

**ВИДЫ ПОТЕНЦИАЛОВ
ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ**

студентка гр. 103211 Тацевич М. В.

Научный руководитель – ст. пр. Торская И. В.

Белорусский национальный технический университет
Минск, Беларусь

В настоящее время жесткая конкурентная среда, в которой вынуждены функционировать отечественные промышленные предприятия, заставляет хозяйствующие субъекты становиться более гибкими, тщательнее исследовать рынок, выявлять и учитывать существующие запросы и требования потребителей, а также прогнозировать будущие потребности потенциальных клиентов. С целью наиболее эффективного взаимодействия с рынком предприятию необходимо стремиться, во-первых, выявлять скрытые возможности и внутренние резервы, а во-вторых, пытаться быстрее адаптироваться к изменениям внешней среды. Всё это определяется рыночным потенциалом предприятия, который выражает способность производить и поставлять на рынок продукцию, пользующуюся спросом и обеспечивающую получение приемлемой прибыли при наиболее эффективном использовании всех необходимых ресурсов.

Рыночный потенциал, обеспечивающий конкурентоспособность предприятия, включает в себя частные виды потенциалов. Каждое предприятие, исходя из специфики производимой продукции и занимаемого положения на рынке, само формирует свой список частных видов потенциалов, которые для него являются наиболее важными. Они имеют свои собственные цели, включают систему собственных только им показателей, критериев, предназначенных для оценки конечных результатов практического использования. Выделяют виды потенциалов, характеризующие как внешнюю среду предприятия, например, потенциал покупателя, потенциал поставщика, так и потенциалы внутренней среды. К последним относятся следующие: потенциал менеджмента предприятия, ресурсный, финансовый, инвестиционно-инновационный, сбытовой потенциалы, потенциал маркетинга, жизненного цикла предприятия, производственный, логистический, потенциал технической подготовки про-

изводства (конструкторской и технологической), роста стоимости предприятия.

Любому предприятию необходимо помнить, что потенциал не является постоянной величиной, он подвержен изменениям (так положительным, так и разрушительным), в связи с чем необходимо постоянно стремиться искать пути его наращивания и трансформации в рыночную активность. Именно это будет отражать активное, динамическое саморазвитие предприятия в процессе целенаправленной деятельности в условиях быстро изменяющейся внешней среды.

УДК 976.15.45

ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА УРОВЕНЬ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ ПРОИЗВОДСТВА

студентка гр. 103210 Тарасевич И. В.

Научный руководитель - канд. экон. наук, доцент Адаменкова С. И.

Белорусский национальный технический университет

Минск, Беларусь

Эффективность хозяйственной деятельности предприятия может быть оценена рядом абсолютных и относительных показателей.

Важнейшим абсолютным показателем является прибыль, которая отражает результат хозяйственной деятельности предприятия и характеризует в стоимостном и абсолютном выражении эффективность использования средств предприятия и источников их возникновения.

Однако предприятие, осуществляющее производственно- хозяйственную деятельность, заинтересовано не только в увеличении прибыли, но и в эффективности использования вложенных средств. Показатели, отражающие размер прибыли, получаемой на 1 рубль капитала, оборота (реализованной продукции) и инвестиций, называют показателями рентабельности. Показатели рентабельности характеризуют относительную прибыльность.

В экономических расчетах применяются 3 группы показателей рентабельности: рентабельность продукции, рентабельность производственных фондов и рентабельность вложений в предприятие.

Однако наиболее обобщающим, качественным показателем экономической эффективности производства и эффективности функ-