

УДК 338.31

***К ВОПРОСУ О НЕОБХОДИМОСТИ ПОВЫШЕНИЯ УРОВНЯ  
ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ***

***Королькова Е.М.***

*к.х.н., доцент*

*Тамбовский государственный технический университет,*

*Тамбов, Россия*

**Аннотация.** В статье обсуждается сущность, элементный состав и структура экономического потенциала предприятия, факторы, определяющие эффективность его использования, методы оценки и пути повышения показателя. Оценка экономического потенциала предприятия является важным элементом в системе управления производством, действенным средством выявления внутрихозяйственных резервов, основой разработки прогнозов деятельности предприятия и управленческих решений.

**Ключевые слова:** предприятие, управление, потенциал, ресурсы, экономический рост, инновация

***TO THE QUESTION ABOUT THE NEED TO INCREASE THE  
ECONOMIC POTENTIAL OF THE ENTERPRISE***

***Korolkova E.M.***

*Ph.D in Chemistry, associated professor*

*Tambov state technical university,*

*Tambov, Russia*

**Abstract.** The article discusses the essence, element composition and structure of the economic potential of an enterprise, factors that determine the effectiveness of its use,

assessment methods and ways to improve the indicator. Assessment of the economic potential of an enterprise is an important element in the production management system, an effective means of identifying on-farm reserves, and the basis for developing forecasts of the enterprise's performance and management decisions.

**Keywords:** enterprise, management, potential, resources, economic growth, innovation

В настоящее время экономика в нашей стране претерпевает сложные времена. Нестабильный курс национальной валюты, санкции стран-партнеров, пандемия и многие другие факторы оказывают на нее существенное влияние. В таких сложных условиях российской экономики для каждого предприятия должно стать важнейшим и приоритетным направлением стратегии дальнейшего развития – определение ресурсных возможностей.

Сегодня на практике подтверждается постулат теории экономического роста - «существует тенденция зависимости экономического роста предприятия от состояния потенциала такого предприятия».

Потенциал, в широком смысле, представляет собой средства предприятия, его запасы и источники, которые имеются в наличии или же могут быть быстро мобилизованы в рамках достижения какой-либо определенной цели, решения какой –либо хозяйственной операции [3].

На сегодняшний день в экономической литературе существует множество трактовок понятия «потенциал», это и ресурсный подход, и результативный подход, и целевой или стратегический подход [5].

Таким образом, экономический потенциал предприятия представляет собой многоаспектное понятие, которое объединяет в себе стратегические цели развития и задачи предприятия, его движущие силы, внешние и внутренние возможности развития, сами источники развития и достигнутые результаты.

В процессе осуществления своей деятельности любое предприятие взаимодействует с окружающей средой: внешними и внутренними факторами, и в результате такого взаимодействия формируется дальнейшее развитие предприятия (рисунок 1).



Рис. 1- Воздействие факторов внешней и внутренней среды на потенциал предприятия [5]

К характеристикам, определяющим экономический потенциал предприятия относятся:

- внешние условия развития
- внутренние предпосылки развития
- принадлежность носителю (субъекту) потенциала;
- использование потенциала в рамках достижения определенной цели, решения какой-либо задачи;
- источники формирования потенциала;
- возможность идентификации и изменений.

Можно утверждать, что основная проблема устойчивого развития предприятия связана с формированием и полным использованием всех возможностей его экономического потенциала.

Эффективность деятельности каждого предприятия связана с

рациональным формированием структуры экономического потенциала предприятия, именно поэтому так важно изучить все его элементы.

Элементами экономического потенциала являются локальные потенциалы (рисунок 2).

