

общество может решить свои проблемы только при помощи малого бизнеса через активизацию сфер технологий и финансов. В плане актуализации дилеммы социально-экономического роста малый бизнес нуждается как в сильной власти, так и в обеспечении собственной защиты, в том числе и от самой сильной власти, исключении недобросовестной конкуренции.

Следует отметить, что вертикаль власти, как вышестоящий уровень, может директивно выполнить следующие действия, облегчающие работу коммерческих предпринимательских структур, повышая их конкурентоспособность: содержать в надлежащем состоянии банковскую и денежно-кредитную систему, на которые она имеет достаточно много рычагов воздействия; создать надлежащую систему информационных коммуникаций; поддерживать в исправном состоянии транспортные и обеспечивающие сети; обеспечивать приемлемый уровень цен на энергоносители; преимущественно вводить законы прямого действия; обучать чиновников; упростить бухгалтерский учет и отчетность; облегчать процесс регистрации и получение лицензий и сертификатов; вести борьбу со взяточничеством и коррупцией; осуществлять финансовую поддержку инноваций и инвестиционной деятельности. Однако, исходя из структуры социума, как кибернетической системы взаимосвязи функциональных сфер и актуализации дилемм, следует, что даже этих мер недостаточно. Проблему инновационного бизнеса надо решать не только в сферах технологий и финансов, несмотря на их важность и очевидную значимость для общества. Понятно, что экспортный потенциал, определяемый выпуском конкурентоспособной продукции чрезвычайно важен для экономики любой страны. Однако ясно и другое: без развития высших сфер социума, формирующих как отдельных индивидуумов, так и коллективы организации, без развития человека, уважения к его выбору, без создания реальной возможности для любого человека защитить свой свободный выбор, развитие инновационного предпринимательства так и останется в основном на бумаге.

ПРОБЛЕМЫ ОЦЕНКИ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ

Данченко В. Ф.

*УО "Витебский государственный технологический
университет"*

Для обоснования методики оценки производственного потенциала предприятия необходимо раскрыть экономическую сущность категории "производственный потенциал". Термин "потенциал", (от латинского слова *potentia*) обычно трактуется как "сила", "мощь". Касаясь потенциала общества, государства, Большая Советская Энциклопедия определяет его как возможности в определенной области. Однако, в ряде исследований, исходя из расширенного толкования потенциала данного в первой части указанного определения (в смысле средства, запасы, источники, имеющиеся в наличии и могущие быть мобилизованы, приведены в действие, использованы для достижения определенной цели), допускается возможность учитывать в составе потенциала такие элементы, которые хотя и участвуют в процессе производства, но не обладают ни силой, ни мощью (например, материальные ресурсы).

В настоящее время термин "потенциал" употребляется для обозначения средств, запасов и источников, имеющихся в наличии и могущих быть использованными для достижения определенной цели, решение какой-либо задачи, а также возможностей отдельного лица, общества, государства в какой-либо области.

В отечественной научной литературе одним из первых понятие "производственный потенциал" использовал А.И.Анчишкин, включив в него набор ресурсов, которые в процессе производства принимают форму факторов производства. Этот ресурсный подход к концепции производственного потенциала получил достаточно широкое распространение среди исследований. Сегодня наиболее отчетливо выделяются две "ресурсные" позиции. Первая - производственный потенциал представляет собой совокупность ресурсов без учета их реальных взаимосвязей и участия в процессе производства. Так Л.И.Абалкин считает, что потенциал есть обобщенная, собирательная характеристика ресурсов.

Как "количество и качество ресурсов, которыми располагает та или иная хозяйственная система", понимают производственный потенциал И.И.Лукинов и его соавторы.[1.С.12]

Особенность второй ресурсной позиции заключается в трактовании производственного потенциала как совокупности ресурсов, способных производить определенное количество матери-

альных благ. Например, Э.Б.Фигурнов считает, что производственный потенциал "характеризует ресурсы производства, количественные и качественные их параметры, определяющие максимальные возможности общества по производству материальных благ в каждый данный момент". Аналогичную позицию занимает В.И.Свободии, он рассматривал производственный потенциал как "совокупность совместно функционирующих ресурсов, обладающих способностью производить определенный объем продукции". [2.С.6] По мнению Д.К.Шевченко, производственный потенциал представляет собой "совокупность производственных ресурсов, соединенных в процессе производства, обладающих определенными потенциальными возможностями в области производства материальных благ и услуг.

