|  |  |
| --- | --- |
| **УДК 334.012.82** | |
|  | **Е. А. Шумаева,** *канд. наук гос. упр., доц.*  **В. В. Колобова**  *ГОУ ВПО «Донецкий национальный*  *технический университет»,*  *Донецк, Донецкая Народная Республика*  ***O. Shumaieva,***  *candidate of public administration, associate*  *professor*  ***V. Kolobova***  *Donetsk National Technical University,*  *Donetsk,**Donetsk People's Republic* |
|  |  |
| МЕТОДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОЦЕНКИ ИНТЕГРАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЙ ТРАНСПОРТНОЙ ОТРАСЛИ | |
|  | |
| **METHODICAL ASPECTS OF EVALUATING THE INTEGRATION POTENTIAL OF TRANSPORT ENTERPRISES** | |

*Аннотация. В статье на основе обобщения теоретических положений дано определение понятия «интеграционный потенциал», а также уточнен элементный состав интеграционного потенциал предприятий транспортной отрасли. Предложено в систему показателей оценки составляющих интеграционного потенциала предприятий транспортной отрасли включать как общие, так и отраслевые показатели, а также показатели, отражающие количественные и качественные характеристики деятельности исследуемых предприятий.*

*Ключевые слова: интеграция, интеграционная стратегия, интеграционный потенциал, предприятие транспортной отрасли, эффективность.*

*Abstract.* *In the article, on the basis of a generalization of theoretical positions, the definition of the “integration potential”, and also clarifies the elemental composition of the integration potential of enterprises in the transport industry. It is proposed that the system of indicators for assessing the components of the integration potential of enterprises in the transport industry include both general and industry indicators, as well as indicators that reflect the quantitative and qualitative characteristics of the activities of the studied enterprises.*

*Keywords: integration, integration strategy, integration potential, transport enterprise, efficiency.*

**Постановка проблемы.** В современных условиях экономики, характеризующихся высокой динамичностью и усилением конкурентной борьбы, для каждого предприятия приоритетной становится задача наращения стратегического потенциала и формирования устойчивых конкурентных преимуществ, что возможно за счет развития интеграционного взаимодействия с другими участниками рынка. Так, исследование опыта развития многих мировых транспортных компаний таких, как UP, BNSF, DB, ОАО «РЖД» и др., показывает, что реализация различных типов интеграционных стратегий позволила им занять лидирующие позиции на рынке транспортно-логистических услуг, транснационализировать и расширить бизнес в других перспективных сферах экономики. Однако, для успешной реализации интеграционных стратегий важно на этапе планирования интеграционного процесса учитывать потенциал объединяющихся предприятий, их внутренние возможности и готовность к реализации стратегических изменений. Потому как, даже при наличии благоприятных внешних условий, внутренние возможности предприятий могут не позволить реализовать стратегию интеграционного развития или нивелировать от нее эффект. Исходя из этого, актуальным становится развитие методических основ оценки интеграционного потенциала предприятий-участников интеграционного процесса, учитывающих отраслевую специфику их деятельности.

**Анализ предыдущих исследований и публикаций.** Исследованию различных теоретических и методических аспектов раскрытия и оценки потенциала предприятий посвящено множество научных работ современных российских и украинских ученых [1-7]. При этом мало изучена проблема определения потенциала участников интеграционного процесса, что требует развития теоретических и методических основ оценки интеграционного потенциала с учетом отраслевой специфики деятельности объединяющихся предприятий.

**Цель статьи** состоит в определении сущности и элементного состава интеграционного потенциала предприятий транспортной отрасли, а также развитии методических основ его оценки с учетом отраслевой специфики.

**Основные результаты исследования.** В экономической литературе представлено множество различных точек зрения на определение сущности и элементного состава потенциала предприятия. Так, И. А. Гунина и Н. А. Маврина потенциал предприятия рассматривают как совокупность факторов, имеющихся в наличии ресурсов, источников пополнения запасов, способностей и других резервов, которые могут быть реализованы и приведены в действие для достижения определенной цели, решения какой-либо задачи, получения определенной возможности [2; 5]. Т. Г. Храмцова определяет потенциал предприятия как не только и не просто количество ресурсов, но и заключенную в них возможность развития системы в заданном направлении [7]. Н. В. Заболотская и Т. В. Козлова под экономическим потенциалом предприятия предлагают понимать степень возможностей предприятия включаться в новые меняющиеся внешние условия среды с имеющимися на данный момент ресурсами. Кроме того, по их мнению, данное понятие следует рассматривать в тесной связи с системой управления персоналом на предприятии [3]. Более емкое понятие дается в работе А. К. Кулик, в которой под социально-экономическим потенциалом предприятия понимается совокупность явных и скрытых, реально и потенциально используемых в какой-либо момент времени экономических и социальных ресурсов, характеризующих общий уровень социально-экономического развития предприятия, которая обеспечивает его способность достигать определенных результатов деятельности в соответствии с целями в конкретных организационно-производственных условиях [4, с. 18]. В тоже время М.В. Босовская дает определение понятию «интеграционный потенциал», в качестве которого рассматривается комбинация материальных и нематериальных активов, совокупный ресурсный потенциал участников интеграционных процессов, а также внутренние возможности интеграционного формирования [8, с. 165]. Учитывая вышеприведенные позиции ученых относительно определения понятия и сущности потенциала предприятия, предлагается под интеграционным потенциалом предприятий-участников интеграционного процесса понимать совокупность их внутренних возможностей, ресурсов и скрытых резервов, которые определяют способность каждого из участников достигать поставленных целей в процессе интеграционного развития.