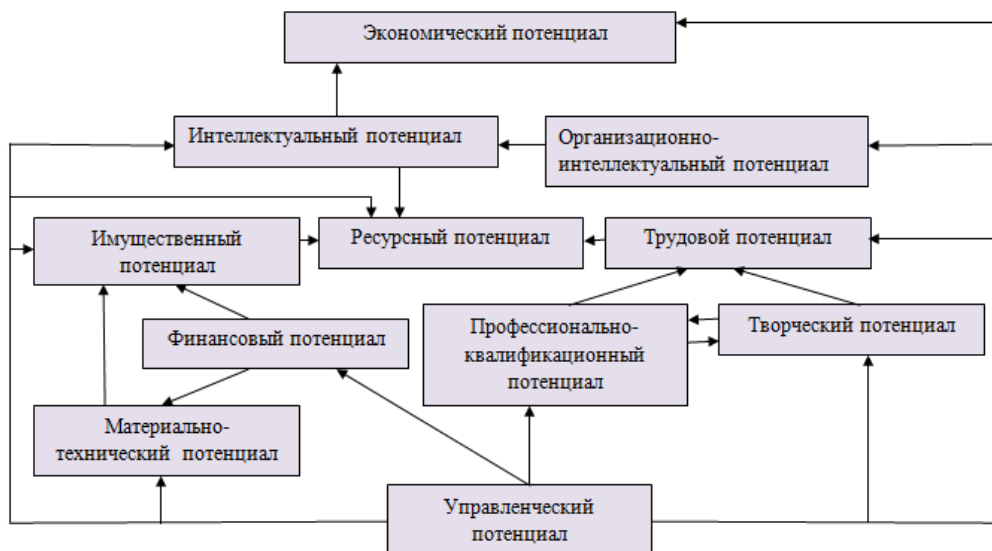


Рис. 2- Элементы экономического потенциала предприятия [4]

Отметим, что все элементы системы «экономический потенциал» находятся во взаимосвязи друг с другом и в совокупности определяют состояние всей системы.

Итак, экономический потенциал предприятия – это возможность предприятия к такому устойчивому развитию, которое достигается посредством адаптации внутренних и внешних факторов производства к инновационным изменениям внешней среды, что, в свою очередь, происходит благодаря эффективному использованию ресурсов предприятия и доступности новейших технологий.

Экономический потенциал призван содействовать предприятию в достижении его стратегических целей хозяйствования. В связи с этим вопросам, связанным с его построением, развитием и увеличением отводится особое место в управленческой деятельности предприятия.

Важно отметить, что экономический потенциал предприятия функционирует на различных уровнях экономической иерархии (рисунок 3).

В соответствии с уровнем формируется состав и структура отдельно взятого экономического потенциала. И как уже упоминалось выше, экономический потенциал состоит из нескольких частных потенциалов, ключевая роль среди которых отдана финансовому, ресурсному и трудовому потенциалам.

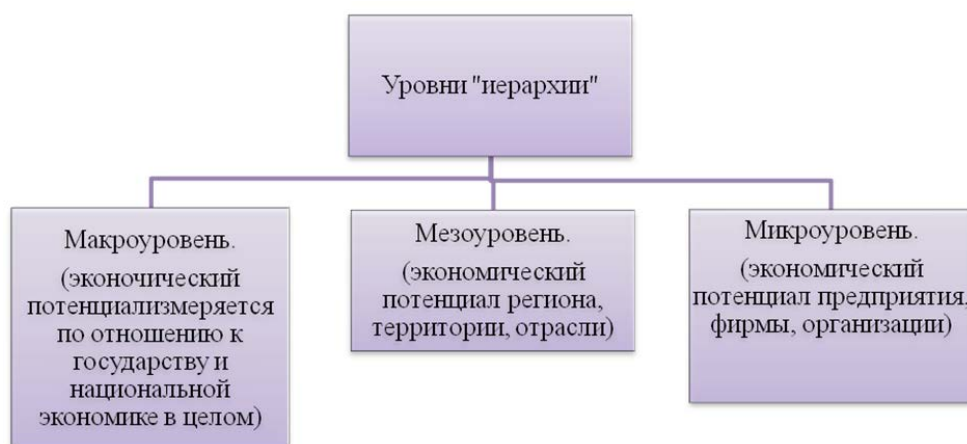


Рис. 3 - Функционирование экономического потенциала предприятия на различных экономических уровнях [6]

Оценка экономического потенциала предприятия проводится с использованием качественных и количественных методов: ситуационный анализ, опросы работников, экспертные оценки, математические методы.

Очень часто содержание экономического потенциала предприятия раскрывается с помощью совокупных характеристик: реальные возможности предприятия, объем ресурсов и резервов, использование потенциала, результаты использования потенциала.

Оценка экономического потенциала предприятия может осуществляться с помощью интегрального показателя, включающего все факторы, воздействующие на предприятие. Отметим, что весь состав факторов, оказывающих воздействие на экономический потенциал, классифицируется по

Дневник науки | [www.dnevniknauki.ru](http://www.dnevniknauki.ru) | СМИ ЭЛ № ФС 77-68405 ISSN 2541-8327

большому количеству признаков.

