

## ОПИСАНИЕ МЕХАНИЗМА ДЕЙСТВИЯ ПОТЕНЦИАЛА РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

*Логина Н.А.*

Санкт-Петербургский им. В.Б. Бобкова  
филиал Российской таможенной академии, г. Санкт-Петербург,  
Российская Федерация

*В статье описан механизм действия потенциала развития предприятия в условиях нестабильной экономики и представлена систематизация показателей, характеризующих действенность данного механизма.*

*Ключевые слова:* механизм; потенциал; развитие; предприятие.

## DESCRIPTION OF THE MECHANISM OF ACTION OF THE ENTERPRISE DEVELOPMENT POTENTIAL

*Loginova N.A.*

St. Petersburg V.B. Bobkov branch of the Russian  
Customs Academy, St. Petersburg, Russian Federation

*The article describes the mechanism of action of the development potential of the enterprise in an unstable economy and presents a systematization of indicators characterizing the effectiveness of this mechanism.*

*Keywords:* mechanism; potential; development; enterprise.

### **Введение**

Описание механизма действия потенциала развития предприятия является насущной проблемой всех предприятий, функционирующих в условиях нестабильной экономики, поскольку позволяет выявить стратегические, тактические и оперативные проблемы предприятия на основе системы целевых индикаторов [8, 9]. Под механизмом действия потенциала развития предприятия мы понимаем связанную

систему объектов предприятия, образующих между собой определенные пары, взаимодействие которых между собой обеспечивает функционирование, стагнацию, развитие хозяйствующего субъекта.

**Цель** – описать механизм действия потенциала развития предприятия в условиях нестабильной экономики.

### **Материалы и методы**

Материалы, используемые при написании статьи: исследования в области управления развитием предприятия [1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9]. Методы исследования – анализ, синтез, группировка, сравнение.

### **Результаты**

Механизм действия потенциала развития предприятия состоит из следующих объектов: инфраструктурный потенциал, кадровый потенциал, управленческий потенциал, финансовый потенциал, производственный потенциал, маркетинговый потенциал, инновационный потенциал. Все они взаимодействуют друг с другом посредством установления парной связи (рис.).

Управленческий потенциал является организующим звеном в системе предприятия, следовательно, он непосредственно связан с инфраструктурным, кадровым, финансовым, производственным, инновационным и маркетинговыми потенциалами. Его задача состоит в координации производственных процессов и ресурсов для максимального обеспечения конкурентных преимуществ предприятия.

Кадровый потенциал обеспечивает предприятие трудовыми ресурсами разной квалификации и сферой подготовки. Взаимодействие людей и технологий создает основу для повышения производительности труда на производстве. Достаточное материальное обеспечение работников обеспечивает мотивированность и заинтересованность в получении высоких результатов [1].

Финансовый потенциал, как и управленческий, взаимодействует с каждым частным потенциалом, обеспечивая его экономическую деятельность на уровне предприятия [2]. Так, инвестируя в инновационные разработки, наем высококвалифицированных кадров,

рекламу и продвижение, материально-технические средства, происходит оптимальное распределение денежных средств, покрывающих потребности предприятия.

