

Т. Г. Фильчук
tat.filchuk@mail.ru

Гомельский государственный технический университет им. П.О. Сухого, Беларусь

ПОДХОДЫ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ СУЩНОСТИ, СОСТАВА, МЕТОДОВ ОЦЕНКИ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Статья посвящена обзору существующих подходов к трактовке понятия производственного потенциала, определению его состава и структуры. Проанализированы методы, используемые для оценки величины производственного потенциала промышленного предприятия, определены их преимущества и недостатки.

Являясь основным звеном хозяйственного комплекса, предприятия концентрируют в себе все ресурсы производства. В связи с этим объективная оценка производственных возможностей промышленных предприятий, а также параметров и характеристик их производственного потенциала имеют важное значение для принятия решений. От уровня материально-технической базы предприятия, степени использования его производственного потенциала зависят все конечные результаты хозяйствования, в частности объем выпуска продукции, уровень ее себестоимости, прибыль, рентабельность, финансовое состояние и др.

Слово «потенциал», происходящее от латинского «*potentia*» (прямой перевод – возможность, мощь), имеет несколько значений, одно из которых характеризует степень мощности (скрытых возможностей) в каком-либо отношении. [1, с. 175].

Жизнедеятельность любой экономической системы во многом определяется наличием и использованием собственного потенциала. Предприятие, являясь системой, также обладает потенциалом, который, как правило, рассматривается с позиции наличия у предприятия

различного рода ресурсов. Идентифицируя наличие ресурсов с понятием «потенциал», выделяют экономический, трудовой, технический, организационный, имущественный, финансовый и прочие потенциалы, которые определяют способность предприятия достигать поставленные перед ним цели. Наиболее общим из них является понятие экономического потенциала, основу которого составляет производственный потенциал. На рисунке 1 представлен состав производственного потенциала предприятия и его взаимосвязь с экономическим и научно-техническим потенциалом.

Обзор литературных источников по данной проблеме показывает, что единое мнение ученых и экономистов по определению понятия «производственный потенциал» отсутствует. Существует несколько подходов в определении сущности и структуры производственного потенциала. Наиболее распространенным является ресурсный подход.

В ресурсном подходе рассматривают производственный потенциал как совокупность ресурсов без учета их взаимосвязей и участия в процессе производства. В числе сторонников этой позиции Абалкин Л. И., Золотарев В. А., Волик И. Н., Лукинов И., Савицкая Г. В. Недостатком данного подхода является то, что исключается рассмотрение взаимодействия ресурсов, так как простое наличие ресурсов не предполагает их совместимость и применимость (используемость).

Виды ресурсов					
Производственные ресурсы					Финансовые ресурсы
Основные производственные средства	Оборотные производственные средства	Персонал (кадры)	Технология	Информация	
			Научно-технический потенциал		
Производственный потенциал					
Экономический потенциал					

Рисунок 1 – Состав производственного потенциала предприятия и его взаимосвязь с экономическим и научно-техническим потенциалами [2, с. 86]

Наряду с «ресурсным» подходом при рассмотрении сущности производственного потенциала встречаются и другие. Одним из них является «результативный» подход. В этом случае сущность производственного потенциала определяют как потенциальные экономические результаты (объем выпуска продукции, прибыль, показатели эффективности использования производственных ресурсов, рабочего времени и др.). В этой связи ряд экономистов, среди которых Анчишкин А. И., Архипов В. М., Бердникова Т. Б., Мерзликина Е. М., Сатановский Р. Л., Фигурнов Э. Б. определяют производственный потенциал как способность производственной системы производить определенное количество материальных благ, используя ресурсы производства.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что в понятие «производственный потенциал» исследователями вкладывается различный смысл. Однако в широком смысле большинство существующих мнений сводится к определению производственного потенциала как совокупности тех или иных видов ресурсов предприятия, позволяющей осуществлять выпуск продукции.

Особое место в научных исследованиях уделено детальному изучению состава и структуры производственного потенциала промышленного предприятия. Элементами производственного потенциала предприятия можно считать все ресурсы, которые каким-либо образом связаны с функционированием и развитием предприятия. Выбор наиболее важных из огромного их количества представляет собой весьма сложную проблему, о чем, в частности, свидетельствует множество разнообразных мнений и суждений отечественных ученых и экономистов-практиков.

