

**ИССЛЕДОВАНИЕ ОБЩИХ МЕТОДИЧЕСКИХ ВОПРОСОВ АНАЛИЗА
ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ПОТЕНЦИАЛА КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ
НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ**

© 2014

М.Ю. Николаева, аспирантка

Самарский государственный университет путей сообщения, Самара (Россия)

Ключевые слова: анализ; производственный потенциал; коммерческая организация; ресурсы; система показателей; финансовый результат.

Аннотация: в статье рассматриваются методические вопросы анализа производственного потенциала, характеризующего совокупность ресурсов (основных средств, материальных, человеческих, интеллектуальных, энергоресурсов и др.) и потенциальных возможностей. Раскрывается значимость анализа производственного потенциала на современном этапе развития экономических отношений.

В общем понимании потенциал рассматривается как источники, возможности, средства, запасы, которые могут быть использованы в деятельности коммерческой организации для достижения определенной цели. Совокупность потенциала состоит из материальных, трудовых, финансовых, организационных, информационных, инвестиционных, инновационных и других видов ресурсов. В экономической литературе зачастую «ресурсы» и «потенциал» отождествляются. Отождествляя наличие ресурсов с понятием «потенциал» можно выделить его подвиды - трудовой, технический, организационный, имущественный, финансовый, инвестиционный, инновационный, которые определяют способность коммерческой организации реализовывать поставленные перед ней цели. Наличие любого вида потенциала и его использование определяет в той или иной степени результаты деятельности коммерческой организации.

Рассмотрев публикации по проблемам анализа, оценки и повышения эффективности использования потенциала, следует отметить, недостаточную разработанность данного вопроса, как на уровне отдельной отрасли, так и на уровне коммерческой организации. В некоторых статьях лишь выделяют тот факт, что вопросы оценки анализа и эффективности использования потенциала отдельных коммерческих организаций остались в стороне от внимания исследователей. Следует отметить, что большая часть публикаций по теории потенциала коммерческой организации посвящена его трактовке и роли для деятельности коммерческой организации.

В связи с вышеизложенным мы понимаем под потенциалом – совокупность стоимостных и натурально-вещественных характеристик ресурсов, имеющихся в коммерческой организации, выражающаяся в потенциальных возможностях производить качественную продукцию и услуги в соответствии с потребностями рынка. Следует отметить, что потенциальные возможности коммерческой организации обусловлены различными внешними и внутренними факторами. В связи с этим производственный потенциал коммерческой организации понятие широкое, комплексное сочетающее в себе все необходимые и достаточные условия по производству необходимых рынку товаров, продукции и услуг. Однако, для построения качественной системы управления потенциалом необходимо разграничить его тремя видами: ресурсный, производственный, экономический.

Существует несколько подходов в определении сущности и структуры производственного потенциала коммерческой организации. Наиболее распространенным является ресурсный подход, который в свою очередь, делится на две ресурсные позиции.

Сторонники первой позиции Л.И. Абалкин, В.А. Золотарев, И.Н. Волик, Г.В. Савицкая рассматривают производственный потенциал как совокупность ресурсов без учета их взаимосвязей и участия в процессе производства. Это определение можно назвать самым всеохватывающим. Мы полагаем, что недостатком данной позиции является то, что исключается анализ взаимодействия ресурсов. Однако, простое наличие ресурсов

не предполагает их совместимость и взаимозависимость.

Сторонники второй позиции - К.А. Болотный, Н.В. Ротко, В.И. Кушлин, М.У. Слижис связывают производственный потенциал с основными средствами, материальными и трудовыми ресурсами. Авторы ограничиваются ресурсными составляющими производственного потенциала, что, также по нашему мнению, является не совсем корректным, так как значительная роль при формировании производственного потенциала отводится информационно-коммуникационным ресурсам и ресурсам управления.

Ряд авторов сравнивает производственный потенциал только с основными средствами и производственной мощностью коммерческой организации, к ним относятся Ю.Ю. Донец, Л.М. Смышляева, В.К. Фальцман. Недостатком данного подхода является то, что авторы в некоторой мере отождествляют производственный потенциал с техническим потенциалом коммерческой организации, так же стоит отметить в данном случае узость во взгляде на структуру производственного потенциала.