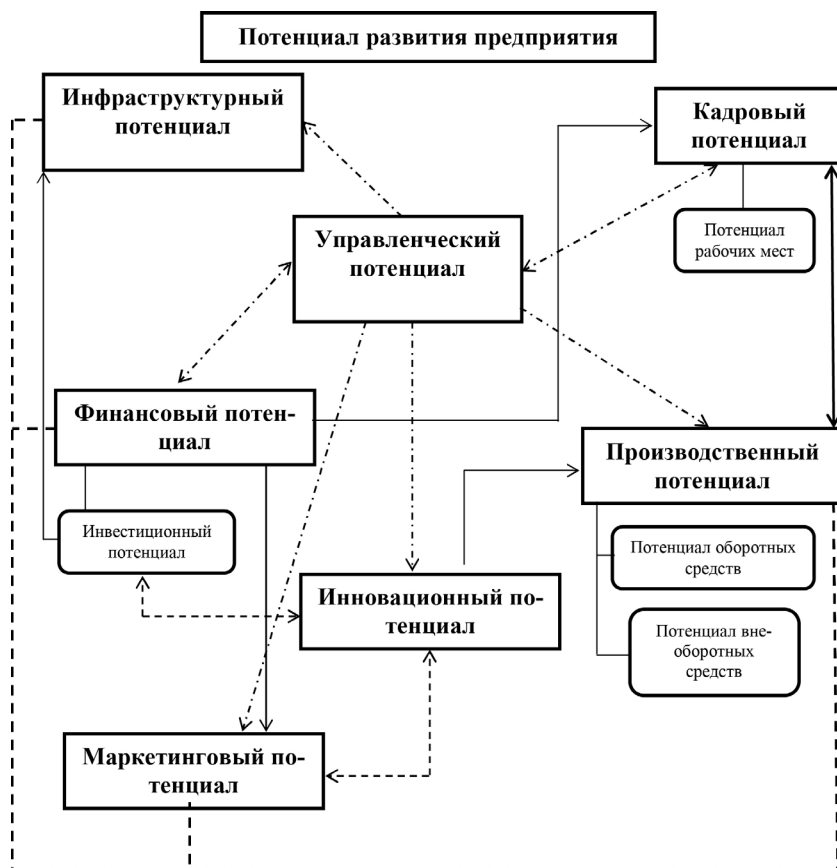


Рис. Механизм действия потенциала развития предприятия

Инфраструктурный потенциал в первую очередь взаимодействует с финансовым, маркетинговым и производственным потенциалами посредством формирования технико-технологической основы производственных мощностей и активов предприятия в целом [3].

Маркетинговый потенциал выступает связующим звеном между предприятием и рынком, объединяя подсистемы экономического потенциала предприятия и рынка [4]. Маркетинг с помощью инновационной составляющей повышает привлекательность товара. Устанавливая политику ценообразования, маркетинг влияет на прибыль предприятия и рентабельность по каждому виду изделий.

Инновационный потенциал тесно взаимодействует с производством посредством технологических разработок либо создания новых изделий [5]. Повышает уровень привлекательности для инвесторов, и, как следствие, повышаются финансовые возможности предприятия.

Определить результативность механизма действия возможно в результате системного и регулярного мониторинга показателей, описывающих результативность функционирования, как отдельного частного потенциала, так и попарного сравнения одного с другим.

Систематизация показателей, характеризующих результативность функционирования частных потенциалов, составляющих механизм действия потенциала развития предприятия приведены в табл.

*Таблица.*

**Систематизация показателей, характеризующих результативность функционирования частных потенциалов, составляющих механизм действия потенциала развития предприятия**

Потенциал	Показатели и коэффициенты
Кадровый потенциал	1. Среднесписочная численность работников, чел 2. Коэффициент по приему работников, % 3. Коэффициент по выбытию работников, % 4. Производительность труда, тыс. руб./ чел. 5. Коэффициент текучести кадров, % 6. Средний возраст основных работников, лет 7. Коэффициент укомплектованности кадров 8. Количество работников имеющих высшее образование, чел. 9. Количество повышений квалификации за последние 12 мес., чел. 10. Количество работников, получающих высшее образование без отрыва от производства (по специальности), чел. 11. Коэффициент соотношения основных работников и управленческих 12. Удельный вес постоянных работников 13. Удельный вес совместителей

Окончание табл.

Финансовый потенциал	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Коэффициент автономии</li> <li>2. Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами</li> <li>3. Коэффициент покрытия инвестиций</li> <li>4. Коэффициент маневренности собственного капитала</li> <li>5. Коэффициент концентрации заемного капитала</li> <li>6. Показатели рентабельности деятельности предприятия, %</li> <li>7. Показатели оборачиваемости деятельности предприятия</li> <li>8. Коэффициенты ликвидности</li> <li>9. Коэффициент финансового левериджа</li> <li>10. Выручка от основной деятельности, тыс руб</li> <li>11. Доходы от операционной деятельности, тыс. руб</li> <li>12. Доходы от внереализационной деятельности, тыс. руб.</li> <li>13. Коэффициент финансовой независимости</li> <li>14. Коэффициент соотношения ЗС и СС</li> <li>15. Валовый внутренний продукт (ВВП), млрд. руб</li> <li>16. Валовый национальный продукт, млрд руб.</li> </ol>
Производственный потенциал	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Средний срок службы оборудования, лет</li> <li>2. Коэффициент интенсивности обновления основных фондов</li> <li>3. Фондоотдача</li> <li>4. Уровень загрузки производственных мощностей</li> <li>5. Удельный вес прогрессивных технологий</li> <li>6. Коэффициент механизации производства</li> <li>7. Уровень производственных запасов</li> <li>8. Выработка, ед.-чел.</li> <li>9. Коэффициент использования материальных ресурсов</li> <li>10. Уровень страхового запаса</li> </ol>
Маркетинговый потенциал	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Индекс Херфиндаля-Хиршмана</li> <li>2. Длительность присутствия предприятия на рынке, год</li> <li>3. Узнаваемость бренда</li> <li>4. Доля территориальных рынков сбыта, охваченных собственными точками сбыта: торговые точки, склады, торговые представительства и т. д., %</li> <li>5. Доля экспорта в объеме продаж, %</li> <li>6. Количество разработанной новой продукции за период, ед.</li> <li>7. Среднегодовая доля реализованной новой продукции в общем объеме продаж, за последние три года, %</li> <li>8. Коэффициент эффективности маркетинговых коммуникаций, направленных на формирование спроса</li> <li>9. Доля прибыли, отчисляемая на рекламу, %</li> <li>10. Количество каналов продвижения услуг, ед.</li> <li>11. Доля прибыли, направляемая на исследование рынка, %</li> <li>12. Объем спроса на товары, тыс. чел-час</li> </ol>
Информационный потенциал	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Доля прибыли, направляемая на обновление информационно-технического блока, %</li> <li>2. Количество выявленных угроз в общей доле поступающих угроз, мес.</li> <li>3. Доля современных технических и программных средств, %</li> </ol>

