

УДК 621:338.32

DOI 10.26118/2782-4586.2025.73.30.004

Бачевский Борис Евстафьевич

Луганский государственный университет имени Владимира Даля

Решетняк Елена Александровна

Луганский государственный университет имени Владимира Даля

Авдеева Виктория Николаевна

Луганский государственный университет имени Владимира Даля

Производственный потенциал предприятия

Аннотация. Рассмотрены подходы к определению экономической категории «производственный потенциал предприятия», выполнен анализ принятого ресурсного подхода к обоснованию сущности данного вида потенциала как совокупности всех видов ресурсов, ресурсов и возможностей, технической системы производства, материальная основа воспроизводства благ и др. Предложен новый подход, трактующий потенциал объекта как его свойство проявляться по отношению к внешней среде, общий потенциал предприятия дифференцирован по видам на технический, производственный и экономический, выделены позитивная и негативная составляющая потенциала, приведен алгоритм расчета производственного потенциала предприятия с учетом его структурных составляющих (реализованный, резерв, излишек, потенциал развития).

Ключевые слова: предприятие, потенциал, сущность, ресурсный подход, виды, характеристики, свойства, носитель, производство, объем, продукция, работы, услуги, измерение.

Bachevsky Boris Evstafievich

Lugansk Vladimir Dahl State University

Reshetnyak Elena Alexandrovna

Lugansk Vladimir Dahl State University

Avdeeva Viktoria Nikolaevna

Lugansk Vladimir Dahl State University

Production potential of the enterprise

Annotation. The approaches to the definition of the economic category "production potential of an enterprise" are considered, the analysis of the accepted resource approach to substantiating the essence of this type of potential as a combination of all types of resources, resources and capabilities, the technical system of production, the material basis for the reproduction of goods, etc. is performed. A new approach is proposed that interprets the potential of an object as its ability to manifest itself in relation to the external environment, the total potential of an enterprise is differentiated by types into technical, production and economic, the positive and negative components of the potential are highlighted, an algorithm for calculating the production potential of an enterprise is given, taking into account its structural components (realized, reserve, surplus, potential development).

Keywords: enterprise, potential, essence, resource approach, types, characteristics, properties, carrier, production, volume, products, works, services, measurement

Одной из важных теоретических проблем развития предприятия в условиях ускорения научно-технического прогресса является обоснование определения сущности, видов и единиц измерения потенциала предприятия. Большинство авторов вообще не

дифференцируют потенциал по его видам, ограничиваясь общим понятием. Если же речь идет конкретно о производственном потенциале, как правило применяется ресурсный подход, отражающий преимущественно ресурсные характеристики предприятия и его способность к изготовлению продукции, согласно которому это:

- совокупность всех видов ресурсов;
- совокупная характеристика ресурсов;
- совокупность ресурсов и возможностей;
- техническая система, обеспечивающая производство;
- возможности объекта по производству продукции;
- материальная основа, обеспечивающая воспроизводство благ;
- реальный объем продукции;
- свойство носителя обеспечить изготовление продукции.

Анализ приведенного перечня признаков отражает преимущественно ресурсный подход, дополняемый такими понятиями, как «характеристика», «возможности», «материальная основа». Кроме того, общий обзор существующих определений экономического потенциала предприятия свидетельствует о том, что они практически совпадают с определением производственного.

Анализ исследований экономической категории «потенциал» показал, что в настоящее время классификация потенциала по видам, сущности, структуре не является однозначной и общепризнанной. Кроме того, отсутствует методика расчета показателей по его видам, которая позволяла бы применять их в планировании производства субъекта хозяйственной деятельности и прогнозировании результатов управления потенциалом предприятия. Многие исследователи данной проблемы применяют одни и те же термины: экономический, производственный, рыночный потенциал, но вкладывают в них содержание, не совпадающее с другими трактовками не предоставляя достаточного обоснования своему подходу и не доводя разработку до уровня методических указаний для определения системы необходимых для использования на практике показателей. К сожалению, до сих пор нет единого определения, отражающего сущность категории «производственный потенциал». Можно выделить следующие основные подходы к формулированию сущности данного вида потенциала:

а). «Потенциал производственный – 1) реальный *объем продукции*, который можно произвести при полном использовании имеющихся ресурсов; 2) имеющиеся и потенциальные *возможности* производства, наличие факторов производства, обеспеченность его определяющими видами ресурсов» [7].