Важнейшей составляющей экономического потенциала предприятия выступает его ресурсная составляющая. В качестве ресурсов рассматриваются все факторы производства, которые фактически используются в процессе производства, либо которые могут быть им быстро мобилизованы.

В свою очередь всю совокупность ресурсов, входящих в состав экономического потенциала можно разделить на две части (рисунок 4).



Рис. 4 - Ресурсная база экономического потенциала [6]

В качестве методов исследования экономического потенциала предприятия используются:

1. Качественные методы:

- кабинетные методы;
- опросы работников;
- метод приоритетной оценки ресурсов;

- графические методы. Например, схема Исикавы («рыбий скелет»). С ее помощью можно определить состав и взаимосвязь факторов, которые влияют на экономический потенциал предприятия, и относительную значимость таких факторов.

2. Количественные методы:

- статистические;
- индексный;
- ресурсно-регрессионный метод;
- интегральный;
- индикативный

### 3. Экономико-математические:

- метод денежной оценки элементов экономического потенциала;
- доходный;
- затратный;
- анализ хозяйственной деятельности;
- цепочка ценностей М. Портера.

Отметим, что представленные выше методы являются довольно трудоемкими для анализа, и не отвечают на четко поставленный вопрос управленцев о том, какова эффективность использования экономического потенциала и влияния потенциала на эффективность управления предприятием.

Подводя итог вышесказанному, отметим, что эффективность использования экономического потенциала оценивается с двух сторон: использование ограниченных ресурсов (ресурсная эффективность), удовлетворение потребности общества (целевая эффективность). Исходя, из характера и причин роста целевой и ресурсной эффективности, выделяют следующие типы функционирования экономического потенциала [1]:

1. Интенсивный экономический потенциал- определяется тем, что целевая эффективность возрастает за счет роста эффективного использования имеющихся факторов производства.

2. Экстенсивный экономический потенциал- определяется тем, что рост целевой эффективности происходит за счет вовлечения в производственные процессы дополнительных ресурсов.

Система управления экономическим потенциалом является неотъемлемой

составляющей, позволяющей реализовывать поставленные цели предприятия, в том числе увеличение прибыли, и повышения его эффективности и финансовой устойчивости.

Прежде чем рассмотреть направления повышения экономического потенциала, стоит рассмотреть процесс его формирования, который происходит поэтапно:

1. Первый этап предполагает выявление стратегии развития предприятия: изучение направления его деятельности, определение основные единиц деятельности, определение ключевых внешних и внутренних факторов, воздействующих на деятельность предприятия и пр. Таким образом, собранная информация позволяет создать стратегические и тактические планы будущего развития организации.

2. На втором этапе определяются возможности экономического развития, оценивается возможность применения новейших технологий и разработок.

3. Третий этап учитывает особенности экономической сферы. Иными словами, происходит маркетинг внешней среды предприятия.

4. На четвертом этапе определяются методические принципы управления экономическим потенциалом.

5. Пятый этап подразумевает решение таких вопросов, как создание, использование и, соответственно, развитие экономического потенциала.

Все эти этапы тесно связаны и зависят от управления экономическим потенциалом. Саму эффективность управления экономическим потенциалом предприятия можно определить как отношение прибыли предприятия к степени эффективности экономического потенциала.

Рост экономического потенциала предприятия, как и многих других величин в экономике, может происходить двумя способами (рисунок 5).



Возможные направления повышения экономического потенциала представлены на рисунке 6.



Рис. 5 - Способы роста экономического потенциала [1]