Наряду с ресурсным подходом к определению сущности производственного потенциала в отечественной литературе встречаются и другие его определения. Так, Ю.Ю.Донец считает производственный потенциал синонимом производственной мощности предприятия и потому полагает возможным определить его как "максимально возможный годовой, суточный, часовой или отнесенный к другой временной единице объем выпуска продукции.

По мнению Г.А. Яшевой, производственный потенциал предприятия характеризует возможность получения максимального результата от производственной деятельности и представляет собой совокупность(систему) взаимосвязанных в производственном процессе ресурсов основных и производственных фондов, трудовых ресурсов с учетом их значимости, взаимодействия в производстве и соответствия достигнутому уровню НТП. [3/С/11]

В западной литературе производственный потенциал (potential output) трактуется как реальный объем продукции (ВНП), который экономика в состоянии произвести при полном использовании имеющихся ресурсов. В качестве ресурсов здесь рассматриваются капитал, земля, труд, предпринимательская способность (предпринимательская активность). Предпринимательская активность заслуживает выделения в качестве самостоятельного фактора. Недостаточность этого фактора в белорусской экономике - одна из причин ее отставания от мирового уровня.

Анализ вышеизложенных различных точек зрения отечественных и зарубежных исследователей приводит к выводу, что производственный потенциал хозяйственной системы есть совокупность ресурсов, представленных все распоряжения для созидательной деятельности. Количественные и качественные параметры этих ресурсов, а также их интеграция определяют производственную способность хозяйственного звена. Основное назначение производственного потенциала предприятия заключается в создании новых стоимостей, а его элементы должны целенаправленно адаптироваться к требованиям изготавливаемой продукции.

Для полного раскрытия экономической сущности производственного потенциала необходимо дать ясное представление о системе взаимосвязанных в производственном процессе ресурсов - основных и оборотных фондов, трудовых ресурсов, то есть используя системный подход, дать характеристику элементов производственного потенциала.

Роль основных средств в процессе труда определяется тем, что в своей совокупности они образуют производственно-техническую базу и определяют производственную мощность предприятия. От эффективности использования основных фондов зависит его финансовое состояние, конкурентоспособность. Рациональный состав фондов, их эффективное использование влияет на технический уровень, качество, надежность продукции.

Материально-вещественную основу оборотных фондов составляют предметы труда, так же как и средства труда, они являются необходимым элементом производства товаров и оказания услуг, полностью переносят свою стоимость на товар (продукт). В натуральной форме и по стоимости они участвуют только в одном производственном цикле. Поэтому их называют оборотными производственными фондами (оборотным капиталом). Значение оборотных фондов выражается в снижении удельных расходов сырья, материалов, топлива, побуждает к внедрению новой техники, совершенствованию технологических процессов, способствует улучшению использования производственных мощностей, увеличению производительности труда, снижению себестоимости продукции. От эффективности использования оборотных средств прежде всего зависит финансовое положение предприятия, поэтому предприятия заинтересованы в организации наиболее рационального движения и использования оборотных средств.

Создание производства всегда связано с людьми, которые работают на предприятии. Правильные принципы организации производства, оптимальные системы и процедуры играют, конечно же, важную роль, но производственный успех зависит от конкретных людей, их знаний, компетентности, квалификации, дисциплины, мотивации, способности решать проблемы, восприимчивости к обучению. В то же время трудовые отношения - едва ли не самая сложная проблема, особенно когда

коллектив предприятия насчитывает десятки, сотни, тысячи человек. Трудовые отношения охватывают широкий круг проблем, связанных с организацией трудового процесса, подготовкой и набором кадров, выбором оптимальной системы заработной платы, созданием отношений социального партнерства на предприятии. Именно, вещественный и человеческий капиталы, их соотношение являются важными структурными характеристиками предприятия. При этом трудно переоценить роль человеческого капитала. Именно персонал хозяйствующего субъекта является центральным звеном при решении вопросов конкуренции, экономического роста и обеспечения эффективной работы.

