

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ПОТЕНЦИАЛА

В представленной статье рассматриваются вопросы, связанные с определением экономической сущности производственного потенциала. При рассмотрении понятий «потенциал», «экономический потенциал» и «производственный потенциал» были использованы труды отечественных и зарубежных экономистов. В статье особое внимание уделяется определению сущности экономического потенциала как источника роста национального дохода и экономической мощи страны. Производственный потенциал исследуется как структурообразующий элемент экономического потенциала.

При развитии экономики важную роль в формировании системы хозяйствования играет производственный потенциал предприятия, так как знание его качественных и количественных характеристик, экономически целесообразных условий его формирования позволяет руководителям предприятий принимать основополагающие стратегические решения. Проблема формирования производственного потенциала предприятия и оценки эффективности его использования является одной из наиболее актуальных экономических проблем, возникающих перед руководителями предприятий. Таким образом, знание собственного производственного потенциала позволяет эффективно планировать и решать текущие и долгосрочные задачи. Обеспечение жизнестойкости предприятия связано с необходимостью решения задач повышения его конкурентоспособности. Поэтому пути и методы измерения и оценки эффективности формирования и использования производственного потенциала промышленного предприятия представляют особый интерес для исследования. Также особого внимания заслуживает проблема формирования показателей для оценки эффективности использования производственного потенциала промышленного предприятия. Работникам экономических служб предприятий необходимо регулярно проводить оценку потенциальных возможностей своих предприятий. В результате такой оценки могут быть получены данные о степени фактического использования этих возможностей. Кроме того, такая информация может стать объективной основой планирования хозяйственной и инвестиционной деятельности предприятий. Но для того чтобы правильно

оценивать производственный потенциал предприятия, прежде всего необходимо изучить его экономическую сущность.

Жизнедеятельность соответствующей экономической системы во многом определяется наличием и использованием собственного потенциала.

Слово «потенциал» происходит от латинского «*potentia*», прямой перевод которого – возможность, мощь. Само слово имеет двойное смысловое содержание: первое – это физическая характеристика – величина, характеризующая запас энергии тела, находящегося в данной точке поля; второе – в переносном смысле – степень мощи (скрытых возможностей) в каком-либо отношении.

Широкая трактовка смыслового содержания термина позволяет применить его к различным отраслям науки и деятельности человека в зависимости от того, о какой силе, средствах, запасах, источниках идет речь. В работах, посвященных исследованию теории потенциалов, применяются широкий класс определений потенциала, среди которых: народно-хозяйственный потенциал; экономический потенциал; научный потенциал; интеллектуальный потенциал; природно-ресурсный потенциал; научно-технический потенциал; кадровый потенциал; производственный потенциал; инновационный потенциал; информационный потенциал; организационный потенциал; рыночный потенциал; потенциал маркетинга; потенциал производительных сил и производственных отношений и др. [1].

Можно выделить четыре подхода к пониманию сущности экономического потенциала:

1. Экономический потенциал как совокупная способность отраслей народного хозяйства. Так в экономико-математическом словаре под редакцией Л.И. Лопатникова экономический потенциал – это обобщенная способность экономической системы производить продукцию, решать другие задачи экономического и социального развития. Эта способность определяется состоянием, размерами и динамичностью производства, его инфраструктуры, наличием резервов, объемами природных ресурсов и других элементов национального богатства, культурно-техническим уровнем и мобильностью кадров. В данном определении подчеркивается лишь один из аспектов экономического потенциала – способность хозяйственного механизма выполнять производственную функцию. Очевидно, что это важная, но не единственная характеристика экономического потенциала.

