

Неустроева С. В.
Магистрант
2 курс, Финансово-экономический институт
Северо-Восточный федеральный университет,
Россия, г. Якутск

ПОТЕНЦИАЛ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация:

В статье рассматривается потенциал предприятия для того, чтобы узнать конкурентоспособность фирмы. Потенциал предприятия характеризует вся совокупность показателей и факторов, определяющих его возможности, средства, запасы, способности, ресурсы, производственные резервы, которые могут быть использованы в хозяйственной деятельности.

Потенциал предприятия определяется тремя группами факторов.

Ключевые слова: потенциал, предприятие, показатель, фактор, оценка предприятия, конкурентоспособность.

Neustroeva S.V.
Master
2 year, Financial and Economic Institute
North-Eastern Federal University,
Russia, Yakutsk

POTENTIAL OF ENTERPRISES

Annotation:

The article discusses the potential of the enterprise in order to learn the competitiveness of the company. The potential of the enterprise characterizes the whole set of indicators and factors that determine its capabilities, funds, reserves, abilities, resources, production reserves that can be used in economic activities.

The potential of the enterprise is determined by three groups of factors.

Keywords: potential, enterprise, figure, factor, evaluation of enterprise competitiveness.

В первую очередь конкурентоспособность предприятия определяется его потенциалом.

Конкурентоспособность предприятий зависит от многих условий, в том числе от деятельности правительств по созданию справедливой конкурентной среды, от методического обеспечения реструктуризации предприятий, необходимой для их успешного функционирования в конкурентной среде, от состояния законодательства, в частности налогового и антимонопольного, и т. д.

Потенциал предприятия характеризует вся совокупность показателей и факторов, определяющих его возможности, средства, запасы, способности, ресурсы, производственные резервы, которые могут быть использованы в хозяйственной деятельности.

К особенностям потенциала предприятия можно отнести его вероятностный характер, поскольку величина потенциала зависит и от «слабого звена» - наименее развитой его составляющей, от изменений в качестве, пропорциях ресурсов, а также условий среды, в которой действует предприятие.

Однако в связи с этим необходим системный подход к анализу, оценке и управлению его деятельностью, направленной на формирование и использование интегрального потенциала предприятия в интересах обеспечения конкурентоспособности и долгосрочного и устойчивого развития.

Потенциал предприятия - многомерное образование, структура которого определяется тремя группами факторов, обуславливающих и весь спектр деятельности предприятия:

- функциональными, определяющими функциональную деятельность;

- организационными, определяющими организацию (способ управления) этой деятельностью;

- ресурсными, характеризующими ресурсы, необходимые для организации деятельности и достижения конкурентных преимуществ.

Важнейшая задача состоит в том, чтобы обеспечить предприятиям условия для достижения необходимого преимущества перед другими конкурентами путем наиболее эффективного использования их потенциала и увеличения этого потенциала более высокими темпами, чем повышается потенциал их основных конкурентов.

С этой целью необходимо анализировать все основные составляющие потенциала: технико-технологический, кадровый, финансовый, организационно-управленческий, маркетинговый, инновационный.

Виды потенциалов предприятия:

Для каждого из этапов вполне определенные показатели, посредством которых можно оценить эффективность использования потенциала ЖЦ предприятия (табл. 1).

Группы показателей, рекомендуемые для оценки конечных результатов использования потенциала ЖЦ предприятия и свойственные определенному этапу его существования.

Оценка использования потенциала ЖЦ предприятия

Таблица 1.

Этапы жизненног о цикла	Группа однородных показателей			
	Платежеспособност и и ликвидности	Финансовой устойчивост и	Рентабельност и и деловой активности	Рыночной активност и
Зарождени е	+	+	-	-
Рост	-	-	+	+
Зрелость	-	-	+	
Спад	+	+	+	-

Знак «+» означает, что отдельному этапу ЖЦ предприятия соответствует данная группа оценочных показателей.

1) Потенциал маркетинга предприятия - это числовая оценка, отражающая наличие у предприятия реальной возможности своевременно отслеживать и оперативно реагировать на всевозможные изменения в макро- и микрорыночной среде.

Числовая интегрированная оценка эффективности использования маркетингового потенциала может быть определена по формуле:

$$P_m = \sum_{i=1}^n \beta_i P_i,$$

- P_m — интегрированная оценка, характеризующая эффективность использования маркетингового потенциала коммерческого предприятия;
- P_i — фактическая величина i -го показателя, полученная в результате реализации маркетингового потенциала ($i = 1, \dots, n$);
- β_i — весовой коэффициент i -го показателя оценки маркетингового потенциала (определяется обычно экспертным путем).

2) Эффект финансового рычага (ЭФР) показывает, на сколько процентов увеличивается рентабельность собственного капитала за счет привлечения заемных средств. Эффект возникает за счет разницы между рентабельностью использования активов предприятия (собственных средств) и стоимостью заемных средств. Положительная разница может иметь место только в том случае, если экономическая рентабельность активов фирмы больше ставки процента по кредиту. Рекомендуемое значение ЭФР — 0,33-0,5. Эффект финансового рычага рассчитывается по формуле:

$$\text{ЭФР} = (1 - K_n) \times (P_c - \Pi_{з.к}) \times \frac{З.К}{С.К},$$

- K_n — коэффициент налогообложения, в виде десятичной дроби;
- P_c — рентабельность совокупного капитала до уплаты налогов. %;
- $\Pi_{з.к}$ — средневзвешенная цена заемного капитала, %;
- $З.К$ — среднегодовая сумма заемного капитала;
- $С.К$ — среднегодовая сумма собственного капитала.

3) Логистический потенциал - отражает способность предприятия реализовывать логистические функции и операции при достижении максимально возможных конечных результатов и минимально необходимых затрат.

Общий стратегический конкурентный потенциал предприятия можно выразить в виде следующей функции:

$$\Pi_{к.п.р} = \prod_{p=1}^{\bar{p}} \Pi_p,$$

- Π — произведение частных p -х потенциалов предприятия;
- Π_p — числовая оценка частного конкурентного потенциала предприятия p -го вида;
- p — разновидность частного потенциала предприятия.

4) Потенциал жизненного цикла предприятия — ситуация, когда у предприятия имеются (или отсутствуют) объективные предпосылки для дальнейшего успешного развития бизнеса. Предприятия, которые находятся на заключительной стадии своего развития (жизненного цикла), таких предпосылок обычно не имеют или они близки к нулю. Продолжительность жизненного цикла предприятия для различных стран разных отраслей различна.

Таким образом, потенциал предприятия - это совокупность находящихся в распоряжении предприятия «стратегических» ресурсов, имеющих определяющее значение для возможностей и границ функционирования предприятия в тех или иных условиях.

Использованные источники:

1. Лафта Дж.К. Теория организации: Учеб. пособие. — М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2003
2. Шафиков М. Т. Потенциал: сущность и структура // Социально-гуманитарные знания^ 2002, No I, с. 236-246
3. Лапин Е.В. Экономический потенциал предприятия: Монография. – Сумы: ИТД «Университетская книга», 2002