Следует отметить, что термин «возможности» отражает скорее внешние ограничения, чем свойства самого объекта, а «реальный объем продукции» зависит от изменений ассортимента, формируемых рынком.

б). Согласно другой группе подходов производственный потенциал определяется как способность или свойство объекта: «Очевидно, что какие-то виды ресурсов могут быть и не полностью использованы, что-то иногда резервируется, главное, чтобы была определена *способность* всего объекта обеспечить достижение цели» [6], или «*свойство* предприятия, позволяющее ему обеспечить выполнение производственного задания (которое изменяется соответственно требованиям рынка)» [1, 2]. Однако, если, например, у владельца нет в наличии такого ресурса, как оборотные средства, это еще не означает, что его предприятие не имеет производственного потенциала, поскольку их можно сформировать за счет внешних источников.

в). «Производственный потенциал – это система экономических отношений, возникающая между хозяйствующими субъектами на «макро» и «макроуровнях» по поводу получения максимально возможного производственного результата, который может быть получен при наиболее эффективном использовании производственных ресурсов, при имеющемся уровне техники и технологий, передовых формах организации производства» [9].

Максимум возможного производственного результата может не соответствовать спросу, к тому же должен учитываться потенциал развития, сам производственный потенциал может дифференцироваться на существующий, реализованный и нереализованный, иначе использование данного показателя в планировании невозможно.

г). «Производственный потенциал: потенциальный объем производства продукции, потенциальные возможности основных средств, потенциальные возможности использования сырья и материалов, потенциальные возможности профессиональных кадров» [5].

Но для планирования важно учитывать уже реализованную часть потенциальных возможностей, необходимо обосновать целесообразность реализации нереализованного потенциала и рассчитать эффективность создания и реализации потенциала развития с учетом новых технологий, материалов, ассортимента продукции, необходимости переобучения персонала.

д). «Под производственным потенциалом понимают объем работ в приведенных единицах измерения затрат труда (нормо-часов), который может быть выполнен в течение некоторого периода времени (например, года) основными производственными рабочими на базе имеющихся производственных фондов при двух и трех сменном режиме работы и оптимальной организации труда и производства» [8, 10].

По такому подходу автоматическая линия вообще не имеет потенциала, поскольку основной персонал отсутствует, только вспомогательный, а любые мероприятия снижения трудоемкости приведут к снижению производственного потенциала, что не соответствует действительности.

е). «Производственный потенциал – это совокупность стоимостных и натурально-вещественных характеристик производственной базы, выражающаяся в потенциальных возможностях производить продукцию определенного состава, технического уровня и качества в необходимом объеме» [4].

Стоимостная оценка отражает экономический потенциал предприятия, который меняется в соответствии с колебаниями цен на рынке сбыта, изменениями ассортимента и номенклатуры продукции, стоимости энергоносителей и т.д., кроме того снова применяется термин «возможности».

Рассмотренные определения носят незавершенный характер, поскольку не предоставляют обоснования для формирования системы конкретных показателей, оценка которых могла бы служить основой для принятия управленческих решений.

Объем производства, отражающий сущность производственного потенциала, может определяться в зависимости от характера выпускаемой продукции, выполняемых работ, оказываемых услуг:

1. Если предприятие производит широкий ассортимент продукции однородной внутри каждой позиции (например - столы, стулья, шкафы, кровати, диваны), производственный потенциал определяется по каждой позиции *в натуральном выражении* (шт., кг, м² и т. д).

2. В тех случаях, когда производится один и тот же продукт различного качества (например - уголь с разным содержанием породы) могут применяться *условно-натуральные единицы измерения* - тонны условного топлива в зависимости от килокалорий тепла, выделяющегося при сгорании.

3. Объем выполненных работ может измеряться *в натуральном выражении* (например - при выполнении земляных работ - в погонных метрах, кубометрах) *или трудовом* (чел./час).

4. Услуги также могут отражать производственный потенциал предприятия с учетом специфики отрасли в комплексных единицах измерения (транспортные услуги - в тонно-километрах, энергоснабжение - в кВт/часах, охрана объекта - в человеко-сменах и др.).

