

ПРОМЫШЛЕННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ: ПОНЯТИЕ, КРИТЕРИИ, СТРУКТУРА

А.П. Свинцова, начальник департамента
(Департамент финансов администрации Ямало-Ненецкого края)

Повышение эффективности производства, реструктуризация промышленных предприятий, перевод экономики на рыночные рельсы требует привлечения всего потенциала народного хозяйства.

Слово "потенциала" происходит от латинского *potentia* – сила. В настоящее время оно употребляется в широком смысле для обозначения средств, запасов и источников, имеющихся в наличии и могущих быть использованными для достижения определенной цели, решения какой-либо задачи, а также возможностей отдельного лица, общества, государства в какой-либо области [1].

Если идти от общего к частному, то необходимо, прежде всего, выделить понятие экономического или народнохозяйственного потенциала. Под экономикой понимается совокупность двух сфер народного хозяйства – сферы производства материальных благ и непродуцированной сферы. Поэтому в составе экономического потенциала следует выделить промышленный потенциал, который определяет возможности по оказанию производственных услуг и характеризует ресурсы общества для создания материальных благ.

Категория "промышленный потенциал" в отечественной экономической литературе получила широкое распространение только в последнее время, поэтому, вероятно ее содержание трактуется по-разному различными авторами. Так, отмечается, что нет четкости в определении структуры промышленного потенциала, характеристике элементов, его составляющих.

Для осуществления процесса производства необходимы рабочие, средства и предметы труда. Отсюда следует вывод, что к элементам промышленного потенциала нужно отнести ресурсы рабочей силы, средств и предметов труда, созданных человеком, и вовлеченные в производство запасы природных ископаемых.

Исследование понятия промышленного потенциала как категории только с позиций факторов производства, то есть, с позиций статики, не позволяет, на наш взгляд, вскрыть все его многообразие. Очевидно, изучение промышленного потенциала с позиций динамики процесса производства, обеспечивает решение поставленной задачи.

Для соединения в производственном процессе факторов производства – средств производства с рабочими – нужна технология, организация производственного процесса, труда. Необходимо также управление ими, обуславливающее конкретные формы и пропорции соединения рабочих с предметами и средствами труда. Очевидно, что указанные компоненты также должны быть отнесены к факторам производства.

На практике, как правило, потенциальные ресурсы не совпадают с приведенными в действие. Здесь действуют как объективные, так и субъективные причины систематического, вероятностного и неопределенного характера, так, например, несовпадение предполагаемого фонда времени с фактическим, несоответствие разряда рабочих разряду работ, срывы в поставках материалов и комплектующих и пр.

Таким образом, промышленный потенциал может и должен оцениваться по самым наилучшим условиям производства, то есть, идеальным. В то же время, действующее производство оценивается по реальным пропорциям в производстве.

Оценка действующего производства направлена непосредственно на выбор наиболее эффективного варианта функционирования производства в сравнении с потенциалом его. Однако его можно оценивать только для некоторого фиксированного состава продукции, так как неизменность продукции является первым важнейшим условием сопоставимости вариантов эффективности.

Пофакторный анализ действующего промышленного потенциала, принципиально не связанный с оценкой "вклада" различных элементов производства в прирост продукции, теоретически допустим и даже необходим, особенно когда мы оцениваем вклад фактора в снижение затрат, то есть, в повышение эффективности производства. Действительно, разнородные факторы производства не являются взаимозаменяемыми. Однако оценить влияние динамики на изменение затрат производства вполне возможно. Именно форма прибыли является функцией многих переменных; желая узнать, как влияют эти переменные на норму прибыли, необходимо исследовать обособленное влияние каждой из них.

На наш взгляд, составляющими промышленного потенциала являются, прежде всего (исходя из классификации факторов производства):

- 1) фондовый потенциал:

- а) технический и технологический потенциал;
- б) научно-технический потенциал:
 - инновационный потенциал;
 - информационный потенциал;
- в) инвестиционный потенциал:
 - потенциал использования собственных внутренних средств предприятия;
 - потенциал инвестиционной привлекательности;
- 2) кадровый потенциал;
 - а) социальный потенциал;
 - б) потенциал профессионального роста;
- 3) продуктовый потенциал
 - а) потенциал реализации продукции;
 - б) потенциал качества продукции;
 - в) потенциал диверсификации предприятия - возможность перепрофилирования для производства новой продукции; уникальность (невозможность перепрофилирования);
- 4) организационный потенциал.

Особо следует остановиться на таком понятии как организационный потенциал. Специфическое назначение организации производства состоит в соединении различных взаимозаменяемых элементов, участвующих в производственном процессе. Будем считать, что организация производства (включая организацию производственного процесса труда и управления) – есть система согласования действий работников, направленная на выбор эффективного варианта приспособления элементов производства к продукции заданного качества и объемов с целью достижения наилучших технических и социально-экономических результатов хозяйствования. Итак, организация производства органически включает систему согласования действий работников в разрезе каждого из трех его компонентов: организации производственного процесса, труда и управления. Очевидно, что организационный потенциал должен оцениваться в разрезе каждого из компонентов.

В общем случае из двух сравниваемых вариантов более высокий промышленный потенциал имеет тот, элементы производства которого в наибольшей степени профилированы к выпуску заданной продукции. Организационный потенциал производства - это возможное использование реальных возможностей производства.

Центральным вопросом выбора эффективных вариантов (новой техники, организации производства и т.д.) является соизмерение

затрат и результатов. Преимущество общего минимума над частными, необходимость учета в проектных решениях затрат как живого, так и овеществленного труда, наличие ограниченных ресурсов и т.д. – объективно обуславливают выбор экономического критерия при оценке эффективности промышленного потенциала.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ:

1. Большая советская энциклопедия. – М., т.20. 1975.

* Экономический вестник УГНТУ /под ред. д.э.н. Родионовой Л.Н. //Сб. трудов УГНТУ, 2001. – с. 103-106.