Для оценки производственного потенциала предприятия используются методы экономического анализа. Основными принципами экономического анализа являются изучение экономических явлений в единстве анализа и синтеза, дедукции и индукции, во взаимосвязи и развитии явлений, выявление противоречий хозяйственной жизни и способов их преодоления.

Характерными особенностями метода оценки любого экономического явления являются:

- использование системы показателей (плановых, учетных, отчетных) для измерения экономических явлений. Показатели характеризуются как содержанием (выражающим экономическую сущность изучаемого явления), так и числовым выражением (формой отражения явления);
- выбор измерителей для оценки анализируемых явлений и процессов в зависимости от их содержания. Этот выбор делается с учетом того, что при анализе какого-то фактора должно быть выявлено именно его влияние;
- выявление и измерение факторов, их взаимосвязи и влияния на анализируемый показатель. Факторы, влияющие на тот или иной показатель, зависят от экономики, организации и технологии производства в данной отрасли.

Весьма важным моментом, как в теоретическом, так и в практическом плане, является при обосновании метода оценки производственного потенциала выбор величины измерения производственного потенциала.

Значение производственного потенциала предприятия необходимо для выявления затрат производственных ресурсов (величин его элементов) требующихся для оптимизации темпов и пропорций развития предприятия, определения направлений инвестиционной политики.

Производственный потенциал как показатель ресурсов потенциала играет большую информативную роль. Соотнесение величины потенциала с конечными результатами функционирования дает комплексное представление о степени использования производственных ресурсов и резервах повышения эффективности производства. При наличии указанных данных появляется возможность более объективного определения направлений оптимизации структуры потенциала и путей его дальнейшего наращивания. Исследования по проблемам формирования и использования производственного потенциала, и особенно предприятия, весьма ограничены. Среди них практически не затронуты вопросы измерения элементов производственного потенциала и его величины в целом. В имеющихся работах встречаются лишь самые общие подходы к их решению.

Идея измерения потенциала как наивысшей отдачи совокупных ресурсов весьма заманчива. Однако на этом пути стоит ряд практически не разрешаемых проблем. Прежде всего не всегда предоставляется возможность с достаточной достоверностью определить наивысшую отдачу при сложной совокупности взаимодействующих элементов, поскольку в данном случае встает вопрос об учете их взаимовлияния, взаимодополнения. Это естественно, поскольку ни одно изделие невозможно создать только из одного или при помощи одного производственного ресурса. На конечный результат активное влияние оказывает именно совокупность элементов потенциала.

При оценке размера производственного потенциала предприятия в первую очередь необходимо ответить на следующие вопросы: является ли производственный потенциал предприятия простой суммой ресурсов; каким образом отдельные ресурсы включаются в совокупный ресурс? Думается, что на первый вопрос дает достаточно ясный ответ сама концепция ресурсного подхода к определению производственного потенциала. По мнению автора, ресурсный подход, не только утверждает, что потенциал предприятия представляет собой совокупность производственных ресурсов целевого назначения, но и делает очевидной методику оценки его величины, как сумму физических значений составляющих элементов. Ответ на второй вопрос прежде всего связан с выбором единиц измерения величины элементов производственного потенциала. Элементы производственного потенциала значительно отличаются друг от друга не только по содержанию, но и по форме. В связи с этим разнообразны и натуральные единицы, характеризующие их. Агрегирование же различных качественных характеристик становится возможным лишь в том случае, если удастся найти какой-нибудь общий принцип оценки; измерение, позволяющее одновременно выразить самые различные

