

К ВОПРОСУ О ПРОИЗВОДСТВЕННОМ ПОТЕНЦИАЛЕ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Ю.В.Дятлов, к.э.н., доцент

Кузбасский государственный технический университет им. Т. Ф. Горбачева
650000, Кемерово, Весенняя, 28

Одним из условий эффективной деятельности предприятия в условиях конкурентной среды является достоверное выявление, оценка его производственного потенциала. Без этого невозможна адекватная разработка стратегии деятельности предприятия, определение его целей, эффективности функционирования и т.д. Особенно это относится к предприятиям машиностроительной отрасли, которая имеет ряд особенностей существенно усложняющих процессы формирования и использования производственного потенциала. Таковыми особенностями являются большое разнообразие выпускаемой продукции, а соответственно широкий круг разнообразных потребителей, сложность, дискретность производственных процессов, применение различных видов оборудования, а также технологий изготовления продукции, многие из которых носят наукоемкий характер и др.

Вопросам выявления сущности производственного потенциала машиностроительных предприятий, определения эффективных путей его формирования и использования посвящены многочисленные исследования, позволившие с различных сторон изучить данную проблему.

Однако нельзя признать, что все теоретические и методические вопросы нашли окончательное решение и по ним достигнуто единое мнение у различных авторов, пишущих на данной проблематике. Более того в работах отдельных авторов можно найти противоречивые и даже взаимоисключающие представления об экономической сущности производственного потенциала, что не позволяет выработать приемлемый подход к методическим основам его оценки, анализа эффективности использования.

В настоящей статье предпринята попытка, не претендуя на полноту рассмотрения проблемы, ещё раз обратиться к некоторым вопросам выявления сущности экономической категории «производственный потенциал предприятия», её связи с другими категориями.

Многие авторы, на наш взгляд, справедливо трактуют производственный потенциал, прежде всего как возможность совокупности производственных ресурсов, находящихся в распоряжении предприятия, по достижению его целей и прежде всего по выпуску конкурентной продукции, востребованной рынком.

Для примера упомянем недавно вышедшую монографию, в которой предпринята попытка рассмотреть методологические основы формирования и

оценки производственного потенциала, и приведем определение данной категории, сформулированное в ней [1, с. 54]:

«Производственный потенциал машиностроительного предприятия представляет собой интегральный показатель, характеризующий способность анализируемой системы к получению максимально возможного производственного результата и достижению стратегических целей, определяемый наличием совокупности ресурсов и возможностями их оптимального преобразования в продукт, при тех или иных сценарных вариантах взаимодействия внутренней и внешней среды предприятия».

Прежде всего, отметим, что такая трактовка производственного потенциала только лишь как показателя, пусть и интегрального, обедняет экономическое содержание данной категории, а соответственно не позволяет адекватно выявить её сущность.

Представляется более правомерным отнести производственный потенциал к экономическим категориям. Система экономических категорий отражает достигнутую степень познания объективной действительности – общественного производства и закономерностей его развития.

Как известно принципиальное отличие понятий, а тем более показателей от экономических категорий заключается в том, что последние отражают определенные производственные отношения, возникающие между людьми в процессе производства.

Не вызывает сомнений, что производственный потенциал машиностроительного предприятия формируется, а затем и реализуется только в процессе соединения материальных, финансовых, информационных и др. ресурсов, находящихся в распоряжении предприятия, с живым трудом, без чего невозможен процесс производства, в ходе чего между людьми устанавливаются определенные производственные отношения [2].

Производственные отношения весьма разнообразны, к ним можно отнести и отношения, возникающие между собственниками и участниками инвестиционного процесса, в ходе которого и формируется производственный потенциал предприятия и отношения между персоналом предприятия, поставщиками, потребителями по поводу, как формирования, так и использования производственного потенциала и др.

От качества, содержания этих отношений во многом зависит величина производственного потенциала, степень его использования в конкретных условиях взаимодействия внутренней и внешней среды предприятия. Производственный потенциал является носителем этих отношений, что говорит о его принадлежности к экономическим категориям.

Справедливости ради отметим, что автор упомянутой работы на других страницах говорит о производственном потенциале как об экономической категории, однако не обосновывает такую трактовку и не включает её, как было показано, в определение производственного потенциала.

Другим аспектом, на котором хотелось бы остановиться, является выявление различия между производственными ресурсами предприятия и про-

изводственным потенциалом, уже как совокупной возможности этих ресурсов по выпуску необходимой рынку продукции.

Автор рассматриваемой работы справедливо указывает на то, что существует необходимость четкого разграничения с одной стороны ресурсного потенциала предприятия, под которым он понимает всю совокупность, имеющих у предприятия в определенный момент времени ресурсов (фондовых, трудовых, материальных, земельных), а с другой стороны собственно производственного потенциала, как производственных возможностей конкретного объекта изготавливать продукцию, материальной базой чего и является ресурсный потенциал [1, с. 48].