А.И. Анчишкин, В.М. Архипов, Т.Б. Бердникова, Е.М. Мерзлякина, Р.Л. Сатановский, Э.Б. Фигурнов определяют производственный потенциал как способность производственной системы производить определенное количество материальных благ, используя ресурсы производства. Так, экономист Т.Б. Бердникова определяет производственный потенциал как «...категорию, объединяющую различные производственные возможности коммерческой организации по выпуску и реализации различных видов продукции, оказанию услуг» [1].

И.И. Лукинова [2] характеризует производственный потенциал как количество и качество ресурсов, которыми располагает та или иная хозяйственная система. Д.А. Черников [3] производственный потенциал характеризует совокупностью ресурсов без учета реальных взаимосвязей, складывающихся в процессе производства. Однако предложенные И.И. Лукиновым и Д.А. Черниковым определения носят достаточно общий характер, исключая анализ взаимодействия ресурсов.

В отличие от вышеобозначенных определений В.Н. Свободин [4] отмечает, что производственный потенциал представляет собой совокупность совместно функционирующих ресурсов, обладающих способностью производить определенный объем продукции.

Также и А.Д. Шерemet [5] производственный потенциалом характеризует как «максимально возможный выпуск продукции по качеству и количеству в условиях эффективного использования всех средств производства и труда, имеющихся в распоряжении коммерческой организации».

Мы же полагаем, что наиболее обоснованное мнение по вопросу сущности понятия производственного потенциала выдвигают ученые В.А. Богомолова и Нгуен Т.Т. Ханг. Они определяют производственный потенциал коммерческой организации, как «...имеющиеся у него потенциальные возможности по выпуску конкурентоспособной продукции при использовании совокупности имеющихся на предприятии технических, трудовых и

материально-энергетических ресурсов» [6].

В связи с вышеобозначенным, производственный потенциал можно охарактеризовать как совокупность ресурсов основных средств, материальных, человеческих, интеллектуальных, энергоресурсов и др. и потенциальных возможностей, посредством которых можно производить качественную конкурентоспособную продукцию определенного состава, технического уровня и в необходимом объеме. В этом определении потенциальные возможности обусловлены факторами, определяющими условия, необходимые для осуществления финансово-хозяйственной деятельности коммерческой организации.

В этой связи целесообразным представляется выявить существенные отличия между ресурсным, производственным и экономическим потенциалом, которые непосредственно связаны, в первую очередь, с процессами экономического воспроизводства, где стадия обеспечения ресурсами соотносится с понятием ресурсного потенциала; процесс соединения элементов производства в технологическом цикле – с производственным потенциалом; переход готовой продукции на стадию обращения вместе с предыдущими стадиями – с экономическим потенциалом [7, с. 166].

Сочетание ресурсного, производственного и экономического потенциала коммерческой организации в комплексе обуславливаются в первую очередь, с процессами экономического воспроизводства. В современных условиях, одним из наиболее значимых элементов производственного потенциала коммерческой организации является интеллектуальный потенциал, который можно рассматривать как совокупность средств, условий, возможностей, компетенций работников, которыми обладает коммерческая организация для производственной деятельности, освоения новых технологий, получения наукоемкости продукции, отвечающей потребностям рынка.

Специфика такой составляющей производственного потенциала коммерческой организации как интеллектуальный потенциал состоит в том, что ее носителем являются люди, которые кроме экономической характеристики – рабочая сила – обладают психологическими, социальными, демографическими характеристиками.

Производственный потенциал наделен рядом характерных особенностей (см. табл.1) [7, с. 167].