2. Экономический потенциал как совокупность имеющихся в наличии ресурсов. Такой подход прослеживается в публикациях Б. Плышевского, А. Тодосейчука, Ю. Лычкина и А. Цыгичко, в которых содержание понятия подменяется понятиями «численность занятых». Очевидно, что если при раскрытии термина делать акцент только на ресурсный аспект, тем самым отражая лишь одну из характерных черт понятия, не выявляя при этом специфических черт, то в результате исчезают существенные отличия от других экономических категорий, таких как национальное богатство, ресурсы, материально-техническая база. Для наглядности приведем определение термина «национальное богатство», данное в большом экономическом словаре. В нем национальное богатство понимается как совокупность материальных благ, созданных трудом предшествовавших и нынешних поколений и вовлеченных в процесс воспроизводства природных ресурсов, которыми располагает общество. Принципиальным отличием между терминами и является то, что ресурсы существуют независимо от субъектов экономической деятельности, а потенциал отдельного предприятия, общества в целом неотделим от субъектов деятельности. То есть термин кроме материальных и нематериальных средств включает способности работника, коллектива, предприятия, общества

в целом к эффективному использованию имеющихся средств или ресурсов.

3. Отождествление терминов «экономический потенциал», «экономическая мощь» и «народно-хозяйственный потенциал». Так Э. Горбунов считает синонимами термины «экономическая мощь», «экономический потенциал», «народно-хозяйственный потенциал». Говоря о народно-хозяйственном потенциале, Э. Фигурнов ссылается на Большую советскую энциклопедию, где дано определение экономического потенциала. Б.М. Мочалов, напротив, считает, что следует отличать показатели экономической мощи от экономического потенциала. Экономический потенциал страны, отрасли, предприятия, считает он, характеризуется объемами накопленных ресурсов и максимально возможным объемом материальных благ и услуг, которых можно достичь в перспективе при оптимальном использовании имеющихся ресурсов. Экономическая мощь характеризует фактически достигнутый уровень развития производственных сил на определенную дату. Экономический потенциал раскрывает экономическую мощь. Такой же точки зрения придерживается А.А. Задоя, делая акцент на различии терминов «народное хозяйство» и «экономический потенциал». Поскольку понятия «народное хозяйство» и «экономика» – понятия не тождественные (первое шире второго), отмечает он, то и народно-хозяйственный потенциал – понятие соответственно шире экономического потенциала. В отношении терминов народно-хозяйственный потенциал и экономический потенциал Б.М. Мочалов придерживается такой же точки зрения, полагая, что первое включает второе.

4. Экономический потенциал как результат экономических и производственных отношений между субъектами хозяйственной деятельности. Л.И. Самоукин считает, что экономический потенциал необходимо рассматривать во взаимосвязи со свойственными каждой общественно-экономической формации производственными отношениями, возникающими между отдельными работниками, трудовыми коллективами, а также управленческим аппаратом предприятия, организации, отраслей народного хозяйства в целом по поводу пол-

ного использования их способностей к созданию материальных благ и услуг. В данном определении, на наш взгляд, подчеркнута достаточно важная черта экономического потенциала. Однако экономический потенциал в равной степени зависит от уровня развития производственных сил. В словаре под ред. О.В. Козлова дается определение экономического потенциала как «экономические возможности страны, зависящие от уровня развития производительных сил и производственных отношений, наличия трудовых и производственных ресурсов, эффективности хозяйственного механизма». В данном определении не указывается, однако, о каких конкретно экономических возможностях идет речь. Кроме того, ряд авторов разделились во мнении по поводу уровней, которые характеризуют экономический потенциал. Одни полагают, что экономический потенциал характеризует прежде всего достигнутый уровень развития системы общественного производства. Согласно другой точке зрения, различаются:

– достигнутый потенциал – совокупность основных фондов и величины валовой продукции отраслей или валового общественного продукта страны, созданного при фактически достигнутом организационном уровне развития производительных сил и степени использования потенциальных возможностей производственного аппарата;

– перспективный экономический потенциал, который раскрывает максимальную возможность хозяйственной системы, предопределяющую максимально возможный объем производства материальных благ и услуг, которых можно достичь при идеальных условиях производства и оптимальном использовании.

