

Философ Е. А., магистрант,
УО «Брестский государственный технический университет»,
г. Брест, Республика Беларусь

К ВОПРОСУ ПЛАНИРОВАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ

Планирование, как функция управления, оказывает значительное влияние на эффективность функционирования предприятия, отрасли и всей экономики государства. Недостаточно серьезное отношение к организации планирования на предприятии, стремление к «мгновенному» решению проблем, снижение количества квалифицированных специалистов в области планирования приводит к существенным проблемам в функционировании как предприятий, так и отрасли в целом.

В отечественной литературе экономический потенциал трактуется по-разному – от чрезвычайно узкого его понимания как годового объема производства продукции до таких всеобъемлющих категорий, как социально-экономическая система. В современных публикациях термин «экономический потенциал» чаще встречается применительно к макроэкономике и является многоуровневым и многоаспектным объектом исследования, который по признаку обособления производительных сил можно разделить на потенциалы страны, отрасли, региона или предприятия. Экономический потенциал предприятия можно обозначить как способность самого предприятия к дальнейшей деятельности, опирающаяся на имеющиеся необходимые ресурсы.

Показатели рыночного положения и конкурентоспособности продукции предприятия, организационно-технического и кадрового потенциала, использования ресурсов на предприятии и многие другие позволяют оценить экономический потенциал в динамике и определенным образом влияют на инвестиционную привлекательность предприятия.

Многоуровневая система совершенствования экономического потенциала как элемент стратегического управления.

Одна из наиболее значимых методологических проблем в планировании заключается в увязке друг с другом по-разному направленных планов. Как правило, система управления компанией работает в двухрежимной системе: в режимах стратегического и оперативного планирования. Но в реальной практике двухэлементная система не способна полноценно функционировать из-за постоянного изменения условий окружающей среды, поскольку существует очевидный разрыв между стратегическими долгосрочными целями и оперативными. Из этого можно сделать вывод, что было бы разумным ввести коррективы, поскольку более логично сопоставить стратегическое и тактическое (среднесрочное, краткосрочное и оперативное) планирование и сформировать многоуровневую систему управления.

Говоря о новой многоуровневой системе, необходимо обратить внимание на решение следующих проблем:

1. Процесс планирования должен быть относительно простым теоретически и практически. Его необходимо разделить на отдельные этапы. На каждом этапе определяются основные виды деятельности, ответственность и участие подразделений. Специально организационные структуры, такие как комиссии, помогут достичь стабилизации в принятии решений, связанных с планированием.

2. Необходимо предусмотреть возможность использования внутренних и внешних источников развития. Например, банковских кредитов при условии наличия существенных причин для их использования. Они являются одним из наиболее важных источников развития предприятия.

3. В процессе составления системы планирования экономического потенциала на предприятии необходимо обратить пристальное внимание на переход от долгосрочных к среднесрочному и годовому планированию. Между тем, фактор времени также важен, поскольку он обеспечивает синхронизацию годового и оперативного планирования.

4. И, в конце концов, при формировании планов для улучшения экономического потенциала следует учитывать, что реализация таких планов (стратегий) также требует использования накопленного потенциала (или определенного элемента экономического потенциала).

Таким образом, оглядываясь на вопрос взаимозависимости систем планирования и управления, можно сделать вывод о том, что стратегическое планирование является неотъемлемой частью стратегического управления и должно быть основным элементом новой системы планирования. Анализ значительного количества работ разных авторов, таких как: А. П. Градов, Л. Л. Покрышкина, Л. И. Данькова, И. Ансофф, Ф. Коттлер относительно стратегического планирования, позволил определить отличительные особенности этого явления:

- ✓ преимущественно целевые [1, 5];
- ✓ определение различных средств для достижения поставленной цели [2, 3, 6];
- ✓ гибкость временной ориентации [7];
- ✓ интерпретация будущего с помощью анализа методом пробелов между целями и результатами [4, 5].

В то же время сущность стратегического планирования следует интерпретировать как систему всего разнообразия видов деятельности по планированию на предприятии. Это планирование включает и является обобщением долгосрочного, среднесрочного, текущего (годового), оперативного планирования. Его главная цель – принятие оперативных, текущих управленческих решений, обоснованных, прежде всего, с позиции будущего.

Как неотъемлемый элемент планирования система может быть рассмотрена в двух аспектах. Во-первых, как процесс, и, во-вторых, в результате процесса – документ. Согласно интерпретации, в качестве процесса, план характеризуется как формирование образа будущего и процесс принятия решения для успешной работы производства.

Таким образом, система повышения экономического потенциала должна включать набор различных планов и характеристик от конкретного процесса планирования, естественного для этой системы. Согласно определению Е. Лобановой, планирование – процесс может иметь пять этапов: прогнозирование, постановка целей, определение и выбор вариантов разработки, разработка программы действий, бюджетирование [8].

Термины «прогнозирование» и «долгосрочные планирование» часто рассматриваются как синонимы. Главная разница между прогнозом и долгосрочным планированием заключается в том, что прогнозирование означает попытку предсказать, насколько это возможно, экономические, политические, правовые ситуации в будущем. Прогнозирование может привести к формированию перспективы экономического развития страны, связи между данными, которые характеризуют производство, компании, отрасль, рынки сбыта, конкурентов и экономическое состояние в течение определенного периода времени. В то же время прогнозирование обеспечивает только

основу, на которой программы действий будут построены позже. Цель долгосрочного планирования – это разработка состояния желаемого будущего, выраженного в частности на основе полученных прогнозов.

