

ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ «ВИРОБНИЧОГО ПОТЕНЦІАЛУ» ПІДПРИЄМСТВА

Випуск продукції, який є максимально можливим, за якістю і кількістю всіх засобів виробництва і праці, що є в розпорядженні підприємства в умовах найбільш ефективного використання називають виробничим потенціалом підприємства. Під максимально можливим потенціалом підприємства розуміють потенціал, при якому досягнуто намічений рівень техніки, технології, повне використання обладнання, передових форм організації виробництва, праці та господарювання. На відміну від виробничої потужності виробничий потенціал підприємства характеризується оптимальним науково-технічним прогресом використанням всіх виробничих ресурсів, як застосованих, так і споживаних.

Також можна зазначити, що виробничий потенціал підприємства виступає як категорія соціально-економічна, так як забезпечується поряд з іншими трудовими ресурсами, і їх значення при формуванні виробничого потенціалу досить велике. А. Берлін та А. Арзамов [7] роблять акцент на тому, що величина виробничо-економічного потенціалу підприємства сприяє його конкурентоспроможності на цільовому ринку та характеризує можливості трудового колективу створювати і реалізовувати продукцію, більш привабливу за своїми ціновими або іншими якісними характеристиками для споживачів, ніж продукція конкурентів.

У складі елементів виробничого потенціалу слід виділити фондовий потенціал, трудовий потенціал, потенціал фінансової стійкості, економічний і оборотний. Елементи виробничого потенціалу знаходяться не тільки в тісній взаємодії - в певній мірі вони взаємозамінні. Всі форми взаємозамінності елементів виробничого потенціалу повинні розглядатися, головним чином, як його найважливіша економічна характеристика. Даний підхід дозволяє в кінцевому підсумку забезпечити збереження виробничих ресурсів в результаті використання нового обладнання, передових технологій, нових методів організації управління виробництвом.

Отже, виділяють такі характерні особливості виробничого потенціалу:

- цілісність. Всі елементи системи повинні бути спрямовані на досягнення поставленої перед нею мети. Формування та використання виробничого потенціалу підприємства має бути спрямована на вирішення головного завдання підприємства - отримання максимального прибутку за рахунок підвищення ефективності виробництва. Таким чином, ефективно повинен використовуватися не тільки весь виробничий потенціал підприємства, але і входять до його складу основні елементи;

- складність. У будь-якій системі кожен з елементів розглядається як сукупність окремих піделементів, в результаті чого система має складну структуру. Виробничий потенціал складається з чотирьох основних елементів (основні виробничі фонди, кадри, технологія, інформація), які в подальшому підрозділяються на піделементи. Наприклад, основні виробничі фонди класифікуються на ряд основних груп, в кожній з яких виділяються підгрупи, окремі типи і види фондів;

- взаємозамінність або альтернативність елементів. При певних умовах кожен з елементів виробничого потенціалу може бути замінений на інший його елемент, при цьому змінюється або вартість окремих елементів, або їх частка в загальній структурі виробничого потенціалу підприємства;

- взаємозв'язок і взаємодія елементів. Всі елементи виробничого потенціалу тісно пов'язані між собою, і при внесенні змін до будь-якої з них необхідні відповідні зміни в інших елементах потенціалу;

- здатність до сприйняття новітніх досягнень НТП. При істотному розвитку виробництва і впровадженні досягнень НТП в першу чергу необхідно вносити зміни в елементи з найдовшим терміном служби. Тобто спочатку розглядається можливість використання нових технологій, потім проводяться зміни в структурі основних фондів, в інформаційному забезпеченні виробництва і після цього передбачається підвищення кваліфікації кадрів;

- гнучкість. Характеризується можливістю зміни номенклатури і асортименту продукції, що випускається без проведення суттєвих змін в елементах виробничого потенціалу. Ця особливість важлива для багатомоделітних виробництв в умовах ринкової економіки, коли виникає необхідність через зміни попиту на даний вид продукції переходити на випуск інших видів продукції;

- потужність. Виробничий потенціал відображає потенційні можливості того чи іншого виробництва, тобто має потужність. Виробничий потенціал, так само як і виробнича потужність, то, можливо замірний кількісно, і отримані значення можна використовувати для оцінки можливостей виробництва.