При оценке внутренних возможностей и готовности предприятий транспортной отрасли к интеграции важными аспектами, на которых следует акцентировать внимание, являются, во-первых, выявление основных составляющих интеграционного потенциала предприятий-участников интеграционного процесса, во-вторых, формирование системы показателей, по которым можно будет его оценить с учетом отраслевой специфики деятельности объединяющихся предприятий.

Вместе с тем следует отметить, что в современных исследованиях рассматриваются различные составляющие потенциала предприятия. Так, в работах П.А. Фомина и М.К. Старовойтова, Ф.И. Евдокимова и Н.В. Розумной выделяются три основных составляющих потенциала предприятия, а именно: рыночная, производственная и финансовая [7; 10]. Н.В. Заболотская и Т.В. Козлова рассматривают трудовой, финансовый, производственный, научно-технический, инновационный, информационный потенциалы как составные части экономического потенциала предприятия [3]. В тоже время А.К. Кулик в социально-экономическом потенциале предприятия выделяет такие составляющие, как производственно-технологическую, финансово-экономическую, маркетинговую, инновационную, трудовую и потенциал социального партнерства [4]. В трудах А.Н. Люкшиновой и С.Ю. Бугрима выделяется еще и организационно-управленческий потенциал среди прочих составляющих социально-экономического потенциала предприятия [9; 1]. Таким образом, на основе обобщения вышеизложенных подходов к раскрытию элементного состава потенциала предприятия, можно заключить, что интеграционный потенциал предприятия транспортной отрасли складывается и зависит от уровня потенциалов основных направлений его деятельности, к которым следует отнести: организационно-управленческую, производственно-технологическую и финансово-экономическую составляющие (рис.1).

Финансово-экономический

потенциал:

1. Финансовые возможности предприятия: показатели прибыльности, ликвидности, платежеспособности, финансовой устойчивости, деловой активности.
2. Инвестиционные возможности предприятия по привлечению необходимых финансовых и инвестиционных ресурсов

Организационно-управленческий потенциал:

1. Профессиональные качества управленческого персонала: профессионально-квалификационные, образовательные и мотивационные характеристики.
2. Система организации труда и управления производством: тип организационной структуры, тип корпоративной культуры, система мотивации, готовность персонала к изменениям, эффективность стратегического и тактического планирования

Производственно-технологический потенциал:

1. Производственные возможности предприятия: объем производства, эффективность использования основных видов ресурсов и средств производства.
2. Технологические возможности предприятия: уровень механизации и автоматизации производственных процессов, степень соответствия технологий НТП

Рис. 1. Составляющие интеграционного потенциала предприятия транспортной отрасли (составлено авторами)

Организационно-управленческий потенциал предприятия характеризуется способностью его системы управления обеспечивать устойчивое положение предприятия на рынке и его экономическое развитие, поэтому он выступает важным фактором, обусловливающим результативность интеграционного процесса. Зависит организационно-управленческий потенциал от степени оптимальности организационной структуры управления предприятием, уровня организации производства и труда, а также прогрессивности методов управления [1]. В соответствии с этим можно выделить два основных компонента организационно-управленческого потенциала предприятия, а именно: профессиональные качества управленческого персонала, от которых зависит эффективность управленческих решений, а также систему организации труда и управления производством, которая определяет эффективность деятельности предприятия в целом.

Значимой составляющей интеграционного потенциала предприятия является производственно-технологический потенциал, поскольку характеризует имеющиеся и потенциальные возможности предприятия по производству конкурентоспособной продукции (работ, услуг) при эффективном использовании основных средств производства на основе обеспеченности основными видами ресурсов [3]. Уровень производственного потенциала во многом определяется рыночным потенциалом, т.е. потенциальным спросом на продукцию (работы, услуги) и долей рынка, занимаемой предприятием, что также является важным фактором, который необходимо учитывать при планировании интеграции.

Вместе с тем финансовый-экономический потенциал предприятий также является важным фактором в реализации интеграционного процесса, т.к. в интегрированной структуре происходит аккумулирование финансовых и инвестиционных ресурсов, необходимых для развития структурных подразделений компании, а также реализуется возможность предоставления внутренних кредитных льгот, внедряется система внутреннего кредитования инноваций и др. При этом финансовый-экономический потенциал предприятия раскрывается через анализ финансовых ресурсов, определяющих возможности его функционирования и развития [3]. К тому же ряд факторов, которые характеризуют финансовое состояние предприятия таких, как достаточность оборотных средств, стоимость активов предприятия, норма прибыльности, размер внешнего и внутреннего долга и т.д., во многом определяют инвестиционную привлекательность предприятия, его кредитоспособность и экономическую независимость.

