

Журкина Татьяна Александровна

СОДЕРЖАНИЕ ПОНЯТИЯ "ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ"

Адрес статьи: www.gramota.net/materials/1/2011/2/52.html

Статья опубликована в авторской редакции и отражает точку зрения автора(ов) по рассматриваемому вопросу.

Источник

Альманах современной науки и образования

Тамбов: Грамота, 2011. № 2 (45). С. 152-154. ISSN 1993-5552.

Адрес журнала: www.gramota.net/editions/1.html

Содержание данного номера журнала: www.gramota.net/materials/1/2011/2/

© Издательство "Грамота"

Информация о возможности публикации статей в журнале размещена на Интернет сайте издательства: www.gramota.net

Вопросы, связанные с публикациями научных материалов, редакция просит направлять на адрес: almanac@gramota.net

УДК 631:331.108.6

Татьяна Александровна Журкина

Воронежский государственный аграрный университет им. К. Д. Глинки

СОДЕРЖАНИЕ ПОНЯТИЯ «ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ»[©]

Существуют различные подходы к определению величины производственного потенциала. Сложность задачи состоит в том, что в сельскохозяйственном производстве участвуют качественно разнородные ресурсы производства (земля, основные и оборотные средства, рабочая сила), из-за чего невозможно их суммировать прямо, без использования специальных оценочных показателей. Оценка производственного потенциала не возможна без трактовки его понятия.

Однозначного определения производственного потенциала в экономической литературе в настоящее время нет, различные экономисты определяют его по-разному. Иногда его представляют как простую совокупность имеющихся у предприятия трудовых, материальных и земельных ресурсов. Иными словами, отождествляют понятие ресурсного и производственного потенциала.

Одни авторы, такие как О. П. Крастинь [7, с. 58-63] определяют производственный потенциал как нормативные возможности производства продукции определенного вида или достижение другого экономического результата (например, урожайности, среднего удоя) при фактических условиях (факторах) производства и среднем уровне их использования.

Другие авторы понятие производственного потенциала сводят к количественному выражению производительных сил. Например, Д. Письменная считает, что и производительные силы сельского хозяйства, объединенные организационно-технологическими связями образуют производственный потенциал отрасли. В. Г. Андрийчук производственный потенциал определяет как «...совокупность органически взаимосвязанных ресурсов сельскохозяйственного производства, позволяющих достигнуть при заданных условиях объективно-обусловленного уровня хозяйственных результатов» [1, с. 8].

Технологическая сбалансированность ресурсов в хозяйстве обеспечивается в его подразделениях в процессе производства продукции. Исходя из этого, производственный потенциал сельскохозяйственного предприятия представляет собой совокупность производственных потенциалов подразделений, которые, в свою очередь, являются совокупностью производственных потенциалов определенных видов деятельности.

В. Г. Андрийчук [Там же, с. 10] считает неверным отождествлять производственный потенциал и способность предприятия производить определенный объем валовой продукции, так как известно, что один и тот же объем продукции можно произвести при меньшем производственном потенциале, но лучшем его использовании, и, наоборот, при большем потенциале, но нерациональном использовании. Отсюда делается вывод, что объем производства продукции зависит не только от размера производственного потенциала, но и от условий его функционирования, в которых реализуется способность составляющих его ресурсов обеспечивать такое производство.

Другое определение дает В. А. Свободин: «Производственный потенциал сельскохозяйственного производства определенного производственного типа и уровня интенсивности можно характеризовать как совокупность технологически сбалансированных ресурсов, с помощью которых можно производить определенный объем продукции, то есть конкретному производственному потенциалу соответствует нормативный уровень производственно-технологической эффективности (производственной мощности)» [9, с. 37].

Производственная мощность в сельскохозяйственных предприятиях - это максимально возможный выпуск заданной продукции определенного качества при полном использовании имеющихся ресурсов на основе передовой технологии, организации производства и труда.

Объединяя формулировки В. А. Свободина и Н. Т. Назаренко производственный потенциал можно определить так: «Производственный потенциал предприятия представляет собой совокупность технологически сбалансированных ресурсов (трудовых, материальных, земельных), с помощью которых возможно получить нормативный объем продукции при сложившихся условиях производства и производственных отношениях».

Ю. В. Василенко определяет производственный потенциал сельскохозяйственного предприятия как «объективную способность предприятия производить сельскохозяйственную продукцию, которая зависит от качества и соотношения трудовых, материальных и природных ресурсов, а также от уровня их отдачи, определяемого объективными условиями функционирования хозяйства, в частности направлением специализации» [3, с. 89].

Особенно много неясностей связано с вопросами взаимосвязи между ресурсным и производственным потенциалом. Например, А. Э. Юзефович различает понятия ресурсообеспеченности и ресурсного потенциала, утверждая, что ресурсообеспеченность отрасли отражает количественное наличие ресурсов, а ресурсный потенциал фиксирует их интегральную способность и возможности. Очевидно, что ресурсообеспеченность и ресурсный потенциал не следует различать.