Таблица 1. Характерные особенности производственного потенциала коммерческой организации

№ д/п	Характерные особенности производственного потенциала	Пояснения
1	2	3
1	Целостность	Предполагает достижение всеми составляющими производственного потенциала единой стратегической цели коммерческой организации
2	Многоэлементность	Проявляется в сложной структуре производственного потенциала, смыкающего в себе совокупность определенных ресурсов
3	Взаимосвязь и взаимозависимость элементов производственного потенциала	Характеризует взаимосвязь и взаимозависимость всех составляющих производственного потенциала. Достижение высокой отдачи производственного потенциала возможно только при одновременном воздействии на все его элементы
4	Гибкость	Характеризует возможности корректировки производственной программы и выпуска новой продукции, использование альтернативных видов сырья и т.д. Данная особенность является актуальной в быстроменяющихся условиях среды, характеризующимися изменчивостью спроса, развитием науки и техники.
5	Мощность	Количественно характеризует производительную способность потенциала коммерческой организации
6	Способность к совершенствованию и росту отдачи	Проявляется в возможности совершенствования посредством применения достижений научно-технического прогресса, использования новых технологий и т.д.

В соответствии с вышеизложенным следует рассматривать производственный потенциал коммерческой организации как совокупность отношений, возникающих в организации в целях достижения максимального производственного результата при наиболее эффективном использовании: человеческих ресурсов, основных средств и передовых технологий, материальных и энергоресурсов.

Руководствуясь проведенным исследованием необходимо отметить, что не существует единой методики определения и анализа производственного потенциала коммерческой организации. В этой связи выбор направлений его развития и совершенствования может дать существенные приоритеты при определении эффективной конкурентной стратегии. Производственный потенциал коммерческой организации служит базой для организации и осуществления его производственной деятельности. Следовательно, без её объективной оценки невозможно экономически обоснованное прогнозирование и планирование процесса производства коммерческой организации. Регулярный анализ производственного потенциала будет способствовать выявлению скрытых резервов, тенденций его развития, разработке стратегии производства с учетом текущих ресурсов и возможностей их изменения в будущем.

Методика анализа производственного потенциала является весьма дискуссионным вопросом в научных кругах. Поэтому выбор направлений развития и совершенствования методики анализа производственного потенциала позволит выбрать существенные приоритеты при определении эффективной конкурентной стратегии, так как производственный потенциал предприятия служит базой для организации и осуществления его производственной деятельности. А исходная информация имеет особенности отраслевой и технической специфики производства и вида анализа [8, с. 10].

Так как, производственный потенциал предприятия можно представить в виде совокупности 3-х видов составляющих: трудовые ресурсы, основные средства и материальные ресурсы, то схематично методику анализа производственного потенциала можно представить следующим образом (рис. 1).



Рис. 1. Методика анализа производственного потенциала предприятия

Анализ производственного потенциала предприятия предполагает интерпретацию показателей, характеризующих каждый из составляющих видов ресурсов, а результаты расчетов показателей должны рассматриваться в совокупности, с учетом влияния одного вида ресурсов на другой [9-21].

Механизм управления производственным потенциалом – это составная часть общего менеджмента предприятия. Этот процесс напрямую зависит от наличия ресурсов, а также их эффективного распределения, использования и своевременного пополнения.

В научной литературе описаны две основные методики оценки производственного потенциала промышленного предприятия, самая распространенная позиция рассматривает производственный потенциал как совокупность ресурсов, способных производить определенное количество материальных благ.

В заключении данной статьи отметим то, что основной задачей анализа производственного потенциала коммерческой организации является своевременный анализ эффективного использования имеющихся в ком-