Данное разнообразие элементов при самом простом обобщении можно свести к основным производственным средствам и оборотным фондам, природным ресурсам, вовлеченным

в экономический оборот, а также трудовым ресурсам. Более широкое и системное обобщение позволяет говорить, что наиболее значимыми при оценке производственного потенциала являются пять следующих составляющих: 1) производственная составляющая (основные производственные средства предприятия); 2) материальная составляющая (оборотные средства предприятия, материальные и энергетические ресурсы); 3) кадровая составляющая (персонал); 4) технико-технологическая составляющая (техническая база предприятия и применяемые технологии); 5) информационная составляющая (особые знания, информационные технологии и ресурсы).

Главными проблемами при оценке составляющих (элементов) производственного потенциала предприятия являются:

- трудность количественной оценки отдельных составляющих производственного потенциала (кадры, технология, информация);

- выбор наиболее значимых показателей, оценивающих производственный потенциал, по каждой составляющей;

- выбор или разработка методики совокупной оценки по каждой составляющей и определение интегрального показателя для оценки потенциала в целом.

Анализ публикаций о методиках оценки производственного потенциала предприятия выявил их большое разнообразие, но в тоже время слабую проработку на уровне отдельной отрасли и, особенно, на уровне предприятия. Можно выделить пять основных методов определения величины производственного потенциала.

1. Эквивалентный метод предполагает оценку производственного потенциала в виде величины какого-либо из его элементов, в который переводятся другие элементы потенциала с помощью специальных коэффициентов. Этот метод основан на свойстве взаимозаменяемости элементов. Недостатки, присущие данному методу: производственный потенциал определяется в единицах измерения того ресурса, в который переводятся другие виды ресурсов; существует определенная проблема в достоверности определения коэффициентов замещения и оценки состава и качества ресурсов; такие элементы, как технология и информация при использовании этого метода либо не учитываются вообще, либо учитываются незначительно.

2. Функциональный метод ориентирован на нахождение величины производственного потенциала, равного объему производимой продукции. Величины отдельных его элементов определяются через удельные веса продукции, в производстве которой эти элементы приняли решающее значение. Данный метод определения производственного потенциала является самым простым, но недостаточно точным, так как: величины отдельных элементов производственного потенциала могут на протяжении ряда лет не изменяться, а объемы производства в этот период значительно увеличиваются или снижаются; очень сложно выделить долю участия того или иного элемента в производстве отдельных видов продукции, а следовательно, трудно достоверно определить величину каждого из элементов потенциала.

3. Корреляционный метод основан на использовании различных корреляционно-регрессионных моделей при определении величины производственного потенциала. Так, например, существуют различные корреляционные функции для определения отдельных элементов потенциала.

4. Стоимостный метод, получивший наибольшее применение, предполагает определение стоимости каждого из элементов потенциала, а затем и общей стоимости производственного потенциала.

5. Смешанный или комбинированный метод предполагает сочетание стоимостного и какого-либо другого метода (чаще всего эквивалентного) при определении величины производственного потенциала.

В теории определения величины производственного потенциала в настоящее время нет единства. Как правило, на практике оценкой охватываются лишь отдельные составляющие потенциала, что не полностью отражает экономическую сущность этой категории, что

фактически исключает практическое использование сведений о потенциале для формирования и внедрения эффективной политики развития предприятия.

Наличие производственного потенциала и его использование определяет в той или иной степени результат деятельности предприятия. От качественного и количественного состояния, рационального использования производственного потенциала прямо или опосредованно будет зависеть устойчивость положения предприятия на рынке.

Литература

- 1 Старовойтов, М. К. Практический инструментарий организации управления промышленным предприятием / М. К. Старовойтов, П. А. Фомин. – Москва : Высшая школа, 2002. – 267 с.
- 2 Шаталова, Т. Н. Экономическая сущность производственного потенциала / Т. Н. Шаталова, А. Г. Еникеева // Вестник ОГУ. – 2007, № 8. С. 85-91.
- 3 Тертышник, М. И. Оценка производственного потенциала предприятия и научно-технического уровня производства / М. И. Тертышник // Известия ИГЭА. – 2012. – № 1 (81). – С. 98–103.