

ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ: СУТЬ, СОСТАВ И НАЗНАЧЕНИЕ

*И.Б.Золотых, кандидат экономических наук
Николаевский государственный аграрный университет*

У статті розглядаються суть виробничого потенціалу підприємства, його структура та значення. Визначено чинники підвищення його ефективності.

Постановка проблеми. Развитие производственного потенциала, его воспроизводство и рациональное использование играет важную роль в условиях трансформации экономики. Интенсификация производства в значительной степени зависит от совершенствования производственного потенциала.

В последнее время вышло много публикаций, содержащих различные аспекты понятия «потенциал». В большинстве работ отмечается важность изучения проблем оценки потенциала и указывается на существование значительных различий в определении самого понятия, его сущности, состава и соотношения с другими категориями.

Проблемы повышения эффективности производственного потенциала находились в центре внимания таких ученых-экономистов, как: Анчишкин А.И., Мерзликина Г.С., Россоха В.В., Самоукин Л.И., Шаховская Л.С., Шиян В.Й., Фальцман В.К. и др. Однако большое разнообразие интерпретаций этой экономической категории требует уточнений и доработки.

Выяснение сущности, состава и назначения производственного потенциала предприятия и является целью данной статьи.

В этимологическом значении термин «потенциал» происходит от латинского **«potential»** и в переводе означает «сила», «мощь»[2]. В Большой Советской Энциклопедии приводится определение термина «потенциал» как «... средства, запасы, источники, имеющиеся в наличии и могущие быть мобилизованы, приведены в действие, использованы для достижения определенных целей, осуществления плана; реше-

ния какой-либо задачи; возможности отдельного лица, общества, государства в определенной области» [3].

Одним из первых понятие производственного потенциала использовал А.И. Анчишкин, включив в него набор ресурсов, которые в процессе производства принимают форму факторов производства [1].

Исследователи 80-х годов выделили такие черты производственного потенциала, как его назначение, способность к самовоспроизводству, формирование в виде сложной экономической системы и определили его структуру. Элементами производственного потенциала предприятия, по их мнению, можно считать все ресурсы, которые каким – либо образом связаны с функционированием и развитием предприятия.

В работах современных исследователей по данной проблематике выделяются другие аспекты производственного потенциала, как системы экономических отношений, возникающей между хозяйствующими субъектами на макро- и микроуровнях по поводу получения максимально возможного производственного результата, который может быть получен при наиболее эффективном использовании производственных ресурсов, при имеющемся уровне техники и технологий, передовых формах организации производства [4].

Макроуровень производственного потенциала выражается в совокупности экономических отношений между хозяйствующими субъектами, как самостоятельными бизнес-единицами всех форм собственности, объединенных в рамках национальной экономики хозяйственными связями и общностью интересов в получении прибыли и сохранении своей экономической ниши на рынке собственной продукции.

Эти интересы весьма противоречивы, так как определяются внутренними потребностями самих субъектов хозяйствования и необходимостью выживания в условиях конкурентной среды.

Кроме того, необходимо отметить, что производственный потенциал как система экономических отношений, имеет еще и отраслевой, и региональный срез. Противоречия между

предприятиями внутри отрасли и между регионами возникают по поводу места на рынке своей продукции, возможности использования результатов НТП, ресурсов и т.д.

Производственный потенциал предприятия также формируется на основе отношений, которые возникают на микроуровне между работниками самого предприятия по поводу получения максимально возможного производственного результата, который не зависит от внешней среды и может быть получен при наиболее эффективном использовании ресурсов (при имеющемся уровне техники и технологий) с использованием передовых форм организации производства. Противоречивый характер этих отношений определяется внутренней средой самого предприятия, то есть заключается в поиске и реализации внутренних источников саморазвития.