Производственный потенциал предприятия может определять сам владелец, органы государственного управления, участники рынка снабжения и сбыта готовой продукции.

Так, например, конкурента как правило интересует объем продукции анализируемого предприятия в натуральных единицах измерения, чтобы определить свой сегмент рынка. Что же касается собственника предприятия, то в стоимостной форме расчета объема производства его волнует в первую очередь наличие прибыли, то есть потенциал экономический. Измерять производственный потенциал в стоимостном выражении не имеет смысла, поскольку в планировании объемов производства колебания цен на рынке готовой продукции могут исказить его реальный уровень. Если рыночные цены на продукцию упали, это не значит, что упал производственный потенциал: при неизменном объеме в натуральном измерении снизился экономический, измеряемый величиной прибыли.

Целью данного исследования является обоснование подхода к определению алгоритма расчета показателя потенциала предприятия с учетом его внутренней структуры [1, 2, 3], согласно которому необходимо учесть размер существующего потенциала, уровень его использования, ожидаемые результаты мероприятий по повышению уровня использования производственного и экономического потенциала, ожидаемые результаты мероприятий по реализации потенциала развития и предотвращению потенциала убыточности объекта в размере, который определяется степенью вероятности реализации риска получения отрицательного результата деятельности.

Ресурсный подход к определению сущности потенциала в современных условиях не дает нужного обоснования процессам планирования интенсификации производства и развития предприятия. С целью учета значительного ускорения процессов морального износа технической базы производства, старения технологий, форм организации производства предлагается рассматривать потенциал как определяющие свойства объекта (технические, производственные, экономические) в течение отрезка времени, охватывающего базовый, текущий и прогнозный период с учетом тенденций изменений состояния объекта и внешней среды.

Согласно данному подходу к определению сущности технического потенциала, как свойства, измеряемого фондом машинного времени по всему диапазону типоразмеров обрабатываемых изделий, обеспечиваемому существующей технико-технологической базой (ТТБ) при производстве профильной для данного производства продукции, можно совершенствовать ее номенклатуру и ассортимент с учетом результатов динамики базового периода, реализуемых мероприятий текущего и планируемых результатов внедрения потенциала развития прогнозного периода.

Производственный потенциал предприятия – это свойство носителя обеспечить изготовление продукции определенной номенклатуры, отвечающей требованиям рынка по исходным характеристикам, качеству, ассортименту, по максимуму, с ориентацией не только на спрос, но и на общую емкость рынка этой или альтернативной продукции, производство которой может быть обеспечено функциональным потенциалом соответствующей системы ТТБ [1, 2, 3].

Экономический потенциал предприятия – это свойство носителя обеспечить получение оптимального уровня стабильной прибыли за определенный период (год, средний по отрасли срок окупаемости, средний срок полезного использования, т.д.) в течение всего жизненного цикла объекта или получение максимальной цены его продажи.

В соответствии с таким подходом следует выделить экономический потенциал предприятия в эксплуатации и в цене его продажи. Причем цена продажи, по существующей практике оценочной деятельности по доходному подходу к оценке, учитывает результаты эксплуатации объекта за предыдущие годы [3].

Общий потенциал целостного объекта – это его свойства, составляющие для субъекта оценки (собственника или внешнего оценщика) позитивный или негативный результат. При этом один и тот же результат (прибыль, убыток, объем производства продукции, работ, услуг) может соответствовать интересам субъекта оценки или нести угрозу.

Существует разница как в единицах измерения каждого вида потенциала, так и в диапазоне изменений, так как, например, в процессе реализации производственного потенциала, который не может быть величиной отрицательной, вполне может быть получен отрицательный экономический результат, т.е. реализация производственного потенциала способна привести к убыткам, хотя и обеспечит некоторый объем производства.