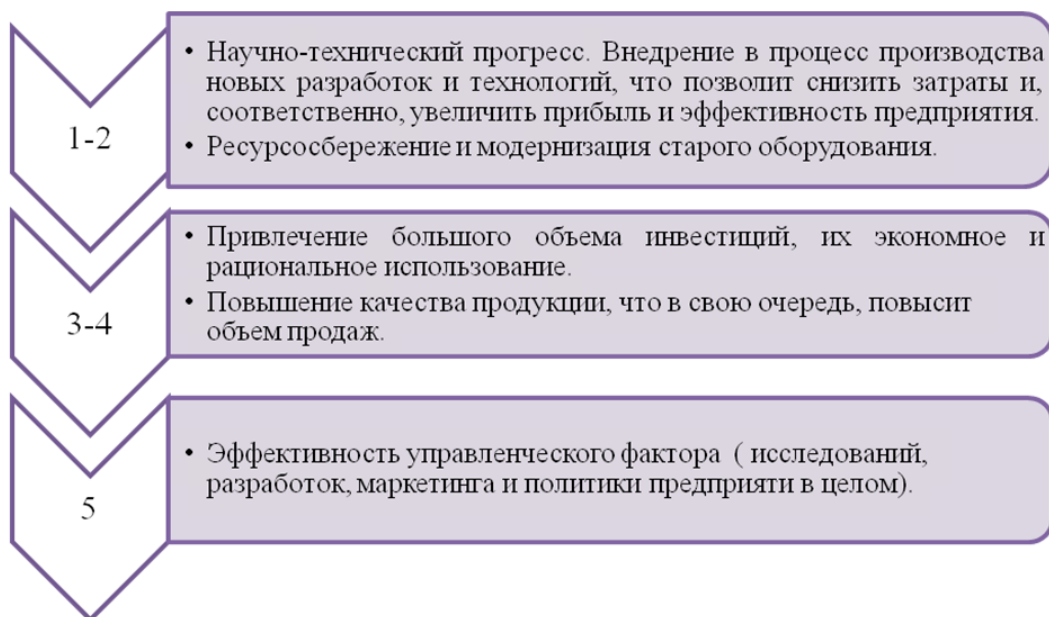


Рис. 6 - Направления повышения экономического потенциала предприятия [1]

Сам процесс повышения экономического потенциала предприятия осуществляется посредством реализации следующих этапов (рисунок 7):

1. Этап 1: оценка возможностей предприятия (внутренних ресурсов).
2. Этап 2: определение уровня использования экономического потенциала.
3. Этап 3: создание мероприятий, повышающих экономический потенциал предприятия.
4. Этап 4: претворение разработанных в пункте 3 мероприятий.

Учитывая сложившуюся в данный момент ситуацию в экономике нашей страны, да и мировой в целом, можно предположить, и это вполне вероятно, что многие предприятия с целью повышения своей эффективности и уровня экономического потенциала, будут вкладываться в инновационные технологии. Разумеется, в данных условиях функционирования экономики, на фоне экономического кризиса, такая задача представляется довольно сложной, однако, по мере снижения интенсивности экономического кризиса, будет стабилизироваться и экономика Российской Федерации, а соответственно будет стабилизироваться и деятельность предприятий.