Данное им определение гласит, что ресурсный потенциал это «совокупность природных, экономических, биологических элементов, которые в процессе взаимодействия с рабочей силой обуславливают возможность производства сельскохозяйственных продуктов в этом объекте» [12, с. 89]. Из этого определения следует, что трудовые ресурсы не рассматриваются как составная часть ресурсного потенциала. Нам это представляется необоснованным.

А. П. Зинченко считает, что производственный потенциал отражает объективные возможности отрасли, региона или предприятия по производству и реализации продукции и получению доходов и определяется комплексом факторов:

- наличием и объемом производственных ресурсов и финансовых средств;
- составом и качеством каждого вида используемых ресурсов, пропорциями сочетания их между собой;
- степенью использования ресурсов, что в свою очередь зависит от формы организации производства и управления, характера производственных отношений, хозяйственного механизма и природных условий [6, с. 22-25].

С. Генералов использует понятие производственно-экономического потенциала, определяя его «...как способность предприятия в рыночных условиях производить оптимально, соответствующее спросу количество конкурентоспособной продукции при эффективном использовании сбалансировано взаимодействующих ресурсов и высоком организационно-экономическом уровне производства» [4, с. 67].

А. Сагайдак представляет ресурсный потенциал сельского хозяйства как «...совокупность объективных природно-экономических условий, оказывающих влияние на ход процесса воспроизводства в сельском хозяйстве. Характеризуется он потенциально возможным объемом производства продукции сельского хозяйства при данном качестве земли, обеспеченности производственными фондами, а также рабочей силой» [8, с. 27].

А. Бурда предлагает ввести для характеристики сельскохозяйственных предприятий понятие «аграрный потенциал», регламентируемое совокупностью производственных ресурсов собственно сельскохозяйственной сферы [2, с. 127].

С. Горланов, различая ресурсный и производственный потенциал, предлагает оценивать только ту часть ресурсов, которая обладает потребительной стоимостью, считая незадействованные в процессе производства ресурсы «излишками», балластом предприятия [5, с. 67]. Такой подход оправдан с теоретической точки зрения, но он автоматически выводит за рамки исследований часть ресурсов, не вовлеченных в процесс производства, игнорируя их при оценке потенциальных возможностей предприятия. С. Горланов предполагает вести речь о ресурсном потенциале как о потенциале отдельно взятого ресурса, поскольку увеличение любого элемента производительных сил вызовет рост величины его индивидуального потенциала, не изменяя размер совокупного потенциала, если этот элемент находится в избытке.

По мнению А. В. Улезько, под ресурсным потенциалом предприятия следует считать его исходные производственные возможности, определяемые массой всех имеющихся в наличии отдельных ресурсов, их структурой и качеством [11, с. 64].

И. М. Сурков определяет производственный потенциал как совокупность технологически сбалансированных ресурсов, обеспечивающих производство нормативного количества и качества продукции или выполнения работ (услуг) при сложившихся условиях производства и производственных отношениях. Условия производства и производственные отношения сами не являются производственным потенциалом, но способствуют его использованию. В производственный потенциал и его оценку включаются: земля, основные и оборотные фонды, трудовые ресурсы. Определение резервов роста производства сельскохозяйственной продукции за счет лучшего использования составляющих производственного (ресурсного) потенциала тесно связано с исследованием природных и экономических условий, в которых находится изучаемое хозяйство [10, с. 113].

По нашему мнению, наиболее отвечает сущности производственного потенциала следующее определение, содержащееся в работах профессоров В. А. Свободина и И. М. Суркова.

Список литературы

1. **Андрійчук В. Г.** Повышение эффективности агропромышленного производства. К.: Урожай, 1990. 232 с.
2. **Бурда А. Г.** Экономические проблемы параметризации аграрных предприятий / под ред. И. Т. Трубилина. Краснодар, 2001. 508 с.
3. **Василенко Ю. В.** Производственный потенциал сельскохозяйственных предприятий. М.: Агропромиздат, 1989. 152 с.
4. **Генералов С.** Индикаторный метод оценки потенциала предприятия // АПК: экономика, управление. 2003. № 6. С. 63-69.
5. **Горланов С. А., Назаренко Н. Т., Попов Ю. Ю.** Рынок земли в сельском хозяйстве. Воронеж: ВГАУ, 1998. 146 с.
6. **Зинченко А. П.** Использование производственного потенциала сельскохозяйственных предприятий России // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. 2000. № 7. С. 22-25.
7. **Крастинь О. П.** Регрессионное моделирование при решении экономических задач / О. П. Крастинь, И. Годман // Экономика сельского хозяйства. 1984. № 1. С. 58-63.
8. **Сагайдак А. Э.** Земельная собственность и рента. М.: Агропромиздат, 1991. 80 с.
9. **Свободин В. А.** Интенсификация и эффективность сельскохозяйственного производства. М.: Росагропромиздат, 1988. 95 с.