С учетом указанных особенностей за основу расчета производственного потенциала предприятия по изготовлению i -й позиции номенклатуры ($ВП_{пр_i}$): может быть применен следующий алгоритм:

$$ВП_{пр_i} = \sum_{i=1}^n \left[\left(В_{ср_i} + \frac{\Delta В_i^c}{t_p} \right) + \frac{\Delta В_i^p}{t_{пр}} - \frac{\Delta В_i^п}{t_{пр}} \right], \quad (1)$$

при условии, что

$$ВП_{пр_i} \geq 0: \left[\left(В_{ср_i} + \frac{\Delta В_i^c}{t_p} \right) + \frac{\Delta В_i^p}{t_{пр}} \right] \geq \frac{\Delta В_i^п}{t_{пр}}, \quad (2)$$

где $ВП_{пр_i}$ – производственный потенциал предприятия по производству i -й ассортиментной позиции номенклатуры, натуральные или условно-натуральные единицы измерения;

$В_{ср_i}$ – средний объем годового производства продукции i -й ассортиментной позиции номенклатуры в натуральном выражении за базовый (t_a) и фактический или расчетный текущий (t_p) период, натуральные или условно-натуральные единицы измерения;

$\Delta В_i^c$ – ожидаемый суммарный за период реализации мер увеличения уровня использования существующего производственного потенциала (t_p) в пределах обеспеченного спросом рынка прироста объемов производства, натуральные или условно-натуральные единицы измерения;

t_a – базовый период, продолжительность которого определяется в зависимости от особенностей условий производства в прошлом (кризисные явления, периодичность получения крупных заказов, проведение в базовом периоде мероприятий реконструкции и т.п.), лет;

t_p – фактический или расчетный период реализации мер увеличения уровня использования существующего потенциала, в течение которого ожидается постепенный рост количества продукции, обеспеченной спросом, лет;

$t_{пр}$ – прогнозный период, в течение которого предусматривается рост количества продукции (в натуральном измерении), которая может быть произведена и реализована в результате внедрения мероприятий, направленных на реализацию потенциала развития предприятия по изготовлению продукции i -й позиции номенклатуры, лет;

$\Delta В_i^p$ – расчетный суммарный прирост объемов производства в результате реализации мероприятий, направленных на реализацию потенциала развития предприятия по изготовлению продукции i -й позиции номенклатуры, натуральные или условно-натуральные единицы измерения;

$\Delta В_i^п$ – прогнозируемый суммарный размер уменьшения объемов производства i -й продукции в результате влияния общеэкономических факторов производства и ухудшения конкурентного положения, натуральные или условно-натуральные единицы измерения;

n – количество позиций ассортимента в номенклатуре предприятия;

i – текущий номер ассортиментной позиции в номенклатуре товаров, производимых предприятием.

$В_{Пр_i}$ может равняться 0 только тогда, когда эта продукция в результате полного морального износа 3-го рода (устаревания) [3] больше не нужна рынку, как определенные типы ламповых электронных приборов при переходе на планарные технологии изготовления полупроводниковых приборов.

Средний объем годового производства продукции i -й позиции номенклатуры для расчета размера производственного потенциала предприятия определяется по формуле:

$$В_{ср_i} = \frac{В_{тек_i} + \sum_{t_a} В_{баз_i}}{t_a + 1}, \quad (2.2)$$

где $\sum_{t_a} В_{баз_i}$ – суммарный объем производства i -й продукции (работ, услуг) в базовом периоде (t_a), натуральные или условно-натуральные единицы измерения;

$В_{тек_i}$ – годовой объем продукции (по плану или факту) в текущем году, натуральные или условно-натуральные единицы.

Ожидаемый прирост объемов производства в результате реализации мер увеличения уровня использования существующего производственного потенциала ($\Delta В_i^c$) определяется в системе ограничений:

существуют *ограничения по времени* процессов увеличения уровня использования производственного потенциала при изменении режима сменности работы, уменьшении потерь рабочего времени на предприятии при изготовлении i -й номенклатурной позиции изделий, ограничения времени реализации мероприятий организационного характера (при этом t_p , чаще всего не превышает 1 года), которые отражают влияние изменений конъюнктуры рынка, при которых задержка реализации мероприятий делает их нецелесообразными;

рыночные ограничения спроса на выпускаемую продукцию с учетом влияния мер по его увеличению за счет улучшения качества, снижения цен, рекламы, использования известной торговой марки, связей и т.п.;

финансовые ограничения на проведение мероприятий по увеличению уровня использования существующего производственного потенциала, в результате нехватки оборотных средств на увеличение фонда заработной платы, закупку дополнительного количества сырья и материалов, энергоносителей и т.д. Указанные ограничения определяются с учетом возможности привлечения внешних источников финансирования реализации мероприятий повышения уровня использования потенциала;