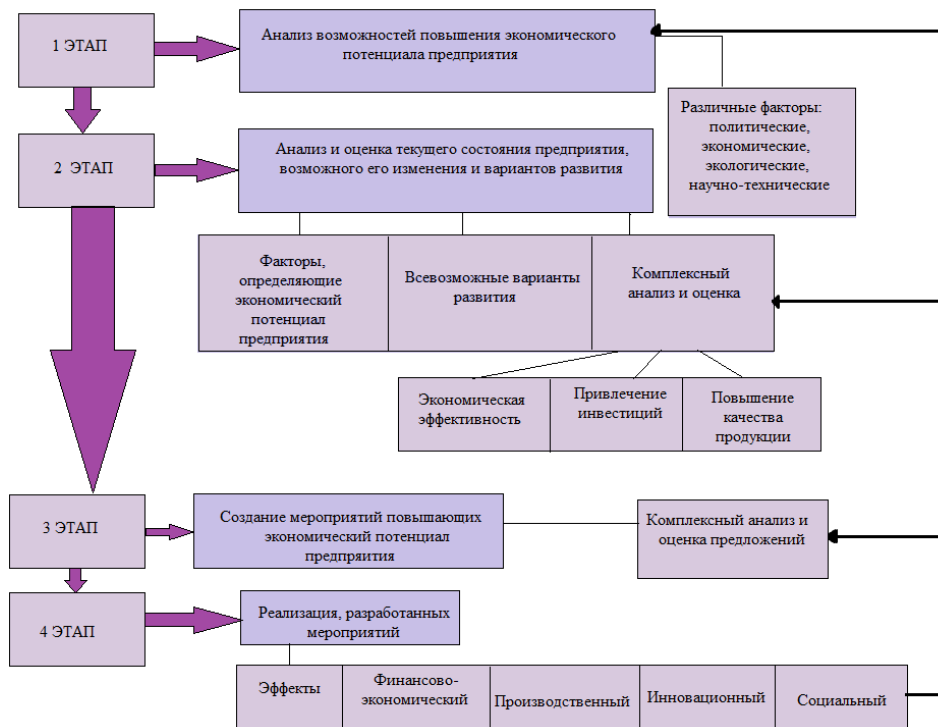


Рис. 7 - Этапы повышения экономического потенциала предприятия [2]

В целом современную экономическую систему страны сложно представить без нововведений и усовершенствований. Каждое предприятие не стоит на месте, развивается и стремится выделиться среди своих конкурентов регулярно выводя на рынок новые товары, услуги и технологии. Этому способствует развитие инновационной деятельности предприятия. В частности, внедрение новейших технологий позволяет решить значительное количество проблем:

1. Разрешить проблемы с ассортиментным рядом предприятия (разработка и запуска совершенно нового продукта, либо же усовершенствование существующего);
2. Произвести оптимизацию затрат на производство, поскольку будут применяться и использоваться новейшие материалы, технологии, системы автоматизации производства;

3. Улучшить систему управления производством и сбытом, посредством введения нового информационного продукта, программного обеспечения, методов управления и применения новейших маркетинговых разработок.

Процесс внедрения инновационных технологий в процесс производства продукции следует начинать с детального анализа и подготовки. Для начала следует оценить необходимость таких нововведений, получит ли предприятие от этого необходимый результат, так же следует продумать алгоритм работы и спланировать результат.

Важно понимать, что любые инновации сопряжены с расходами, именно поэтому, столь важно осознавать какую выгоду они принесут в последующем и принесут ли они ее вообще. При внедрении инноваций в процесс производства на предприятии ни в коем случае нельзя руководствоваться модными веяниями рынка и принципом: «так желают все успешные предприниматели». Первейшие вопросы, стоящие перед руководством предприятия, при организации процесса внедрения инноваций в производство – это есть ли у предприятия в принципе необходимость во внедрении нововведений и так необходимы ли они вообще?

С целью определения ответов на поставленные вопросы необходимо провести анализ, итогом которого должны стать:

- 1) Четкое понимание слабых мест предприятия;
- 2) Какие необходимы инновации, чтобы укрепить обнаруженные слабые места;
- 3) Какой конкретный результат предприятие получит от реализации нововведений;
- 4) Какими будут сроки достижения результата от внедрения.

Поскольку процесс внедрения инноваций дело затратное, руководству предприятия необходимо решить разрабатывать инновационные технологии самим либо же приобретать уже готовые.

Чтобы разрабатывать инновации самостоятельно, на предприятии необходимо создать подразделение для научных исследований, или же реорганизовать какую-либо из уже существующих служб предприятия под эту функцию. Такой процесс внедрения инноваций позволит избежать больших единовременных затрат, так как инвестиционные затраты распределяются по времени, однако будет присутствовать риск того, что длительная работа над разработкой инноваций не принесет желаемых результатов.

Второй же вариант внедрения инноваций удобен тем, что предприятие получает уже разработанную профессионалами готовую инновацию, при этом опускаются временные затраты и риск неудачи в разработке. Однако, такой способ предполагает большие единовременные расходы. На практике в большинстве случаев предприятию не хватает собственных источников финансирования и для развития экономического потенциала оно вынуждено прибегнуть к использованию заемных и привлеченных средств.

Сам процесс внедрения инноваций в производство предприятия состоит из следующих пяти этапов (рисунок 8).

В качестве методов, позволяющих на практике реализовать данный процесс, выделяют следующие:

1. Принудительный метод. Данный метод предполагает использовать силу для преодоления сопротивления внедрению инновации со стороны персонала. Чаще метод применяется в случаях, когда понятна природа сопротивления и саму инновационную технологию необходимо внедрить в сжатые сроки.

2. Метод адаптивных отклонений. Такой метод основан на постепенном внедрении перемен на производстве в течение длительного периода времени. Метод эффективен, когда нет срочности во внедрении инновации и легко предугадать изменение внешней среды, оказывающей влияние на деятельность компании.

