

Н. А. Дубинина

## ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ И МЕТОДЫ ЕГО ОЦЕНКИ

Рассматривая точки зрения, касающиеся сущности и содержания производственного потенциала, отметим, что представители классической экономической школы относили к факторам производства рабочую силу. Позднее неоклассическая школа определила в их составе труд, землю и капитал. Современные экономисты к факторам производства в настоящее время стали относить «труд, землю, капитал и предпринимательские способности» [1], впоследствии к ним добавилась информатизация.

В составе элементов производственного потенциала следует выделить фондовый потенциал, трудовой потенциал, потенциал финансовой устойчивости, экономический и оборотный.

Элементы производственного потенциала находятся не только в тесном взаимодействии – в определенной мере они взаимозаменяемы.

Все формы взаимозаменяемости элементов производственного потенциала должны рассматриваться, главным образом, как его важнейшая экономическая характеристика. Данный подход позволяет в конечном итоге обеспечить сбережение производственных ресурсов в результате использования нового оборудования, передовых технологий, новых методов организации управления производством.

Сложный структурно-компонентный состав производственного потенциала и особая важность учета взаимосвязи его элементов требуют разработки методов оценки и учета качественно разнородных ресурсов для установления их результирующей величины при любых соотношениях структурных элементов (ресурсов).

Исследование методик оценки производственного потенциала позволило выделить основные направления, их достоинства и недостатки (табл.).

**Подходы к оценке производственного потенциала**

Подходы к оценке	Вид оценки	Краткая характеристика	Достоинства	Недостатки
Экспертные	Качественная	Анализ структурных составляющих в форме интервьюирования, анкетирования	Применяются, когда показатели нельзя выразить количественно или когда необходимо учесть влияние некоторых качественных факторов	Достоверность оценки определяется компетентностью экспертов, оценка может быть субъективной
Ресурсный	Количественная	Определяют величину затраченных ресурсов в производстве. Сущность производственного потенциала определяют как потенциальные экономические результаты	Дают количественное представление об исследуемом объекте, позволяют определить влияние каждого элемента в составе производственного потенциала (определяется удельный вес каждой составляющей потенциала)	Не дают возможности учесть качественные изменения структуры потенциала
Результативный				

Результаты анализа позволили сделать вывод о том, что в настоящее время нет универсальной методики, учитывающей количественное и качественное направления. Применение лишь одного направления в рамках методики без учета другого не даст достоверной оценки в силу наличия и качественных и количественных характеристик производственного потенциала. Так, например, количество производственных рабочих без учета их квалификации не даст представления о возможностях интенсификации труда и повышения производительности.

Взаимосвязь количественной и качественной оценки удачно отражает следующее определение: «Качество количественно и количество качественно». Внутреннее количество качества характеризует развитие, достижение свойств внутри границ качества, переход через которые означает качественный скачок, изменение природы объекта. Внешнее количество качества характеризует его экстенсивность. Возможный объем однородных качеств является экстенсивным количеством.

Переход количественных показателей в новое качество, экстенсивные или интенсивные сдвиги свойств оцениваются через изменение принятых показателей и представляют интерес как факторы, влияющие на итоговое положение предприятия.

Существуют два подхода к исследованию производственного потенциала на основе количественной оценки: ресурсный и результативный.

*Ресурсный* подход в концепции производственного потенциала получил достаточно широкое распространение в работах российских ученых и экономистов. При этом отчетливо выделяются две «ресурсные позиции»:

1) производственный потенциал – совокупность ресурсов без учета их реальных взаимосвязей, складывающихся в процессе производства;

2) производственный потенциал – это ресурсы производства, количественные и качественные параметры, определяющие максимальные возможности по производству продукции в каждый данный момент.

При *результативном* подходе сущность производственного потенциала определяют как потенциальные экономические результаты (объем выпуска продукции, прибыль, показатели эффективности использования производственных ресурсов, рабочего времени и др.) [2].

Каждая из названных форм имеет собственную методологию, разработанную в соответствии с реализацией основного методического подхода, отраженного в названии формы; обладает определенными преимуществами и недостатками; имеет свою область рационального использования и историю развития.