Таким образом, логически можно различить следующие связанные этапы планирования для экономического потенциала:

1. Этап стратегического планирования. На этом этапе должны быть проанализированы все возможности достижения целей. Рассматривается много альтернативных вариантов и выбираются оптимальные. После этого выбранные оптимальные варианты формулируются как конкретная стратегия или набор стратегий. Особенность этого этапа планирования заключается в распределении обязанностей.

2. Тактическое планирование. На этом этапе происходит трансформация общих стратегических направлений развития в цели и задачи тактических планов.

3. Мониторинг. На этом этапе происходит сбор и анализ всех данных, касающихся процессов реализации каждого этапа планирования повышения экономического потенциала предприятия. После этого, в зависимости от результатов анализа, принимается решение о необходимости исправления или изменения плана.

Для достижения большего результата можно использовать следующий подход при планировании:

Долгосрочное планирование

1. Прогнозирование.
2. Анализ окружающей среды.
3. Определение общих долгосрочных целей развития.

Стадия стратегического планирования

4. Стратегический анализ возможности реализации целей развития.
5. Приведение стратегии (альтернатива стратегия).
6. Окончательный выбор развития стратегия.

Этап тактического планирования

7. Определение тактики (программа действий).
8. Распределение хозяйственной деятельности предприятия, потенциальное повышение в среднесрочной перспективе, краткосрочные и оперативные планы.
9. Реализация хозяйственной деятельности предприятия, потенциальные программы повышения.

Мониторинг

10. Сбор данных о разработке. Результаты.
11. Оценка данных.
12. Принятие решений о возможных исправлениях.

При использовании данной системы в планировании можно достигнуть наибольшего результата при улучшении экономического потенциала предприятия. Следует также учесть то, что использование системного подхода приведет к пере-

смотру всей системы планирования на предприятии, так как его реализация включает в себя разделение планов на разные уровни и дальнейшую интеграцию в единую систему. Таким образом, элементы долгосрочных и стратегических планов будут реализовываться с помощью среднесрочных, краткосрочных и оперативных планов.

Литература

1. Гант, Н. Л. Работа, заработная плата и профили. – Нью-Йорк, 1997. – 124 с.
2. Герцберг Ф. Мотивация к работе. – Нью-Йорк, 1959. – 362 с.
3. Грегор Человеческая сторона. – Нью-Йорк, 1960. – 318 с.
4. Барро, Роберт Дж. Экономический рост / Роберт Дж. Барро, Сала-и-Мартин Ксавьер. – McGraw-Hill, 1995. – 236 с.
5. Джонс, Чарльз Введение в Экономический рост. – 2-е издание. – Нью-Йорк, 2002. – 217с.
6. Ромер, Дэвид Продвинутая макроэкономика. – Нью-Йорк: Макгроу-Хилл, 1996. – 400 с.
7. Питер, Ховитт. Теория эндогенного роста. – Кембридж, Массачусетс, 1998. – 137 с.
8. Гроссман, Джин М. Инновации и рост в глобальной экономике / Джин М. Гроссман, Эльханан. – Кембридж, Массачусетс, 1991. – 234 с.

УДК 339.9

Ших К. В., аспирант,
Белорусский государственный университет,
г. Минск, Республика Беларусь

ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРИОРИТЕТЫ БЕЛАРУСИ СО СТРАНАМИ БЛИЖНЕГО ВОСТОКА НА ПРИМЕРЕ ИЗРАИЛЯ, ИРАНА, КАТАРА, ОАЭ И СИРИИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ: ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ

Для Беларуси расширение географии продаж со странами Ближнего Востока приобретает новые очертания в условиях глобализации. В современном мире экономические связи играют весомую роль в раскрытии реального потенциала и состояния бизнес-атмосферы между странами. Уход от устаревших мер, направленных на наращивание экспорта с государствами ближнего зарубежья, позволил переориентировать производство и экспорт отечественной продукции на новые географически-отдаленные рынки. В работе предпринята попытка изучить основные особенности развития торгово-экономических отношений с рядом стран ближневосточного региона, в которых Беларусь представлена на уровне дипломатического представительства. Данные государства выбраны не случайно, поскольку они относятся к «перспективным» и «приоритетным» партнерам в рамках многоформатной кооперации и представляют для Беларуси обоснованный и объективный интерес в силу ряда причин.

Во-первых, экономические контакты с Израилем были налажены еще в середине 1990-х гг. прошлого столетия [1, с. 216–219]. Особый интерес у белорусских производителей продолжает вызывать израильский опыт в сельском хозяйстве, недвижимости, фармацевтической и банковской сферах. В наше время двусторонняя кооперация переориентировалась на инвестиционную составляющую. Корректировка была вызвана улучшением белорусской бизнес-среды, ростом реальных доходов населения и раскрепощением предпринимательской деятельности, сопряженных с выходом на качественно новый уровень производства высокотехнологичных продук-