Відомо, що в сучасній економічній науці існує кілька підходів до розкриття сутності і структури виробничого потенціалу підприємства. Найпоширенішим є ресурсний підхід, згідно з яким виробничий потенціал - це сукупність ресурсів, що знаходяться в розпорядженні підприємства і використовуються в ході його виробничої діяльності. Є. Ю. Ерегін [3] визначає виробничий потенціал підприємства як сукупність фінансових, матеріальних, нематеріальних, інтелектуальних, інформаційних, технологічних, інноваційних та інших ресурсів, що забезпечують господарську діяльність підприємства. Л. Д. Ревуцький [6] зміст виробничого потенціалу підприємства обмежує тільки трудовими ресурсами, визначаючи виробничий потенціал як технічно, економічно та організаційно обґрунтовану норму ефективного робочого часу основного виробничого персоналу підприємства за певний інтерв'яльний період календарного часу. Автор даного визначення зводить виробничий потенціал до наявності одного ресурсу, без якого використання інших не представляється можливим. Недоліком даного підходу є те, що його прихильники не враховують належною мірою взаємодія ресурсів, їх використання та ефективність

залучення в виробничо-господарську діяльність підприємства.

При результативному підході виробничий потенціал розглядається як здатність виробничої системи створювати певну кількість матеріальних благ при використанні ресурсів виробництва. Т. Б. Бердникова [1] визначає виробничий потенціал як категорію, що об'єднує різні виробничі можливості підприємства з випуску та реалізації різних видів продукції, надання послуг. М. К. Старовойтов і П. А. Фомін [7] визначають виробничий потенціал як систему економічних відносин, що виникають між господарюючими суб'єктами на макро- і мікрорівнях з приводу отримання максимально можливого виробничого результату, який може бути отриманий при найбільш ефективному використанні виробничих ресурсів, при наявному рівні техніки і технологій, передових формах організації виробництва.

Зазначимо, що при цільовому підході під виробничим потенціалом розуміється здатність підприємства досягати поставлених цілей в умовах обмеженості наявних ресурсів. А. Е. Воронкова, В. П. Пономарьов і Г. І. Дібніс [2] визначають виробничий потенціал як здатність окремого підприємства виконувати необхідний обсяг робіт, випускати продукцію для реалізації своєї місії і цілей, які визначені її статутом. Нгуєн Т. Т. Ханг [4], на наш погляд, дає найбільш вдалу трактування поняття «виробничий потенціал», визначаючи його як наявні у підприємства потенційні можливості з випуску конкурентоспроможної продукції при використанні сукупності наявних на підприємстві технічних, трудових і матеріально-енергетичних ресурсів.

Отже, ми вважаємо, що виробничий потенціал - це сукупність ресурсів промислового підприємства та їх здатність в ході виробничого процесу трансформуватися в певні результати, спрямовані на досягнення поставлених економічних цілей. Виробничий потенціал промислового підприємства є складною системою, що має певну внутрішню структуру і системну єдність складових елементів, які забезпечують готовність і здатність підприємства здійснювати встановлені функції в процесі реалізації мети.

На нашу думку, виробничий потенціал виступає як органічна єдність всіх основних елементів виробничого процесу. Структура виробничого потенціалу є ключовим фактором, що характеризує тип підприємства і відображає його специфіку, накладає відбиток на його поточну діяльність, а також впливає на формування стратегії його розвитку.

Список використаних джерел

1. Бердникова Т. Б. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия. – М.: Инфра-М, 2010. 224 с.
2. Воронкова А. Э., Пономарев В. П., Дибнис Г. И. Поддержка конкурентоспособного потенциала предприятия. – Киев: Техника, 2000. 152 с.
3. Ерегин Е. Ю. Управление развитием потенциала наукоемкого предприятия (на примере электронной промышленности РФ) : Дисс. канд. экон. наук. – М., 2007. 150 с.
4. Нгуен Т. Т. Ханг. Производственный потенциал полиграфических предприятий и эффективность его использования в условиях рынка: Дисс. канд. экон. наук. – М., 2001. 181 с.
5. Посошкова Е. В. Производственный потенциал и его взаимосвязь с другими потенциалами. *Коллекция электронных документов*. URL: <http://www.alldocs.ru/download/index.php?id=5046>.
6. Ревуцкий Л. Д. Потенциал и стоимость предприятия. – М.: Финансы и статистика, 2002. 208 с.
7. Старовойтов М. К., Фомин П. А. Практический инструментарий организации управления промышленным предприятием: Монография. – М.: Высшая школа, 2002. 294 с.
8. Берлин А., Арзамов А. Планирование капитальных вложений на предприятии в условиях инвестиционного кризиса. *Проблемы теории и практики управления*. 2001. № 3. 70-74 с.
9. Касьянова Н. В. Потенціал підприємства: формування та використання.. 2-ге вид. перероб. та доп. [текст]: підручник / Н. В. Касьянова, Д. В. Солоха, В. В. Морєва, О. В. Белякова, О. Б. Балакай – К.: «Центр учбової літератури», 2013. 248 с.
10. Прохорова В.В. Потенціал підприємства: формування, управління та розвиток: колективна монографія / В.В. Прохорова. – Х.: НТМТ, 2013. 34 с.