Основой концептуальной идеи *ресурсного* подхода является справедливое утверждение, что потенциальная продуктивность организации определяется количеством и качеством имеющихся в ее распоряжении ресурсов, которые определяют «вход» организации при рассмотрении ее как производственной системы.

Таким образом, оценка потенциала организации при реализации ресурсного подхода осуществляется в направлении «входа» (ресурсов) к «выходу» (реализации продукта) посредством приведения в сопоставимый вид всего многообразия ресурсных составляющих и исчисления их суммарной величины.

В основе ресурсного подхода оценки производственного потенциала организации в условиях рынка лежит исчисление рыночной стоимости производственных активов и трудовых ресурсов. При этом в качестве активов рассматривается любая собственность предприятия:

– основной капитал (недвижимость – здания, сооружения и коммуникации, машины и оборудование);

– оборотный капитал (наличные деньги, ценные бумаги, дебиторская задолженность, сырье, полуфабрикаты и межцеховые запасы);

– нематериальные активы (патенты, репутация, торговая марка, информация и т. п.).

По своей сути ресурсный подход – это не что иное, как один из хорошо известных классических подходов в исследовании социально-экономических процессов, носящий название «затратный». С использованием затратного подхода разработана одна из базовых методик оценки стоимости приносящей доход недвижимости [3]. Данная методика может быть использована и для оценки производственного потенциала организации как приносящей доход производственной недвижимости, при условии, что помимо рыночной стоимости активов учитывается и потенциал трудовых ресурсов, которые эта методика, в силу своей специфики, не учитывает, относя их к эксплуатационным издержкам.

Основным недостатком ресурсного подхода является то, что исчисленная таким образом величина потенциала организации большей частью характеризует ее внутреннюю среду и в меньшей степени отражает влияние конъюнктуры рынка. Этим, в частности, завышается

получаемая расчетная величина потенциала по сравнению с ее реальным значением, обуславливающая необходимость ее последующей корректировки посредством специальной процедуры.

Таким образом, при использовании ресурсного подхода по существу исчисляется производственный потенциал организации, который является интегрированной характеристикой ее внутренней среды. Учет же влияния внешних (рыночных) факторов методология ресурсного подхода осуществляет посредством специального методического приема, разделения ресурсного потенциала организации на две составляющие: плановую и резервную части [2].

Плановая величина производственного потенциала организации характеризует ее возможности в конкретный временной период исходя из сложившихся на данный момент условий рыночной конъюнктуры. Резервная же часть производственного потенциала организации характеризует запасы ресурсов, которые могут быть задействованы при благоприятных условиях рыночной конъюнктуры и их рациональном использовании.

*Результативными* в научной литературе иногда называют доходный и комбинированный подходы к диагностике потенциала организации в условиях рынка. Методология этих подходов, в отличие от ресурсного, первоначально основное внимание концентрирует на внешних условиях функционирования бизнеса [4].

Оценка потенциала организации при реализации того или иного результативного подхода осуществляется в направлении от «выхода» производственной системы к ее «входу», т. е. первоначально оцениваются изменения спроса и предложения на рынке данного продукта, определяется фаза жизненного цикла продукта и позиция организации по отношению к ее основным конкурентам, исчисляются показатели, характеризующие процесс капитализации в отрасли и т. п. и только потом оценивается возможная доходность активов, которыми располагает организация.

Другой особенностью результативно-доходного подхода оценки потенциала организации является то, что при его реализации используются в основном маргинальные показатели, которые характеризуют формирование и размещение капитала предприятия, а также эффективность и интенсивность его использования.

Таким образом, при реализации результативно-доходного подхода диагностики производственного потенциала организации в рыночных условиях функционирования оценивается возможная доходность капитала как основного ресурса исходя из его величины и сложившихся на текущий момент оценки показателей эффективности его использования. При этом влияние других не менее важных составляющих как внутренней, так и внешней среды организации учитываются опосредованно – путем корректировки внутренней нормы доходности или расчетной ставки капитализации. Последнее требует применения специального методического аппарата корректировки и обширного банка данных, создание которого в условиях становления рынка приносящей доход производственной недвижимости весьма проблематично.