Уровень производственного потенциала отдельного хозяйствующего субъекта во многом зависит от состояния отрасли, в которой функционирует организация, и региона, в котором он существует. В свою очередь, производственный потенциал региона в какой-то его части определяется потенциалом национальной экономики в целом. Отсюда следует, что предприятие, находящееся в состоянии динамического равновесия, обладающее «экономическим здоровьем», без особых трудностей переносит процессы адаптации. Однако, экономический кризис, сопровождающийся значительными темпами инфляции, высокими ставками налогов, кредитов и т.д., может привести к нарушению объемов продаж, сроков формирования «приходящих» и «уходящих» денежных потоков, что неизбежно повлечет за собой проблемы, связанные с формированием оборотного капитала, а затем (как следствие) снижение объемов производства, что, в свою очередь, приведет к неплатежам. Другими словами, производственный потенциал предприятия во многом определяется состоянием макроэкономической системы, экономической подсистемы, и как следствие – самой микросистемы.

К производственным ресурсам, характеризующим производственный потенциал предприятия, следует отнести:

- основные производственные фонды;
- оборотные средства (материальные ресурсы);
- трудовые ресурсы.

Другими словами, производственный потенциал предприятия – это потенциальный объем производства продукции, потенциальные возможности использования основных средств, сырья и материалов, а так же работы профессиональных кадров [4].

Рассматривая первую составляющую – материальные ресурсы, следует отметить, что их качество и своевременность поставок зависят от уровня материальных ресурсов поставщика. Чем выше уровень материального обеспечения поставщика, тем выше будет уровень производственного потенциала рассматриваемого предприятия. В свою очередь, качество производимых материальных ресурсов поставщика будет напрямую зависеть от уровня состояния его основных средств и уровня интеллектуального капитала.

Следующей составляющей производственного потенциала предприятия является состояние его основных средств. В данном случае наблюдается такая же цепочка: качество строительных, ремонтных, посреднических работ и услуг также зависит от другого предприятия, а, следовательно, от его потенциала. Чем выше уровень интеллектуального капитала предприятия, осуществляющего обслуживание рассматриваемого хозяйствующего субъекта, вызванное достаточным стимулированием его работников, тем качественнее будут произведены работы по строительству, ремонту, модернизации зданий и сооружений, замене техники, оборудования и прочих основных средств. Кроме того, от состояния материальных ресурсов организации, предоставляющей свои услуги, будет зависеть качество и надежность рассматриваемой составляющей (основного капитала).

Таким образом, уровень производственного потенциала предприятия зависит от:

- степени использования промышленным предприятием своего ресурсного потенциала (при имеющемся уровне техники и технологии) и использования передовых форм организации производства;
- уровня производственный потенциала предприятия-поставщика, который оказывает прямое воздействие на потенциал рассматриваемого предприятия;
- уровня развития отрасли или региона, где функционирует промышленное предприятие (макросистема), так как производственная структура, находящаяся в условиях стабильности и имеющая свой рынок сбыта, развивается и процветает, а непредсказуемость внешней среды, возникновение негативных процессов (инфляция, высокие ставки налогов и др.) может привести к дисбалансу «приходящих и уходящих» денежных потоков.

Очевидно, что каждое предприятие, несомненно, должно постоянно оценивать возможности своего производственного потенциала, но, в свою очередь, не забывать о том, что уровень его производственного потенциала во многом зависит от уровня производственного потенциала тех предприятий, с которыми оно связано производственно-хозяйственными отношениями. И прежде чем начинать сотрудничать с тем или иным хозяйствующим субъектом, нужно обращать особое внимание на уровень его производственного потенциала, конечно, если финансовые ресурсы позволяют делать такой выбор.

ЛИТЕРАТУРА

1. Анчишкин Л. Техника. Экономика / Анчишкин Л. — М., 1986. — 26с.
2. Борисов А.Б. Большой экономический словарь / Борисов А.Б. — М., 2004. — 892с.
3. Большая Советская Энциклопедия /Ред. Б.А.Введенский. — Т. 34. — С. 124-127.
4. Старовойтов М.К. Практический инструментарий организации управления промышленным предприятием / Старовойтов М.К., Фомин П.А. — // <http://www.cis2000.ru/publish/books/book4/glava5.shtml>.
5. Словарь иностранных слов / За ред. И.А.Васькова. — М., 1972. —38с.