

## **ИССЛЕДОВАНИЕ СТРУКТУРНЫХ ВЗАИМОСВЯЗЕЙ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ**

*В статье рассмотрены различные подходы к понятию “экономический потенциал”. Исследована сущность и источники его формирования. Дано понятие экономического потенциала на основе исходного значения и базирующееся на оценке работы его внутренних механизмов. Основной целью статьи является определение структуры и состава экономического потенциала на основе общего понятия, особенностей организации производственного процесса и анализа взаимосвязей его элементов.*

Понятие “потенциал” применяется и исследуется в научных работах практически любой направленности. Например, его можно встретить в работах по математике, физике, биологии, социологии и т.д. В работе экономистов понятие “потенциал” применяется достаточно часто.

Существует много подходов к трактовке понятия “потенциал”. Связано это в первую очередь с тем, что его природа ассоциируется с чем-то неосязаемым, недействительным, но возможным и вполне вероятным событием, которое может проявиться в реальности. Однако степень и время проявления, а также причины и факторы, которые этому способствовали, выявить очень сложно, и поэтому в каждой авторской работе, связанной с понятием “потенциала” существует свой отдельный подход, который, по мнению его автора, наиболее лучшим образом объясняет возникновение этой возможности проявления внутренней силы (потенции) у определенной системы, будь это предприятие, организация, регион, страна или индивидуум.

В экономической энциклопедии Е.Е. Румянцевой обозначен ресурсный подход к определению потенциала в экономике. Им признается совокупность различных видов ресурсов, включая материальные, финансовые, интеллектуальные, научно-технические и иные, с помощью которых можно получить определенные результаты [1, с. 447].

И. Ансофф подчеркивает функциональную составляющую потенциала предприятия. Автор рассматривает потенциал как совокупность имеющихся способностей по осуществлению функций деятельности и состоит из функционального потенциала и потенциала общекорпоративного управления [2, с. 264]. Под функцией автор понимает возможность и способность действовать таким образом, чтобы достигать целей фирмы [2, с. 271].

Если внимательно изучить подходы к трактовке потенциала, то любой автор, прежде всего, отталкивается от исходной точки, которая являет собой определенный вид ресурса. Отличаются подходы лишь тем, что авторы поразному объединяют схожие между собой ресурсы, которые образуют определенный вид потенциала. Так, к примеру, многие исследователи в производственный потенциал включают материальные ресурсы, трудовые ресурсы, технические и другие виды ресурсов, а другая часть исследователей выделяет, например, из состава производственного потенциала трудовые ресурсы и в отдельную категорию – “кадровый потенциал”. Таким образом, и у результативного и функционального подхода присутствует содержательное понятие ресурсов.

Предприятие как система обладает набором ресурсов, которые необходимо заставить работать более эффективным образом, чтобы они превратились из запаса в результат. Еще нужно обратить внимание на тот факт, что сам ресурс получен благодаря работе исходного ресурса, давшего результат. В этом и есть суть воспроизводственного процесса. Это можно изобразить схемой, представленной на рисунке 1.

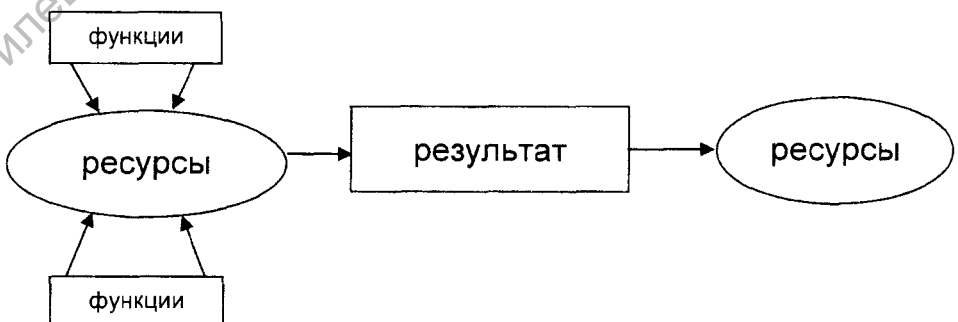


Рис. 1. Схема работы ресурсов предприятия

Другими словами, нельзя выделять отдельных подходов к трактовке экономического потенциала с позиции ресурсов, результатов и функций, т.к. механизм деятельности производственного предприятия – это не что иное, как совместная работа ресурсов, которая при выполнении ими своих функций предполагает получение определенного результата.