трудовые ограничения на реализацию экстенсивного пути увеличения уровня использования потенциала (например - повышение сменности работы персонала), обусловленные демографической ситуацией на соответствующих территориях региона, отсутствием квалифицированных кадров на рынке труда, эпидемиями, кризисными условиями и др.;

ресурсные ограничения в решении данной проблемы, обусловленные отсутствием, ограниченностью или слишком высокой стоимостью доставки определенных ресурсов, требуемых согласно технологическому процессу изготовления продукции, из-за блокады, санкций, истощения источников;

инфраструктурные ограничения, которое накладывает отрасль, природные условия, расположение объекта на транспортировку, энергообеспечение, водоснабжение, водоотведение, утилизацию отходов и т.д.

Рассмотренный выше подход к определению производственного потенциала предприятия позволяет более обоснованно подходить к созданию методического обеспечения расчета производственного потенциала, позволяющего оптимизировать процессы его создания и реализации в текущей деятельности и развитии.

Список источников

1. Бачевский Б. Е. Потенциал предприятия: монография / Б. Е. Бачевский. – Луганск: Изд-во «Ноулидж», 2013. – 732 с.
2. Бачевский Б.Е. Управление потенциалом предприятия: учебное пособие /Б.Е. Бачевский, С.В. Салита, Е.А. Решетняк, С.А. Тхор. – Луганск: Изд-во «Ноулидж», 2021. – 594 с.
3. Бачевский Б.Е. Возмещение износа основных производственных фондов. Уч. пособ. / Б.Е. Бачевский, Е.А. Решетняк, И.В. Заблудская. – К.: КНЭУ, 2007. – 176 с.
4. Воронкова А.Э. Поддержка конкурентоспособного потенциала предприятия / А.Э. Воронкова, В.П. Пономарёв, Г.И. Дибнис. – К.: Техника, 2000. – 152 с.
5. Мерзликина Г.С. Оценка экономической состоятельности предприятия: Монография / Г.С. Мерзликина, Л.С. Шаховская. – Волгоград: ВолгГТУ, 1998. – С. 63.
6. Ожегов, Сергей Иванович. Толковый словарь русского языка: около 100 000 слов, терминов и фразеологических выражений / С. И. Ожегов ; под ред. Л. И. Скворцова. – 26-е изд., испр. и доп. – М. : Оникс [и др.], 2009. – 1359 с.
7. Райсберг Б. А. Современный экономический словарь / Б.А. Райсберг, Л.Ш. Лозовский, Е.Б. Стародубцева. – М.: ИНФРА–М., 1997. – 496 с.
8. Ревуцкий Л.Д. Потенциал и стоимость предприятия: научное издание / Л.Д. Ревуцкий . – М.: Перспектива, 1997. – 124 с.
9. Старовойтов М.К. Практический инструментарий организации управления промышленным предприятием: монография / М.К. Старовойтов, П.А. Фомин. – <http://publish.cis2000.ru>
10. Структурные сдвиги в производственном потенциале / Н. И. Иванов., Е. В. Левина., В. А. Михальская и др. – К.: Науч. мысль, 1993. – 220 с.

Сведения об авторах

Бачевский Борис Евстафьевич кандидат экономических наук, доцент , Федеральное Государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Луганский государственный университет имени Владимира Даля», г. Луганск, Россия
Решетняк Елена Александровна, кандидат экономических наук, доцент Федеральное Государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Луганский государственный университет имени Владимира Даля», г. Луганск, Россия
Авдеева Виктория Николаевна, доцент кафедры «Управление персоналом и экономическая теория», кандидат наук государственного управления Федеральное Государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Луганский государственный университет имени Владимира Даля», г. Луганск, Россия

Information about the authors

Bachevsky Boris Evstaffievich, Candidate of Economic Sciences, Associate Professor State Educational Establishment of Higher Education «Lugansk Vladimir Dahl State University» Lugansk, Russia

Reshetnyak Elena Alexandrovna, Candidate of Economic Sciences, Associate Professor State Educational Establishment of Higher Education «Lugansk Vladimir Dahl State University» Lugansk, Russia

Avdeeva Viktoria Nikolaevna, Associate Professor of the Department of Human Resources Management and Economic Theory, Candidate of sciences State Educational Establishment of Higher Education «Lugansk Vladimir Dahl State University» Lugansk, Russia