

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ПОТЕНЦИАЛ ПРЕДПРИЯТИЯ КАК ФАКТОР ЕГО КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ

В.В. Антошук, 2 курс

*Научный руководитель – Р.Н. Грабар, ст. преподаватель
Полесский государственный университет*

Экономика Республики Беларусь находится на этапе структурной трансформации, в основе которой лежат, в частности, такие фундаментальные требования, как эффективное международное разделение труда и приоритетное развитие технологий, присущих постиндустриальному обществу и обеспечивающих развитие наукоемких, материало- и энергосберегающих производств [1]. Для успешного решения подобных задач во многих странах мира создаются современные производства.

Необходимым условием успешного функционирования любой организации на современном этапе развития отечественной экономики является их конкурентоспособность. Конкурентоспособность предприятия – это способность предприятия производить конкурентоспособную продукцию за счет его умения эффективно использовать имеющиеся ресурсы.

«Конкуренция» – термин латинского происхождения, который в буквальном переводе означает «сталкиваться» или «бежать к цели». В современных условиях этот термин применяют к широкому кругу явлений. Поэтому в самом широком понимании, сегодня, конкуренция – это соперничество, борьба между людьми в условиях ограниченных возможностей для достижения какой-то цели.

Согласно определению международной исследовательской организации “Европейский форум по проблемам управления” конкурентоспособность предприятия представляет реальную и потенциальную его способность проектировать, изготавливать в тех условиях, в которых приходится действовать, товары по ценовым и неценовым характеристикам более привлекательные для потребителей, чем товары их конкурентов.

Конкурентоспособность предприятия определяется с помощью двух групп показателей:

- конкурентоспособность выпускаемой продукции;
- эффективность использования ресурсов.

Вторая группа включает показатели, характеризующие состояние и использование живого труда, основных производственных фондов, материальных затрат, оборотных средств, а также финансовое положение предприятия.

Потенциал предприятия играет не менее важную роль в определении конкурентоспособности предприятия, чем конкурентоспособность продукции.

Потенциал (от лат. *potentia* — сила, мощь) в широком смысле — средства, запасы, источники, которые имеются в наличии и могут быть мобилизованы для достижения определенной цели, осуществления плана, решения какой-либо задачи.

В экономической литературе существуют различные толкования понятия экономического потенциала — от чрезвычайно узкого его понимания как годового объема производства до таких всеобъемлющих категорий, как социально–экономическая система.

До недавнего времени потенциал предприятия сводился исключительно и в лучшем случае к исследованию производственного потенциала. Между тем, на наш взгляд, невозможно отождествлять производственный потенциал с экономическим или совокупным потенциалом предприятия, так же, как и функционирование современного предприятия — только с производством продукции и оказанием услуг.

Под производственным потенциалом следует понимать имеющиеся и потенциальные возможности производства к выпуску конкурентоспособной продукции при эффективном использовании основных факторов производства на основе обеспеченности основными видами ресурсов.

Экономический потенциал предприятия, по мнению И. А. Гуниной, представляет собой систему, включающую в себя совокупность кадровых, финансовых, производственных, инновационных, информационных и др. потенциалов (возможностей), направленных на обеспечение долгосрочного экономического развития предприятия на основе принятых к реализации стратегий [2]. Таким образом, экономический потенциал включает в себя научно–технический, трудовой и финансовый, инновационный и информационный потенциалы.

В целом можно сделать вывод, что экономический потенциал предприятия — это совокупность имущественного и финансового потенциалов предприятия. В свою очередь, под имущественным потенциалом нужно понимать совокупность средств предприятия, находящихся под контролем; а финансовый потенциал — это характеристика финансового положения и финансовых возможностей предприятия.

Предлагаем под экономическим потенциалом предприятия понимать степень возможностей предприятия включаться в новые меняющиеся внешние условия среды с имеющимися на данный момент организационно–экономическими, материально–техническими и трудовыми ресурсами.

Таким образом, анализируя экономический потенциал конкретного предприятия в ряду отраслевых предприятий по основным его элементам, можно выявить уровень его конкурентоспособности.

Список использованных источников

1. Шимов, В.Н. Экономическое развитие Беларуси на рубеже веков: проблемы, итоги, перспективы. Мн.: БГЭУ, 2003. С. 9.
2. Гунина, И.А. Методологический подход к исследованию возможностей развития экономического потенциала предприятия на основе анализа регионально–отраслевых тенденций // Машиностроитель. – 2004. – № 12.