После определения основных составляющих интеграционного потенциала предприятий процесса можно переходить к формированию системы оценочных показателей, по которым далее предполагается проведение оценки уровня интеграционного потенциала объединяющихся предприятий. При этом в систему показателей оценки составляющих интеграционного потенциала предприятий-участников интеграционного процесса целесообразно включать как общие показатели, т.е. используемые для оценки деятельности предприятий всех отраслей экономики, так и отраслевые, отражающие специфику транспортной отрасли. Кроме того, необходимо включать показатели, отражающие как количественные, так и качественные характеристики деятельности исследуемых предприятий. Так, производственно-технологическую и финансово-экономическую составляющие интеграционного потенциала предприятий транспортной отрасли можно оценить преимущественно с помощью количественных показателей, таких как: грузооборот, пассажирооборот, выручка, прибыль, рентабельность и т. д. Однако, оценка организационно-управленческой составляющей интеграционного потенциала предприятий может проводится на основе качественных показателей, определяемых экспертным методом.

Для расчета интегрального показателя, определяющего общий уровень интеграционного потенциала предприятий-участников интеграционного процесса, целесообразно применить специальную математическую модель, которая позволит определить характер влияния каждого отдельного показателя на уровень интеграционного потенциала. Так, выявленный низкий уровень интеграционного потенциала предприятия будет свидетельствовать о высоких рисках реализации интеграционного процесса, т.к. участник не готов к стратегическим изменениям. В тоже время высокий уровень интеграционного потенциала определяет доминирующую роль участника в интеграционном процессе, который, как правило, является инициатором интеграции, и в перспективе получит больше выгоды­­ и преимуществ от объединения.

**Выводы.** Таким образом, для эффективной реализации интеграционной стратегии необходимым условием является научно-обоснованная оценка интеграционного потенциала объединяющихся предприятий. Поскольку интеграционный потенциал предприятий транспортной отрасли зависит от уровня потенциалов основных направлений его деятельности: организационно-управленческой, производственно-технологической и финансово-экономической, то систему его оценочных показателей следует формировать по этим направлениям. При этом система оценочных показателей интеграционного потенциала должна включать как общие, так и отраслевые показатели, а также показатели, отражающие количественные и качественные характеристики деятельности объединяющихся предприятий. Далее, только в случае выявления достаточного уровня интеграционного потенциала участников интеграционного процесса, следует переходить к стратегическому планированию интеграционного развития предприятий транспортной отрасли.

|  |  |
| --- | --- |
|  | |
| **Список литературы** | |
|  | Бугрім, С. Ю. Складові соціально-економічного потенціалу підприємства [Текст] / С.Ю. Бугрім // Економічний вісник Донбасу. – 2012. – №1. – С.189-192. |
|  | Гунина, И.А. Экономический потенциал предприятия: сущность, содержание, структура [Текст] / И. А. Гунина // Машиностроитель. – 2004. – №11. – С. 24-28. |
|  | Заболотская, Н.В. Оценка экономического потенциала предприятия / Экономический анализ: теория и практика [Текст] / Н.В. Заболотская, Т.В. Козлова. – 2009. – №5 (139). – С. 42-47. |
|  | Кулик, А.К. Управление социально-экономическим потенциалом промышленных предприятий: дис. канд. экон. наук.: 08.00.05 [Текст] / А.К. Кулик. – Донецк, 2019. – 213 с. |
|  | Маврина, Н.А. К вопросу об исследовании сущности потенциала предприятия [Текст] / Н.А. Маврина // Вестн. Челяб. гос. ун-та. – 2014. – №5 (334). – Экономика. Вып. 43. – С. 145-148. |
|  | Старовойтов, М.К. Особенности оценки потенциала промышленных предприятий [Текст] / М. К. Старовойтов, П.А. Фомин // Антикризисное и внешнее управление. – 2006. – №2. – С. 27-41. |
|  | Храмцова, Т.Г. Статистический подход к сравнительной оценке деятельности региональных кооперативных организаций [Текст] / Т. Г. Храмцова, О. О. Храмцова // Вестник НГУЭУ. – 2013. – №2. – С. 126-135. |
|  | Босовська, М.В. Інтеграційні процеси в туризмі : моногр. [Текст] / М.В. Босовська. – Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2015. – 832 с. |
|  | Люкшинов, А. Н. Стратегический менеджмент [Текст] / А. Н. Люкшинов. – М.: Юнити, 2000. – 412 с. |
|  | Євдокимов, Ф.І. Стратегічне управління інтеграцією промислових підприємств [Текст] / Ф.І. Евдокимов, М.В. Розумна // Научные труды ДонНТУ. Серия: Экономическая. – №39(2). – 2011. – С.127-134. |