочетающий в себе оба типа методик.

Таким образом, для развития малого и среднего бизнеса в России самим предприятиям необходимо достоверно оценить имеющийся совокупный потенциал, разработать на его основе стратегический и тактический планы, а затем уже заняться их внедрением.

**ЛИТЕРАТУРА:**

1. Градов, А. П. Экономика предприятия. Стратегический потенциал предприятия: учеб. пособие / А. П. Градов. – СПб.: Изд-во СПбГПУ, 2002. – 85 с.
2. Евсеева, О. А. Проблемы и перспективы развития предприятий малого и среднего бизнеса в условиях информационной экономики / О. А. Евсеева // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. – 2011. – № 1 (14). – С. 74–78.
3. Клементьев, Г. А. Принципы управления финансовой устойчивостью организаций в информационной экономике / Г. А. Клементьев // Научно-технические ведомости СПбГПУ. Сер. Экон. науки. – 2010. – № 6 (112). – С. 114–120.
4. Огорокова, Л. Г. Ресурсный потенциал предприятий / Л. Г. Огорокова. – СПб.: Изд-во СПбГТУ, 2001. – 294 с.
5. Усанов, Г. И. Рыночный потенциал предприятия: диагностика состояния, стратегия адаптации и развития: монография / Г. И. Усанов. – Владивосток: Изд-во Дальневост. ун-та, 2002. – 250 с.
6. Фатхутдинов, Р. А. Управление конкурентоспособностью организации: учебник / Р. А. Фатхутдинов. – М.: Эксмо, 2005. – 542 с.

**REFERENCES:**

1. Gradov, A. P. Economics of a company. Strategic potential of an enterprise: textbook / A. P. Gradov. – SPb.: Publishing house of Saint Petersburg State University, 2002. – 85 p.
2. Yevseyev, O. A. Issues and prospects of development of small and medium-size businesses in the conditions of information economy / O. A. Yevseyev // Business. Education. Law. Bulletin of the Volgograd institute of business. – 2011. – # 1 (14). – P. 74–78.
3. Klementyev, G. A. Principles of management of financial stability of a company in the information economy / G. A. Klementyev // Scientific and technical bulletin of Saint-Petersburg State University. Series: Economic sciences. – 2010. – # 6 (112). – P. 14–120.
4. Okorokova, L. G. Resource potential of enterprises / L. G. Okorokova. – SPb.: Publishing house of Saint-Petersburg State Technical University, 2001. – 294 p.
5. Usanov, G. I. Market potential of an enterprise: diagnostics of conditions, strategy of adaptation and development: monograph / G. I. Usanov. – Vladivostok: Publishing house of the Far East University, 2002. – 250 p.
6. Fathutdinov, R. A. Management of competitiveness of a company: textbook / R. A. Fathutdinov. – M.: Eksmo, 2005. – 542 p.

---

УДК 658.5  
ББК 65. 291.31

**Нестеренко Елена Анатольевна,**  
соискатель кафедры экономики и управления проектами в строительстве  
Волгоградского государственного  
архитектурно-строительного университета,  
г. Волгоград,  
e-mail: luna96@yandex.ru

**РЕСТРУКТУРИЗАЦИЯ ВЗАИМООТНОШЕНИЙ МЕЖДУ УЧАСТНИКАМИ  
ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЦЕССА В СТРОИТЕЛЬСТВЕ**

**RE-STRUCTURING OF RELATIONS BETWEEN PARTICIPANTS  
OF INVESTMENT PROCESS IN CONSTRUCTION**

*Рассмотрены позиции основных участников инвестиционной сферы, сформировавшиеся в процессе развития рыночных отношений в нашей стране. Выполненное исследование положений, приведенных в законодательных актах, позволило подтвердить состоявшуюся реструктуризацию взаимоотношений между участниками инвестиционного процесса в строительстве. Предложено продолжить проведение реструктуризации в целях развития партнерства. Для этого рекомендуется выполнять реструктуризацию последовательно по*

*этапам и использовать два вида критериев для выбора будущих партнеров. Первый вид критериев позволит определить способности претендентов к развитию партнерских отношений, а второй – оценить их кадровый, организационный, технический, производственный и финансовый потенциал. Выбор партнеров предлагается осуществлять с помощью группы экспертов.*

*Positions of the basic participants of the investment sphere created during development of the market relations*