3. Кризисный метод. Такой метод применим к предприятиям, находящимся в кризисном состоянии, когда само их существование находится под угрозой.

4. Метод управления сопротивлением. Такой метод предполагает сочетание нескольких методов: адаптивных отклонений и принудительного.

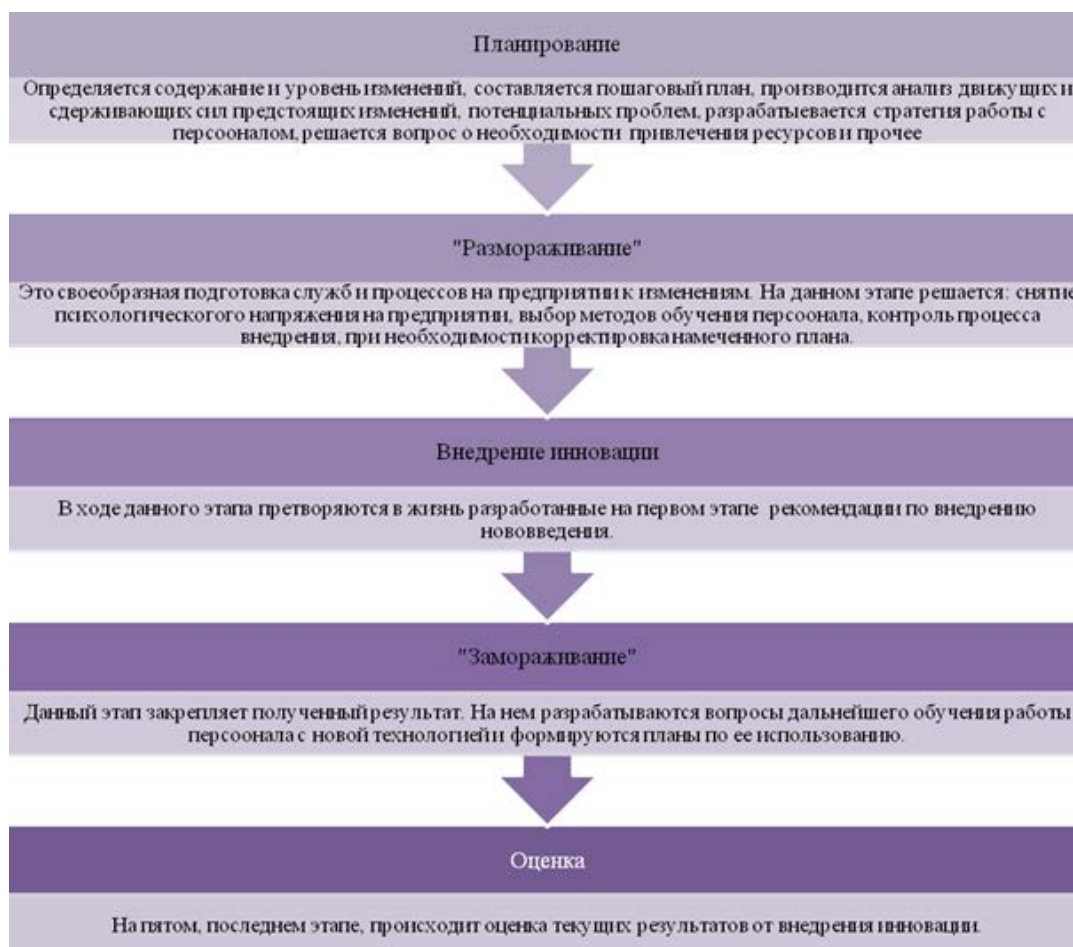


Рис. 8 - Этапы внедрения инновационной технологии на предприятии [2]

Нужно отметить, что в процессе внедрения инновационных технологий в деятельность предприятия руководство последнего может столкнуться с определенными проблемами, одной из которых может быть сопротивление со стороны сотрудников. К такому развитию событий нужно быть готовым и заранее разработать ряд мероприятий по устранению таких последствий,

например провести работу с персоналом, описать необходимость такого внедрения и дальнейшие плюсы от его претворения в жизнь.

В большинстве случаев внедрения инновационных технологий в производственный процесс предприятия ассоциируется с положительным эффектом, который может проявляться в следующих аспектах (рисунок 9).