В связи с этим экономический потенциал производственного предприятия – это долговременный результат совокупной работы ресурсов, который может быть получен только при осуществлении ими в полную силу своих функций, направленный на обеспечение основной цели деятельности. В данном определении наиболее полным образом отражено значение слова “потенциал” (*potentia* – сила, мощь), т.е. “в полную силу”, а также связь “ресурсы-функции-результат”.

Следует понимать, что предприятие не всегда использует возможности ресурсов на 100%. Отсюда результат, который оно получает, т.е. явный, еще не говорит о потенциале предприятия. Всегда существуют скрытые резервы (возможности) у каждого вида ресурса, которые в совокупности с использованными возможностями и определяют общий экономический потенциал. Это можно представить схемой (рис. 2).

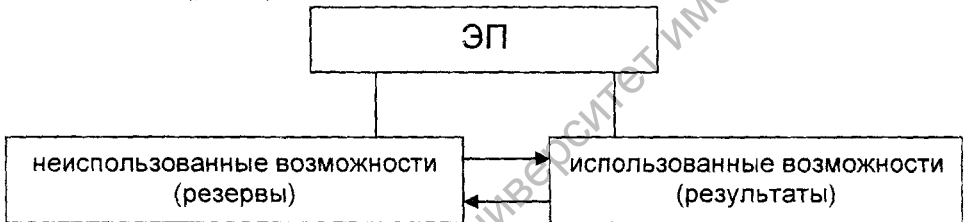


Рис. 2. Общий состав экономического потенциала

Таким образом, экономический потенциал характеризуется явным результатом, полученным в ходе использования возможностей ресурсов и скрытыми резервами по неиспользованным возможностям.

Обратная связь показывает, что при определенных условиях в некотором периоде времени резервы могут перейти в результат, а в обратной ситуации, наиболее неблагоприятной для предприятия результат может перейти в резерв.

Следует помнить также, что все ресурсы могут полностью выполнить свои функции только тогда, когда ими правильно управляют, т.е. любому механизму нужен тот, кто его правильно настроит, вовремя сможет выявить неисправности и устранить их. Таким образом, для работы, отдачи и выполнения функций ресурсами, необходимо на них воздействовать наиболее оптимальным способом.

Что касается ресурсного состава экономического потенциала, то здесь нужно отталкиваться от тех ресурсов, которое производственное предприятие имеет в наличии, или может иметь.

В классической теории к основным видам ресурсов принято относить труд, землю и капитал. Однако в процессе экономического развития происходит расширение состава производственных ресурсов. К ним относятся: природные, трудовые, инвестиционные, научно-технический прогресс, информационные ресурсы, предпринимательские способности людей [3, с. 64]. Однако такая классификация ресурсов употребляется на макроэкономическом уровне развития экономики страны, региона, отрасли. Что касается экономики производственного предприятия, то здесь наряду с понятием “ресурс” существует понятие “фактор производства”. Экономические ресурсы становятся факторами производства, предварительно превратившись в товар или услугу, в объект рыночного обмена; к факторам производства

относятся все виды используемых в производстве ресурсов, которые оказывают решающее воздействие на возможность и результативность хозяйственной деятельности [4, с. 11]. В экономической литературе термины “фактор” и “ресурс” используются по-разному. Так, говоря об агрегированных, обобщенных понятиях “земля”, “капитал” и “труд”, используется термин “факторы производства”, а говоря о конкретном средстве труда, – “ресурс”. В случаях, где степень агрегирования не имеет значения, – оба эти термина применяются как синонимы.