10. Сурков И. М. Экономическая сущность интенсификации и методика измерения ее эффективности с учетом различий в плодородии почв (на примере колхозов и совхозов северной и центральной зон Воронежской области): дисс. Воронеж, 1970. 257 с.
11. Улезько А. В. Стратегия формирования и тактика использования ресурсного потенциала сельскохозяйственных предприятий // ГП «ИПФ Воронеж». 2004. 224 с.
12. Юзефович А. Э. Аграрный ресурсный потенциал: формирование и использование. Киев: Наукова думка, 1987. 176 с.

УДК 338.45:621

Марина Николаевна Калошина, Людмила Михайловна Коржуева
Московский авиационный институт (государственный технический университет)

ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНАЯ СОБСТВЕННОСТЬ ПРОМЫШЛЕННОСТИ КАК ФАКТОР ИННОВАЦИОННОЙ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ РФ[©]

Путь инновационного развития экономики, избранный РФ, требует осуществления эффективной модернизации, в первую очередь предприятий, относящихся к промышленному сектору. Данная приоритетная стратегия актуализирует необходимость разработки новых и корректировки действующих инновационных проектов с точки зрения комплексного эффективного управления как системой нематериальных активов, которые представляют собой совокупность научных достижений, так и производственными структурами, позволяющими осуществлять внедренческий процесс. При этом научные достижения, как разновидность нематериальных активов, представляют собой самостоятельный продукт, готовый к реализации, имеющий высокую стоимость и часто не требующий материального воплощения. Научные достижения в рамках выбранной стратегии инновационного развития следует рассматривать как эффективный ресурс достижения конкурентных преимуществ, как в науке, так и в экономики в целом.

В последнее время интеллектуальной собственности (ИС), как нематериальному активу промышленных предприятий, чаще всего представленной научно-исследовательскими и опытно-конструкторскими разработками (НИОКР), в научной литературе и нормативно-правовых документах уделяется значительное внимание, в том числе, проблемам учета, коммерческого использования, защиты, оценки, формирования, т.е. вопросам управления интеллектуальной собственностью, в течение всего ее жизненного цикла.

Коммерциализация НИОКР в промышленности является процессом создания нематериального актива, который представлен на Рис. 1. Объект ИС в соответствии с законодательством РФ является результатом выполнения научно-исследовательской, опытно-конструкторских и технологических работ (НИОКТР/НИОКР), то есть научно-техническая продукция (НТП) в виде документации на новый объект техники или новую технологию, пригодная к использованию при производстве товарной продукции, отвечающей заданным в техническом задании на проведение исследований требованиям. В состав НТП могут включаться также опытные экспериментальные образцы ИС или другие материальные результаты применения новых технологий, если их изготовление в составе НТП предусмотрено условиями задания и разработки. Поскольку большинство разработок ориентировано на товарное производство материальной продукции, то для них искомым результатом является именно пригодная к производству научно-техническая документация в составе НТП.

Организация проводит НИОКТР по тактико-технологическому (ТТЗ) или техническому заданию (ТЗ), которое является договорным основанием для создания НТП, а, следовательно, и объектов ИС. Новизна объектов ИС приводит к появлению двух типов результатов разработки.

Первый тип результатов - это собственно НТП с отраженными в ней объектами исключительных прав, создание которого задано ТТЗ/ТЗ, а новизна предопределена новизной ТТЗ/ТЗ. Созданная НТП заказывается, оплачивается и присваивается заказчиком по условиям договора с разработчиком НТП, то есть является продуктом разработки, подлежащего реализации заказчику. Такой способ создания объектов ИС относится к подрядным работам и для разработчика является реализованной продукцией, что чаще всего не дает ему права на эти разработки. Права на владение и использование передаются и оформляются на себя заказчиком. При проведении масштабных НИОКР для промышленности, как правило, финансирование осуществляется за счет бюджетных источников в счет государственного заказа. В таком варианте финансирования созданные объекты ИС по результатам выполненных работ являются недооцененными.

Второй тип результатов разработки - относится к объектам исключительных прав и являются «внепродуктовыми», поскольку, как правило, подобные результаты не заказываются разработчику по условиям договора на НИОКР. Такими результатами являются новые технические решения, способные к правовой охране в качестве объектов патентного и авторского права (объектов ИС). Разработки выполняются хозяйственным способом. Далее оценивается их рыночная стоимость, и объекты ИС далее могут быть проданы по условиям публичной оферты. В данном варианте возникновения объектов ИС возникают маркетинговые риски. Поэтому второй тип разработок нетипичен в общей доле научных разработок, или представляет собой побочный случайный результат выполнения исследований первого типа.