Для рассматриваемых понятий общими элементами являются ресурсы, позволяющие реализовать имеющиеся возможности. Однако понятие включает такие ресурсы, которые создают скрытые возможности. Понятие создает ресурсы, обладающие действительными, конкретными, изученными возможностями, которые уже в настоящее время могут использоваться в общественном производстве. Если рассматривать понятие по отношению к отдельному работнику, предприятию, обществу, то

оно выражает реальные способности к использованию имеющихся ресурсов для достижения намеченной цели. Понятие отражает лишь теоретическую, не учитывающую реальные воспроизводящие условия способность отдельного работника, предприятия, общества к использованию ресурсов и созданию материальных благ и услуг. Производственный потенциал предприятия отражает реальную, фактическую способность к созданию максимального объема материальных благ с учетом конкретных ресурсных ограничений, сбалансированности трудовых и материальных ресурсов. В современном словаре Макмиллана приводится следующее определение: «потенциальный объем производства – максимально возможный объем производства фирмы, отрасли промышленности, сектора экономики в целом, определяемый обеспеченностью факторами производства». То есть при характеристике перспективных возможных параметров развития необходимо использовать такие понятия, как потенциальные возможности, потенциальный уровень и т.п. В случае описания достигнутых уровней, сложившихся ситуаций необходимо использовать термин потенциал. Содержание экономического потенциала составляют два компонента: объективный – совокупность трудовых, нематериальных, материальных и природных ресурсов, вовлеченных и не вовлеченных по каким-либо причинам в производство и обладающих реальной возможностью участвовать в нем; субъективный – способности работников, коллективов к использованию ресурсов и созданию максимального объема материальных благ и услуг и способности управленческого аппарата предприятия, организации, отрасли, хозяйственной системы в целом к оптимальному использованию имеющихся ресурсов.

Очень важным и в теоретическом аспекте наиболее сложным является воспроизводственный подход к анализу экономического потенциала. Он позволяет выделить структурные элементы экономического потенциала по фазам воспроизводства: потенциал производства; потенциал распределения; потенциал обмена; потенциал потребления. Для оценки экономического потенциала используют следующие показатели: численность населения;

численность трудовых ресурсов; основные производственные и непроизводственные фонды; валовой общественный продукт и национальный доход; объемы минеральных, сырьевых, водных, энергетических и других ресурсов; объем производительных сил; объем выпуска промышленной продукции; объем сельскохозяйственного производства; показатели развития транспортных сетей.

Рассмотренные выше подходы к определению термина «экономический потенциал» выявляют различные взгляды в понимании его сущности и структуры. Представляется затруднительным сказать однозначно о приверженности того или иного исследователя к одному из подходов. Ряд исследователей приводят несколько определений с разными акцентами. Так, например, Б.М. Мочалов предлагает три определения экономического потенциала и в целом считает, что «экономический потенциал» следует рассматривать как: «источник роста национального дохода и экономической мощи страны; результат развития производительных сил общества; показатель максимальных производственных возможностей отрасли, предприятий, объединений, ресурсов; средство удовлетворения общественных потребностей; важнейший фактор роста национального богатства страны; критерий оптимальности планов производства материальных благ, использования ресурсов и национального богатства». Такое различие в определениях объясняется тем, что каждый из исследователей выделял какую-то одну из черт экономического потенциала, не раскрывая ее полностью. В одних определениях делается акцент на условия и факторы, определяющие величину потенциала, в других – на характер общественно-экономических отношений, в третьих – на результаты его использования. Для определения термина «экономический потенциал» необходимо выделить основные черты, отличающие его от других категорий. Среди них: экономический потенциал – это категория, которая характеризует совокупные силовые способности, возможности анализируемой системы; эти возможности могут быть реализованы только при наличии ресурсов. Таким образом, экономический потенциал характеризуется определенным набором

ресурсов; данные ресурсы должны быть вовлечены в производство или подготовлены к использованию в хозяйственной системе. То есть термин характеризует достигнутый уровень развития; способности и возможности системы связаны прежде всего с характером и особенностями социально-экономических отношений и взаимодействий между людьми, предприятиями, государственными учреждениями, задействованными в хозяйственном процессе; цель этих отношений и взаимодействий заключается, на мой взгляд, в поиске и формировании потребностей и максимальном их удовлетворении посредством производства товаров и услуг при оптимальном использовании ресурсов [3].