Е. Р. Витун к факторам производства (ресурсам) относит субъективный фактор – труд человека и объективный фактор – средства производства, состоящие из средств труда и предметов труда [5, с. 3].

Однако все больше ученых, в настоящее время, склоняются к мнению о том, что ресурсов гораздо больше, выделяя технические и технологические ресурсы, человеческие ресурсы, информационные ресурсы, интеллектуальные ресурсы, экологические ресурсы, финансовые ресурсы [4, с. 16].

По другой схеме выделяется финансовый ресурс, информационный ресурс, инновационный ресурс, маркетинговый ресурс, трудовой ресурс, ресурс организационной культуры, институциональный ресурс, реальный ресурс [6, с. 9].

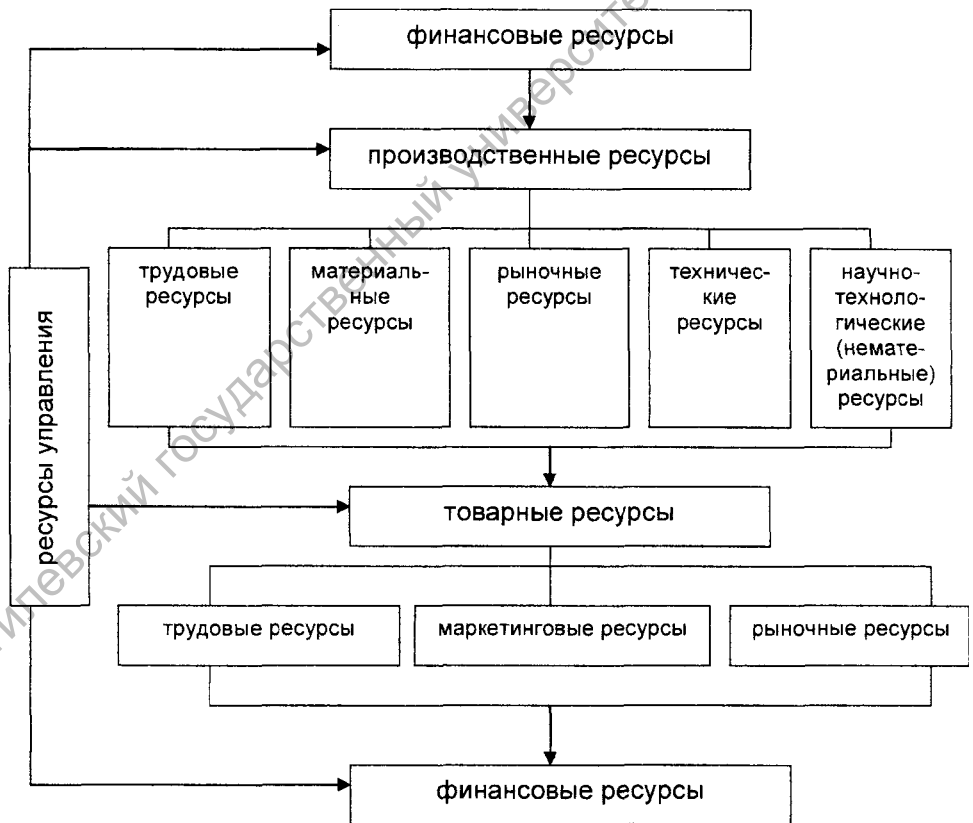


Рис. 3. Механизм взаимодействия и связей ресурсов предприятия

Чтобы наиболее объективно подойти к составу экономического потенциала, необходимо более детально рассмотреть воспроизводственный процесс предприятия. Итак, в начале производственного или воспроизводственного цикла предприятие имеет определенный финансовый ресурс, который может быть в

форме уставного капитала, нераспределенной прибыли, средств фондов, кредитных средств и др. Данный ресурс плавно перетекает в производственный под воздействием на него ресурсов управления. Финансовые ресурсы в производственном процессе трансформируются в трудовые (заработная плата работников, социальные выплаты), материальные (закупка материальных ресурсов и их использование), технические ресурсы (обновление оборудования и его использование), научно-технологические или нематериальные ресурсы (покупка лицензий, технологий, затраты на разработку), рыночные ресурсы (рис. 3).

