СУЩЕСТВУЮЩИЕ ПОДХОДЫ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ ПОНЯТИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ

В статье дана характеристика к существующим подходам определения понятия производственный потенциал. Изложены взгляды экономистов, на проблему определения производственного потенциала.

Ключевые слова: производственный потенциал, ресурсный, целевой, результирующий подходы к определению производственного потенциала.

Для того, чтобы предприятию успешно конкурировать в рыночных условиях, специалистам компании необходимо грамотно управлять производственным потенциалом, чтобы, опираясь на его качественные и количественные характеристики принимать важные стратегические решения, которые позволяют компании расширять долю рынка, соответственно увеличивать прибыль. Понимание важности определения производственного потенциала компании, позволяет организации лучше решать краткосрочные и долгосрочные задачи. В данном контексте повышенного внимания требует определение не только понятия производственного потенциала, а также выявление подходов к определению данного термина.

Сегодня экономисты выделяют 3 основных подхода к определению понятия производственный потенциал – ресурсный, целевой и результирующий. Рассмотрим определение каждого подхода.

В экономической теории наиболее распространенным является определение производственного потенциала с точки зрения ресурсного подхода.

Е.Ю. Ерегин дает определение производственному потенциалу как сумме ресурсов, занятых в производственной деятельности: финансовых, материальных, нематериальных, интеллектуальных, информационных, технологических, инновационных и других ресурсов [4].

Своеобразный подход к определению исследуемого термина дает Л.Д. Ревуцкий. Автор ограничивает производственный потенциал рамками одного ресурса – персонала предприятия. Экономист придерживается мнения, что трудовые ресурсы являются связующим звеном на предприятии, без которого невозможен процесс производства продукции, поэтому рассчитывать производственный потенциал он рекомендует как норму рабочего времени основного производственного персонала за определенный промежуток времени [7].

* Соколова Анна Васильевна – магистрант, кафедра экономики предприятий и предпринимательской деятельности, Байкальский государственный университет, Иркутск, e-mail: anna_s-v@bk.ru.

** Тертышник Михаил Иванович – доцент, кафедра экономики предприятий и предпринимательской деятельности, Байкальский государственный университет, Иркутск, e-mail: mtertyshnik@yandex.ru.

*** По материалам научно-практической конференции 2015 года «Совершенствование экономической, инновационной и управленческой деятельности экономических систем».

Безусловно, недостатком ресурсного подхода является невозможность в ходе анализа учитывать экономический эффект от взаимодействия всех ресурсов предприятия, другими словами синергетический эффект.

В рамках результативного подхода экономисты рассматривают производственный потенциал предприятия как систему, благодаря которой компания способна выпускать новые товары и услуги.

Существенным плюсом данного подхода является простота в количественном и качественном подсчете производственного потенциала. Так к основным элементам, входящими в состав производственного потенциала, в рамках ресурсного подхода относятся активы предприятия (оборотные и основные средства) и трудовые ресурсы [3].

Так Т.Б. Бердникова дает определение производственному потенциалу как совокупности ресурсов, направленной на реализацию различных видов продукции или на оказание услуг [1].

М.К Старовойтов и П.А. Фомин приравнивают понятие производственного потенциала к экономическим отношениям между хозяйствующими субъектами, возникающим на базе производственного результата, возможного при грамотном использовании ресурсов предприятия

М.К. Старовойтов и П.А. Фомин определяют производственный потенциал как систему экономических отношений, возникающих 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 [8].

Также в литературе очень часто можно встретить трактовку «производственного потенциала» через призму целевого подхода. В данном подходе производственный потенциал – это, в первую очередь, принцип максимизации эффекта при минимальных ресурсах.

А.Э. Воронкова, В.П. Пономарев и Г.И. Дибнис трактуют производственный потенциал как возможность исследуемого предприятия выпускать заданный объем продукции, необходимый для эффективной деятельности компании, в соответствии с ее целями и миссией [2].

Помимо трактовок ресурсного, целевого и результативного подходов к определению производственного потенциала, выделяют направление, в котором некоторые ученые приравнивают понятие «производственный потенциал» к термину «производственная мощность». Например, Ю.Ю. Донец. Согласно его трактовке производственная мощность – максимально возможный выпуск готовой продукции за отведенный промежуток времени [6]. Безусловно, производственная мощность также отражает максимально возможный объем выпускаемой предприятием продукции, однако при ее расчетах не учитывается влияние информационной и технологической базы организации [5]. Тем самым производственную мощность можно считать одной из характеристик производственного потенциала предприятия.

Обращая внимание на данные подходы, сформулируем общее определение, которое, по возможности, будет учитывать достоинства и недостатки данных направлений. По нашему мнению, производственный потенциал – экономические возможности, направленные на обеспечение положительных результатов хозяйственной деятельности предприятия, возникающие путем взаимодействия между собой материально-технических, трудовых, а также информационных ресурсов. Данное определение учитывает 3 основных подхода к определению термина производственный потенциал – ресурсный, целевой, результативный.

Список использованной литературы

1. Бердникова Т.Б. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия / Т.Б. Бердникова. – М. : Инфра-М, 2010. – 224 с.
2. Воронкова А.Э. Поддержка конкурентоспособного потенциала предприятия / А.Э. Воронкова, В.П. Пономарева, Г.И. Дибнис. – Киев : Техника, 2000. – 152 с.
3. Дубинина Н.А. Производственный потенциал промышленного предприятия и методы его оценки / Н.А. Дубинина // Вестник Астраханского государственного технического университета. Серия: Экономика. 2009. – № 10 – С. 1–4.
4. Ерегин Е.Ю. Управление развитием потенциала наукоемкого предприятия (на примере электронной промышленности РФ) : автореф. дис. ... канд. экон. : 08.00.05 / Е.Ю. Ерегин. – М., 2007. – 25 с.
5. Лашманова Ю. Ю. Группировка подходов к определению категории «производственный потенциал предприятия» / Ю.Ю. Лашманова // Экономика, управление, финансы : материалы 3-й междунар. науч. конф. (г. Пермь, февраль 2014 г.). – Пермь : Меркурий, 2014. – С. 135–137.
6. Рагозина М.А. Понятие производственного потенциала и производственной мощности промышленного предприятия в рыночной экономике / М.А. Рагозина // Вестник Сибирского государственного аэрокосмического университета им. академика М.Ф. Решетнева. 2009. – № 1. – С. 407–411.
7. Ревуцкий Л.Д. Потенциал и стоимость предприятия / Л.Д. Ревуцкий. – М. : Финансы и статистика, 2002. – 208 с.
8. Старовойтов М.К. Практический инструментарий организации управления промышленным предприятием / М.К. Старовойтов, П.А. Фомин. – М. : Высшая школа, 2002. – 294 с.