Результативно-доходный подход получил широкое распространение в теории и практике финансового и инвестиционного менеджмента, стратегического управления и планирования, а также при оценке стоимости предприятия как приносящей доход производственной недвижимости.

Известные рыночные методы (например, матричный, индикаторный и т. п.) разработаны посредством комбинирования методов ресурсного и результативного подходов.

Необходимость разработки интегрального подхода в странах с развитой экономикой была обусловлена ростом конкуренции среди хозяйствующих субъектов, а в условиях России – усилением динамичности внешней среды организации при ее функционировании в переходный к рыночным условиям хозяйствования период.

Это принципиальное отличие зарубежной и отечественной бизнес-среды предопределило необходимость адаптации к российским условиям известных и широко применяемых в международной практике моделей и методов, разработанных на базе комбинированного подхода.

Прямое (механическое) копирование и использование зарубежных моделей в современных российских условиях не только неприемлемо, но и невозможно из-за специфики отечественного рынка, особенностей бухгалтерского учета, отчетности, налогообложения и т. п.

Концепция интегрального подхода оценки состояния и диагностики производственного потенциала промышленного предприятия в условиях динамичной внешней среды позволяет одновременно развивать два противоположных направления анализа: от «выхода» (ресурсов) к «выходу» (реализации продукции) и наоборот.

Совмещение двух противоположных подходов в анализе и оценке производственного потенциала промышленного предприятия – ресурсного и результативного – само по себе требует устранения нетрадиционными методами ряда противоречий, которые неизбежно возникают в силу допущений, принимаемых при реализации каждого из традиционных подходов в отдельности.

Ресурсный подход реализуется посредством того, что в расчетной модели конкурентного потенциала присутствуют показатели, отражающие ресурсы, занятые в производстве.

Результативный подход выражается в добавлении к фактически используемым ресурсам потенциально возможного результата деятельности предприятия – чистой прибыли, рассчитанной при норме дохода на капитал на предприятии равной среднеотраслевой в регионе за исследуемый период.

Таким образом, анализ показал, что теория производственного потенциала предприятия в настоящее время находится на уровне формирования общих направлений и концепций. Это одно из новых направлений экономических исследований, которые будут разрабатываться в течение длительного времени как в теоретическом, так и в практическом плане. Отсутствие методологических основ оценки производственного потенциала предприятия делает исследования в этой области особенно актуальными и перспективными.

В результате, соединяя представленные направления оценки производственного потенциала предприятия, можно выделить совокупность потенциалов (как отдельных видов ресурсов и результатов), образующих единое комплексное понятие «производственный потенциал предприятия».

#### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. *Бизнес-планирование: учеб. / под ред. В. М. Попова и С. И. Ляпунова.* – М.: Финансы и статистика, 2003. – 672 с.
2. *Огорокова Л. Г.* Ресурсный потенциал предприятий. – СПб.: Изд-во СПбГТУ, 2001. – 294 с.
3. *Логинов Г. В., Попов Е. В.* Матричные методы стратегического планирования деятельности предприятия: Препринт. – Екатеринбург: Ин-т экономики УрО РАН, 2003. – 158 с.
4. *Усанов Г. И.* Рыночный потенциал предприятия: диагностика состояния, стратегия адаптации и развития: моногр. – Владивосток: Изд-во Дальневост. ун-та, 2002. – 250 с.

Статья поступила в редакцию 22.06.2009

#### INDUSTRIAL POTENTIAL OF THE INDUSTRIAL ENTERPRISE AND METHODS OF ITS ESTIMATION

*N. A. Dubinina*

The basic elements of industrial potential are considered. It is stated that all of them are not only in close interaction, but also they are interchangeable, to some extent. The forms of interchangeability of the elements of industrial potential which are considered, mainly, as the major economic characteristics are investigated. The given approach finally allows to provide savings of industrial resources as a result of the use of the new equipment, the high technologies, the new methods of the organization of production management.

**Key words:** industrial potential, share potential, labour potential, potential of financial stability, economic and turnaround potential.