При осуществлении ресурсами своих функций, воздействия средств труда на предметы труда и одновременном воздействии управленческих ресурсов, производственные ресурсы переходят в товарные, накопив при этом добавочную стоимость. Основная цель товарных ресурсов – как можно быстрее перейти из товарной формы в денежную, т.е. в финансовые ресурсы. Способствуют этому опять же трудовые ресурсы, маркетинговые ресурсы и рыночные ресурсы при непосредственном воздействии опять же управленческих ресурсов.

Таким образом, цикл повторяется снова, и капитал предприятия совершает новые обороты. Одним из основных условий успешной работы предприятия, в чем и проявляется экономический потенциал, является прирост стоимости капитала в результате работы его собственных ресурсов.



Рис. 4. Состав экономического потенциала

Используя все вышесказанное и проанализировав механизм связи ресурсов, определим состав экономического потенциала производственного предприятия.

Изучив рисунок 3, можно отметить, что отдельным блоком выделяются финансовые, производственные, товарные ресурсы и ресурсы управления. Они же и складывают первый уровень экономического потенциала. Кроме того, в соста-

ве, как производственных ресурсов, так и товарных можно выделить общую составляющую – трудовые и рыночные ресурсы. Этот факт позволяет вынести эти элементы в отдельные блоки: трудовой и рыночный потенциал (рис. 4).

При этом в составе товарных ресурсов остается одна составляющая – маркетинговые ресурсы, возможности которых представлены в составе потенциала как маркетинговый потенциал.

Таким образом, экономический потенциал состоит из совместной работы производственных, маркетинговых, трудовых, рыночных, управленческих и финансовых ресурсов, которые при выполнении своих функций дают результат и имеют резервы, из чего складывается производственный, маркетинговый, трудовой, рыночный, управленческий и финансовый потенциал, который проявляется в результатах (явный) и не проявляется, а находится в резерве (скрытый). Кроме того, производственный, трудовой, рыночный и управленческий потенциалы имеют второй уровень, т.к. проявляются в различных ресурсах.

Достоинства данной структуры экономического потенциала в том, что она исходит из самой сущности понятия “потенциал”, а так же в присутствии в ней увязки состава ресурсов предприятия, их взаимосвязей и структуры самого воспроизводственного процесса.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. **Румянцева, Е.Е.** Новая экономическая энциклопедия / Е.Е. Румянцева. – М.: ИНФРА-М, 2006. – 810 с.
2. **Ансофф, И.** Стратегическое управление / И. Ансофф. – М.: Экономика, 1989. – 519 с.
3. Ресурсный потенциал экономического роста / Н.П. Фигурнова, Е.В. Красникова и др. – М.: Изд. дом “Путь России”, ЗАО “Издательский дом Экономическая литература”, 2002. – 568 с.
4. **Окорокова, Л.Г.** Методология и принципы эффективного использования и формирования ресурсного потенциала промышленных предприятий: автореф. дис. ... доктора экон. наук: 08.00.05 / Л.Г. Окорокова. – СПб., 2002. – 35 с.
5. **Витун, Е.П.** Экономическая сущность ресурсного потенциала. Классификация производственных ресурсов / Е.П. Витун. – Гродно: Гродн. с.-х. ин-т, 1993. – 18 с.
6. **Семыкина, О.Ф.** Инвестиционный потенциал как совокупность ресурсов функционирующего предприятия: автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.01 / О.Ф. Семыкина; Томский гос. ун-т. – Томск: 2007. – 26 с.