Суммируя вышеизложенное, под экономическим потенциалом предлагается понимать совокупные возможности общества формировать и максимально удовлетворять потребности в товарах и услугах в процессе социально-экономических отношений по поводу оптимального использования имеющихся в наличии ресурсов. Совокупность исходных накопленных ресурсов в сочетании с условиями их использования принято называть научно-техническим потенциалом. П.А. Кульвиц считает, что под научно-техническим потенциалом следует «подразумевать совокупность трудовых, технических, материальных, информационных ресурсов и ресурсов организации и управления, отвечающих требованиям каждого данного этапа научно-технической революции и предназначенных для создания новой и совершенствования выпускаемой продукции, интенсивного развития производства и обеспечения на этой основе изменения условий и характера труда, повышения эффективности общественного производства». Несколько иной ресурсный подход к определению научно-технического потенциала у авторов словаря по политической экономии. По их мнению, он представляет «совокупность трудовых и материальных ресурсов, научно-технических знаний и производственного опыта, которые имеет страна для развития и использования достижений научно-технической революции». Наконец, научно-технический потенциал рассматривается как возможности, ресурсы для осуществления целенаправленной научно-тех-

нической деятельности и реализации ее результатов в широком смысле в производство. Поэтому он оценивается как совокупность накопленных знаний (информации).

Общей для всех ученых является и мысль о том, что существует определенная иерархия потенциалов, высшим из которых является экономический потенциал. Основные разногласия авторов касаются структурных элементов экономического потенциала, в определении которых можно заметить некоторые противоречия.

Структурными элементами экономического потенциала являются природно-ресурсный потенциал, научно-технический потенциал, кадровый потенциал, производственный потенциал, строительный потенциал, сельскохозяйственный потенциал, потенциал инфраструктуры, информационный и организационный потенциалы.

В рамках данного исследования необходимо осветить именно производственный потенциал.

Производственный потенциал (ПП) – это система экономических отношений, возникающая 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.

При этом необходимо различать ПП национальной экономики как совокупность экономических отношений между хозяйствующими субъектами – самостоятельными бизнес-единицами всех форм собственности, объединенными в рамках национальной экономики хозяйственными связями и общностью интереса к получению прибыли и сохранению 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 ПП 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 (ППП) – это отношения, которые возникают на микроуровне между работниками самого предприятия 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 и вне зависимости от состояния внешней среды. Противоречивый характер этих отношений определяется внутренней средой самого предприятия, а ППП заключается в поиске и реализации внутренних источников саморазвития [2].

Уровень ПП отдельного хозяйствующего субъекта во многом зависит от состояния отрасли, в которой функционирует организация, и региона, в котором он существует. В свою очередь, ПП региона в какой-то его части определяется ПП 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, ППП во многом определяется состоянием макроэкономической системы, экономической подсистемы и, как следствие, – самой микросистемы.

К производственным ресурсам, характеризующим ППП, следует отнести:

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

Другими словами, ППП – это потенциальный объем производства продукции, потенциальные возможности основных средств, потенциальные возможности использования сырья и материалов, потенциальные возможности профессиональных кадров [4].

Основные производственные фонды предприятия – это стоимостное выражение средств труда. Главным определяющим признаком основных фондов выступает способ перенесения стоимости на продукт – постепенно: в течение ряда производственных циклов; частями: по мере износа. После реализации продукции начисленный износ накапливается в особом амортизационном фонде, который предназначается для новых капитальных вложений. Таким образом, единовременно авансированная стоимость в уставный капитал (фонд) в части основного капитала совершает постоянный кругооборот, переходя из денежной формы в натуральную, в товарную и снова в денежную.

Материальные ресурсы предприятия – это предметы труда, подготовленные для запуска в производственный процесс. В их составе можно, в свою очередь, выделить следующие элементы: сырье, основные и вспомогательные материалы, топливо, горючее, покупные полуфабрикаты и комплектующие изделия, тара и тарные материалы, запасные части для текущего ремонта и т.д.

К трудовым ресурсам относится та часть населения, которая обладает необходимыми физическими данными, знаниями и навыками труда в соответствующей отрасли.

Характеризуя трудовые ресурсы предприятия, от которых во многом зависит конкретный результат производственной деятельности, необходимо рассмотреть понятие «интеллектуального капитала».

Сущность интеллектуального капитала как экономической категории профессор М.А. Эскиндаров определяет как систему «...отношений различных экономических субъектов по поводу рационального, устойчивого его воспроизводства на основе про-

грессивного развития науки в целях производства конкретных товаров, услуг, дохода, повышения жизненного уровня, решения проблемы неравномерности мирового и регионального развития на основе персонифицированных экономических интересов субъектов».