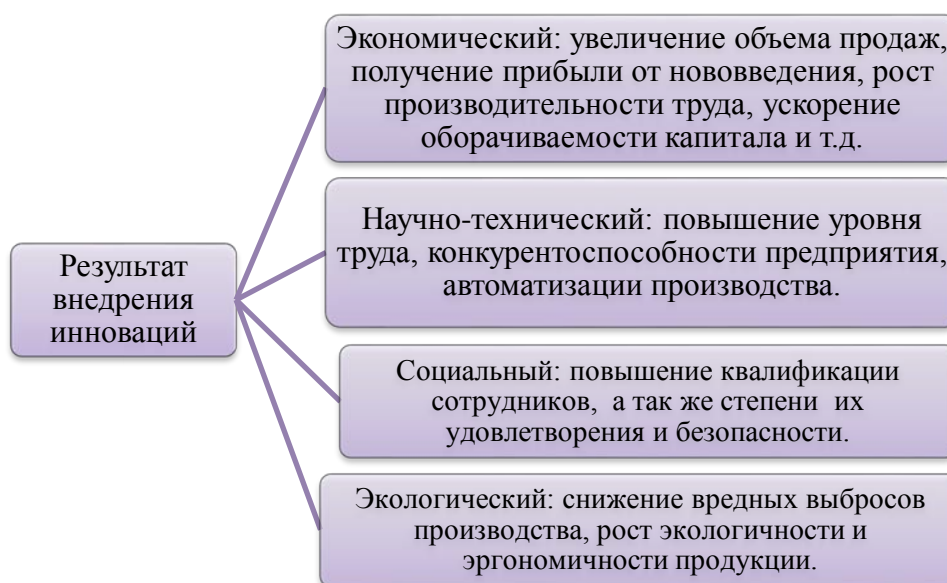


Рис. 9 - Эффект от внедрения инновационных технологий в процесс производства предприятия [2]

Итак, чем лучше результаты деятельности по управлению экономическим потенциалом предприятия, тем результативнее деятельность предприятия, которая проявляется в финансовой устойчивости, платежеспособности последнего, повышения деловой активности, доходности и ликвидности.

Оценка экономического потенциала предприятия является важным элементом в системе управления производством, действенным средством выявления внутрихозяйственных резервов, основой разработки прогнозов деятельности предприятия и управленческих решений.



**Библиографический список:**

1. Заболоцкая Н.В., Козлова Т.В. Оценка экономического потенциала предприятия / Н.В. Заболоцкая, Т.В. Козлова // Экономический анализ: теория и практика. - 2016. № 5(134) [Электронный ресурс]. – Режим доступа - URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/otsenka-ekonomicheskogo-potentsiala-predpriyatiya-2/viewer> (дата обращения 18.11.2020)
2. Козловская Э.А. Экономика и управление инновациями / Э.А. Козловская, Е.А. Яковлева, Я.Г. Бучаев и др. - М.: Экономика, 2012. - 357 с.
3. Коломейцева М.А. Сущность экономического потенциала и его влияние на оценку экономической мощи государства / М.А. Коломейцева // Социально-экономические явления и процессы. -2007. - №4(008) [Электронный ресурс]. - Режим доступа - URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/suschnost-ekonomicheskogo-potentsiala-i-ego-vliyanie-na-otsenku-ekonomicheskoy-moschi-gosudarstva/viewer> (дата обращения 18.11.2020)
4. Лайщук Г.М., Зяблицкая Н.В. Особенности управления экономическим потенциалом предприятия в современных условиях хозяйствования// Тенденции развития экономики и менеджмента: материалы Междунар. науч.-практ. конф. - Челябинск: Южно-Уральский государственный университет, 2018. С.-44-50.
5. Лапин Е.В. Экономический потенциал предприятия: учеб. пособие / Е.В. Лапин. - Сумы: Университетская книга, -2002.-309с.
6. Лэсык Л.И. Понятие, виды и методы оценки экономического потенциала предприятий / Л.И. Лэсык // Проблемы экономики и менеджмента. – 2014. - № 1(29) [Электронный ресурс]. - Режим доступа - URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/ponyatie-vidy-i-metody-otsenki-ekonomicheskogo-potentsiala-predpriyatiy/viewer> (дата обращения 18.11.2020)

*Оригинальность 75%*