мерческой организации ресурсов и возможностей, а также выработка на основе данного анализа стратегически выгодных для предприятия управленческих решений.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Бердникова Т. Б. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности коммерческой организации: Учебное пособие - М.: ИНФРА, 2002. -215с.
2. Лукинов И.И. Аграрный потенциал: исчисление и использование // Вопросы экономики. - 1988. - №1. - С. 10-18
3. Черников Д.А. Эффективность использования производственного потенциала и конечные народнохозяйственные результаты // Экономические науки. - 1981. - №10. - С. 88-96.
4. Свободин В.Н. Производственный потенциал сельскохозяйственной коммерческой организации и оценка эффективности его использования // Вестник статистики. - 1984. - №10.- С. 5-11
5. Шеремет А. Д. Теория экономического анализа : учебник. – 2-е изд., доп. – М. : ИНФРА-М, 2005. – 366 с.
6. Богомолова В.А., Нгуен Т.Т. Ханг. Производственный потенциал полиграфических предприятий и эффективность его использования в условиях рынка: Дисс. на соискание ученой степени к.э.н. — М., 2001.
7. Никифорова Е.В., Бердникова Л.Ф., Николаева М.Ю. Теоретико-методические аспекты производственного потенциала организации // Вектор науки Тольяттинского государственного университета 2009. №7(10). С. 165-170
8. Анализ и диагностика производственно-хозяйственной деятельности: учеб. пособие / авторы-сост. Никифорова Е.В., Шнайдер О.В., Бурцева К.Ю. – Тольятти: Кассандра, 2009. с. 10
9. Шнайдер О.В. Аналитическая диагностика экономического потенциала финансового состояния дилерских организаций автопрома. Диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Саратовский государственный социально-экономический университет. Тольятти, 2007
10. Крамин Т.В., Леонов В.А., Тимирясова А.В. Инвестиционная привлекательность региона как основа разработки и реализации регионального инвестиционного проекта // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. 2013. № 2 (24). С. 293-300.
11. Шнайдер В.В. Особенности механизма формиро-

вания инвестиционной привлекательности хозяйствующего субъекта // Азимут научных исследований: экономика и управление. 2013. № 4. С. 38-40.

12. Полянская Н.А. Некоторые подходы к определению эффективности использования производственных ресурсов // Вестник НГИЭИ. 2011. Т. 1. № 4 (5). С. 27-32.
13. Корчагин П.В., Яшина А.О. Концептуальные основы формирования творческого потенциала организации в условиях повышения инвестиционной привлекательности региона // Вестник Поволжского государственного университета сервиса. Серия: Экономика. 2013. № 4 (30).
14. Шнайдер О.В., Шнайдер В.В., Локтионов Е.Г. Взаимосвязь инвестиционной привлекательности и финансового состояния, с позиций перспективности развития организации // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. 2009. № 7 (10). С. 229-233.
15. Лашманова Ю.Ю. Производственный потенциал предприятия: сущность, структура и оценка // Вестник Поволжского государственного университета сервиса. Серия: Экономика. 2012. № 24. С. 121-129.
16. Крамин Т.В., Леонов В.А. Определение приоритетов управления инвестиционной привлекательностью региона и их учет в рамках реализации крупных спортивных мероприятий // Актуальные проблемы экономики и права. 2012. № 1. С. 39-45.
17. Никифорова Е.В., Шнайдер О.В. Бухгалтерская финансовая отчетность как основной источник информации инвестиционной привлекательности // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. 2013. № 1 (23). С. 217-219.
18. Шнайдер В.В. Условия инвестиционной привлекательности как фактор финансово-хозяйственного благополучия // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. 2013. № 1 (23). С. 273-277.
19. Сутягина Н.И. Повышение инвестиционной привлекательности рынка жилищно-коммунальных услуг // Вестник НГИЭИ. 2012. № 3. С. 129-143.
20. Шнайдер О.В., Шнайдер В.В. Условия инвестиционной привлекательности как фактор финансово-хозяйственного благополучия // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. 2009. № 7 (10). С. 225-229.
21. Шнайдер О.В., Шнайдер В.В. Оценка производственного потенциала промышленного предприятия, как один из ключевых факторов инвестиционной привлекательности // Вестник СамГУПС. 2009. Т. 2. С. 166.

RESEARCH OF GENERAL METHODOLOGICAL QUESTIONS OF ANALYSIS OF PRODUCTIVE POTENTIAL OF COMMERCIAL ORGANIZATION ON THE MODERN STAGE OF DEVELOPMENT OF ECONOMIC RELATIONS

© 2014

*M.J. Nikolaeva, graduate student
Samara State University of Ways of Report, Samara (Russia)*

Annotation: In the article methodical questions are examined of analysis of productive potential, characterizing totality of resources (fixed assets, material, human, intellectual, энергоресурсов of and other) and potential possibilities. Meaningfulness of analysis of productive potential opens up on the modern stage of development of economic relations.

Keywords: analysis; productive potential; commercial organization; resources; system of indexes; financial result.