качества. Ряд исследователей считает предпочтительным измерение значений элементов потенциала их стоимостью. Как было показано выше, производственный потенциал промышленного предприятия представляет сложную систему, характеризующуюся определенной структурой. Причем, каждый элемент потенциала выполняет свою особую незаменимую и неустранимую функцию, обусловленную его ролью в производстве. Следовательно, любой продукт является результатом сложного взаимодействия всех элементов производственного потенциала с предметами труда. Отсюда ясна неправомочность самой постановки вопроса о том, производит ли отдельный элемент потенциала свою особую долю этого продукта. Поэтому мы полностью разделяем мнение тех экономистов, которые считают заведомо несостоятельными попытки подсчитывать "вклад" того или иного элемента производства в физический продукт или его прирост. Весьма уязвима в рассматриваемых методиках, методических подходах сопоставление ресурсов и попытка оценить состав и качество каждого из них при помощи одного количественного показателя.

Поскольку элементы производственного потенциала "работают" вместе, то в принципе возможно как их совместное измерение, так и обособленное. Совместная оценка элементов сразу же позволяет определить величину потенциала. Однако этот метод не дает представления о размерах отдельных его элементов и тем самым лишает возможности повышения эффективности формирования и использования производственного потенциала за счет маневрирования его структурой. Обособленное измерение элементов потенциала лишено этих недостатков. Но в данном случае неизбежна определенная погрешность в оценке значений элементов, обусловленная наличием взаимосвязей между ними. Она может также увеличиваться вследствие сложности с отнесением тех или иных компонентов к той или иной составляющей потенциала, вызванных недостатками экономической терминологии и регламентации оперативно-плановой работы на предприятиях. Сопоставимость показателей потенциала в денежной оценке во времени и пространстве позволяет выявить динамику и структуру производственных потенциалов предприятий.

Методика определения стоимости элементов производственного потенциала промышленного предприятия - основных и оборотных производственных фондов разработана детально. В качестве элементов производственного потенциала предприятия следует принимать среднегодовую стоимость основных производственных фондов (промышленно-производственных фондов) и среднегодовую стоимость оборотных производственных фондов. Стоимостное измерение элемента производственного потенциала предприятия "трудовые ресурсы" требует учета ряда особенностей: рабочая сила не имеет цены и стоимостную оценку трудовых ресурсов можно получить лишь косвенным образом. Удовлетворение потребностей трудящихся осуществляются главным образом за счет заработной платы. Она представляет выраженную в денежной форме долю рабочих и служащих в той части национального дохода, которая поступает в личное потребление работников и распределяется в соответствии с количеством и качеством затраченного ими труда. В связи с этим, мы разделяем мнение Г.А. Яшевой, что среднегодовой уровень зарплаты работающего промышленно-производственного персонала в среднем по отрасли следует принимать в качестве денежной оценки стоимости труда

В связи с вышеизложенным величину производственного потенциала можно рассчитать следующим образом: $P_p = K_g \times O_{PF} + (1 - K_z) \times O_C + K_c \cdot x \cdot Ч \times ЗП$,

где K_g - коэффициент годности основных производственных фондов; K_z - коэффициент загрузки оборотных средств; K_c - коэффициент стабильности кадров на предприятии; O_{PF} - среднегодовая стоимость основных производственных фондов, в тыс.руб.; O_C - среднегодовая стоимость оборотных средств, тыс.руб.;

$Ч$ - среднесписочная численность промышленно-производственного персонала (ППП), чел; $ЗП$ - среднегодовой уровень заработной платы работающего ППП в среднем по отрасли, тыс.-руб. Коэффициенты (K_g, K_z, K_c) отражают организационно-технический уровень производства, степень организации слагаемых производственного потенциала в процессе производства и их научно-технический уровень.

Список литературы.

1. Лукинов И.И., Онищенко А., Пасхавер Б. Аграрный потенциал: исчисление и использование. Вопросы экономики, 1988, № 1.
2. Свободин В.И. Производственный потенциал сельскохозяйственного предприятия и оценка эффективности его использования. Вестник статистики. 1984, № 10.
3. Яшева Г.А. Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук. - Минск, 1990.