Укажем на то, что использование термина «ресурсный потенциал» представляется не совсем корректным, поскольку применяя термин «потенциал» к производственным ресурсам, предполагается рассмотрение их возможностей именно по выпуску продукции, что автоматически превращает ресурсный потенциал в производственный потенциал.

Более уместно было бы использовать вместо понятия ресурсного потенциала понятия совокупности ресурсов, которыми располагает предприятие. Такая совокупность ресурсов достаточно статична, может обладать различным потенциалом по выпуску различных видов продукции. В отличие от совокупности ресурсов производственный потенциал машиностроительного предприятия как экономическая категория динамичен, подвержен изменениям, находится под постоянным воздействием факторов как внешней, так и внутренней среды, в соответствии с чем, он может быть определен только на какой-то конкретный момент времени при определенных конкретных условиях среды. Изменение этих условий приводит к изменению самого производственного потенциала предприятия или может сказываться на степени его использования.

В упомянутом исследовании, несмотря на декларируемую автором необходимость разграничения ресурсного и производственного потенциала, неоднократно встречаются попытки отождествить производственный потенциал с системой ресурсов: «производственный потенциал – эта не простая совокупность, а система ресурсов, комплексно используемых в процессе общественного производства» [1, с.53], что, на наш взгляд, не укладывается в понимание производственного потенциала как **возможностей, способностей** совокупности ресурсов по выпуску продукции и противоречит приведенному выше определению.

Ещё одним существенным моментом в теории производственного потенциала является необходимость разграничения собственно производственного потенциала предприятия и уровня его использования. Если первый показывает величину возможностей предприятия по выпуску продукции, то второй отражает степень реализации этих возможностей, может характеризоваться объемом выпущенной продукции, степенью приближения к намеченной цели, ради которой этот потенциал и создавался.

Подчеркивать необходимость такого разграничения приходится, потому что в некоторых исследованиях грань между этими понятиями стерта. Так в упоминавшейся монографии автор фактически отождествляет величину и степень реализации производственного потенциала, процессы его формирования, развития и использования, возможности по выпуску продукции и сам результат применения этих возможностей: «определение производственного потенциала с точки зрения способностей, возможностей, результатов производственно-хозяйственной деятельности ... является более правильным. Реализация потенциала любого ресурса материализуется в виде определенных результатов хозяйственной деятельности. Определение данных результатов позволяет делать выводы об уровне использования и развития производственного потенциала в целом» [1, с. 52]. Смешивание понятий величины и уровня использования производственного потенциала приводит к возникновению у автора таких видов потенциала как реализованный и нереализованный, действительный, целесообразный, перспективный и т.д.

Подчеркнем ещё раз, что производственный потенциал отражает производственные возможности всей совокупности ресурсов предприятия по выпуску востребованной продукции в определенных конкретных условиях, а упомянутые выше дефиниции относятся к степени использования производственного потенциала.

В заключение остановимся на связи категории производственного потенциала с ещё одной экономической категорией, тесно с ней связанной, а именно на категории экономического потенциала.

Экономический потенциал – понятие более широкое, чем производственный потенциал. Экономический потенциал включает помимо возможностей экономики по созданию материальных благ (производственный потенциал), также и возможности по оказанию непроизводственных услуг (образование, культура, здравоохранение и т.п.). Экономический потенциал определяют кроме производственного потенциала природные богатства, накопленная научно-техническая информация, неиспользуемая еще в сфере материального производства.

Можно говорить об экономическом потенциале любой производственной системы (предприятия, отрасли и т.д.), а можно рассматривать экономический потенциал отдельных составляющих производственной системы, факторов производства.

Поскольку здесь мы рассматриваем производственный и экономический потенциал применительно к машиностроительному предприятию, то подчеркнем, что экономический потенциал, наряду с производственными возможностями будет включать и возможности экономить живой и овеществленный труд, извлекать максимум прибыли в конкретных экономических условиях, достигать других экономических целей деятельности предприятия. Обеспечение эффективной рентабельной работы машиностроительного предприятия является основополагающим аспектом его экономического

потенциала. В этом видится основное отличие производственного и экономического потенциала предприятия.

Рассмотренные выше аспекты, касающиеся сущности производственного и экономического потенциалов машиностроительного предприятия позволяют лучше уяснить экономическое содержание этих категорий и должны быть учтены при расчете их величин и степени использования, что создаст необходимые предпосылки для управления производственным и экономическим потенциалом предприятия.

Список литературы:

1. Карсунцева О.В. Производственный потенциал предприятий машиностроения: оценка, динамика, резервы повышения: Монография. – М.: ИНФРА-М, 2014. - 211 с.
2. Дятлов Ю.В. Некоторые аспекты экономической сущности производственной мощности в условиях рынка// Инновации в технологиях и образовании: сб. статей V междунар. науч. конф., Белово, 2012. – С. 261-264.