## **Выводы**

Мы полагаем, что регулярный мониторинг представленных в табл. показателей, а также их обоснованное попарное сравнение, например, с использованием интегрального или индексного методов позволят получить корректный массив информации, необходимый для принятия корректных управленческих решений

## *Список литературы*

1. Балынская Н.Р., Кузнецова Н.В., Сеницына О.Н. Показатели оценки кадрового потенциала предприятия // Вопросы управления. 2015. № 2 (33). С. 127–138.
2. Гребенникова В.А., Кирокосян М.А., Мартиросян А.А. Методы оценки финансового потенциала предприятия // Региональные проблемы преобразования экономики. 2019. № 7. С. 136–143.
3. Калачева А.Г. Показатели маркетингового потенциала и коммерческих рисков как факторы инвестиционной привлекательности предприятия // Экономика и современный менеджмент: теория и практика. 2015. № 10-11(53). С. 36–41.
4. Логинова Н.А. Управление социально-экономическими системами: синергетический аспект: монография [Электронный ресурс]. – Эл. текстовые дан. Красноярск: Научно-инновационный центр, 2019. 172 с. – Режим доступа: <http://nkras.ru/arhiv/2019/loginova.pdf> – Систем. требования: IBM PC; Internet Explorer и др.; Acrobat Reader 3.0 или старше. ISBN 978-5-6042232-9-1 DOI: 10.12731/978-5-6042232-9-1.
5. Логинова Н.А. Трансформационный потенциал развития транспортно-логистического комплекса России // Вестник Московского университета. Серия 6: Экономика. 2010. №5. С. 111–120.
6. Логинова Н.А. Планирование на предприятии транспорта: учеб. пособие. СПб: СПбГИЭУ, 2009. 358 с.
7. Логинова Н.А. Экономическая синергетика: Учебник. М: ИНФРА-М, 2012. 152 с.
8. Тертышник М.И. Система показателей оценки производственного потенциала предприятия // Baikal Research Journal. 2018. Т. 9, № 1. С. 1–8.

9. Современный менеджмент: актуальность, значение, перспективы: коллективная монография / Божко Л.М., Зундэ В.В., Левочкина Н.А., Логинова Н.А., Федюнин А.В. St. Louis, 2013.

### *References*

1. Balynskaya N.R., Kuznetsova N.V., Sinitsyna O.N. Pokazateli otsenki kadrovogo potentsiala predpriyatiya // Voprosy upravleniya. 2015. № 2 (33). S. 127–138.
2. Grebennikova V.A., Kirokosyan M.A., Martirosyan A.A. Metody otsenki fi-nansovogo potentsiala predpriyatiya // Regional'nye problemy preobrazovaniya ekonomiki. 2019. № 7. S. 136–143.
3. Kalacheva A.G. Pokazateli marketingovogo potentsiala i kommercheskikh riskov kak faktory investitsionnoy privlekatel'nosti predpriyatiya // Ekonomika i sovremennyy menedzhment: teoriya i praktika. 2015. № 10-11(53). S. 36–41.
4. Loginova N.A. Upravlenie sotsial'no-ekonomicheskimi sistemami: sinergeticheskiy aspekt: monografiya [Elektronnyy resurs]. – Elektron. tekstovyye dan. Krasnoyarsk: Nauchno-innovatsionnyy tsentr, 2019. 172 s. – Rezhim dostupa: <http://nkras.ru/arhiv/2019/loginova.pdf> – Sistem. trebovaniya: IBM PC; Internet Explorer i dr.; Acrobat Reader 3.0 ili starshe. ISBN 978-5-6042232-9-1 DOI: 10.12731/978-5-6042232-9-1.
5. Loginova N.A. Transformatsionnyy potentsial razvitiya transportnogo kompleksa Rossii // Vestnik Moskovskogo universiteta. Seriya 6: Ekonomika. 2010. №5. S. 111–120.
6. Loginova N.A. Planirovanie na predpriyatii transporta: ucheb. posobie. SPb: SPbGIEU, 2009. 358 s.
7. Loginova N.A. Ekonomicheskaya sinergetika: Uchebnik. M: INFRA-M, 2012. 152 s.
8. Tertyshnik M.I. Sistema pokazateley otsenki proizvodstvennogo potentsiala predpriyatiya // Baikal Research Journal. 2018. T. 9, № 1. S. 1–8.
9. Sovremennyy menedzhment: aktual'nost', znachenie, perspektivy: kolektivnaya monografiya / Bozhko L.M., Zunde V.V., Levochkina N.A., Loginova N.A., Fedyunin A.V. St. Louis, 2013.