Основные особенности интеллектуального капитала определяются следующими обстоятельствами:

- охватом всей совокупности факторов, формирующих способность человека к труду (рабочую силу);

- развитием и широким использованием наукоемких технологий во всех сферах человеческой деятельности (в производстве, распределении, обмене и потреблении);

- преобразованием общественного разделения труда мировой экономической системы, усилением неравномерности, в основе которой лежат технологические различия производства;

- материализацией в технологиях, а также в патентах, лицензиях, моделях, программах отраслевого, функционального, территориального характера, во всех фазах воспроизводства;

- качественным преобразованием рабочей силы – выходом на первый план умственных способностей к труду, требующих в свою очередь всеобщности и непрерывности образования;

- превращением обучения из процесса запоминания в процесс творческого осмысления;

- расширением границ и глубины познаний, приобретенных в процессе обучения, для общего и отраслевого образования;

- усилением контроля за потреблением, управлением демографическими процессами: сбалансированностью потребностей и возможностей общества, созданием стратегических резервов накопления, в том числе в знаниях, науке;

- опережающим развитием природоохранных, экологически безопасных технологий [2].

Основной задачей проектирования организационного механизма развития экономического потенциала в составе единого механизма управления предприятием является создание условий для развития и усиления экономического потенциала предприятия, оказы-

вающего непосредственное воздействие на факторы производства и в конечном итоге определяющего жизнеспособность организации в долгосрочной перспективе.

Характеризуя общую природу базовых параметров целостного организационного процесса, направленного на развитие экономического потенциала предприятия, среди частных организационных механизмов необходимо выделить следующие:

– организационно-структурные, осуществляющие управленческие воздействия посредством реструктуризации существующих структур и формирования новых, отвечают за формирование целей организации, определяют степень унификации и специализации в разделении функций; организационно-процессные, осуществляющие воздействие на процесс развития потенциала предприятия и отдельных его элементов, задействуя все сферы деятельности предприятия, используются при проектировании параметров производственного потенциала, коммуникаций организации, играя таким образом существенную роль в развитии производственного и информационного потенциала;

– организационно-экономические механизмы, призванные осуществлять диагностику экономического состояния организации и

ее потенциала на основе системы критериев. При этом критерии являются количественным выражением целей организации. Подобные механизмы воздействуют на основные ресурсы организации для обеспечения эффективного их взаимодействия;

– организационно-административные, осуществляющие воздействие на деятельность персонала;

– комплексные, обладающие как всеми, так и вполне определенными из вышеобозначенных признаков.

Первоочередную задачу формирования организационного механизма следует свести к формированию соответствующей организационной структуры управления, в рамках которой представляется возможным регламентировать и оценивать процесс развития экономического потенциала предприятия. При этом необходимым условием проектирования подобного механизма является учет специфики строительного производства.

При этом под структурой управления развитием экономического потенциала следует понимать упорядоченную совокупность взаимосвязанных элементов, являющуюся органичным элементом всей системы управления организации и обеспечивающую адаптированное к внешним и внутренним условиям развитие экономического потенциала.

Список использованной литературы:

1. Шарипова О. Использование производственного потенциала хозяйственного комплекса // БИЗНЕС ИНФОРМ. – 1999. – №11-12. – С. 136-138.
2. Шарипова О. Производственный потенциал крупных хозяйственных комплексов // БИЗНЕС ИНФОРМ. – 1999. – №3-4. – С. 144-145.
3. Архипов, В.М. Формирование стратегии развития производственного потенциала предприятия / В.М. Архипов; С.В. Георгиев // Вестн. Омского ун-та. 2000. Вып. 3. – С. 97-101.
4. Чезлова И.Н., Дежкина И.П. Производственный потенциал предприятия в системе рыночных отношений // Образование, наука и производство. Т. 2. Экономика и менеджмент: Межвузовский сборник научных трудов / Под ред. С.В. Смирнова. – М.: МГИУ, 2001.

Статья поступила в редакцию 24.07.07