

ПОДХОДЫ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ И ОЦЕНКЕ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ПОТЕНЦИАЛА СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

И. И. Смолякова

Учреждение образования «Гомельский государственный технический университет имени П. О. Сухого», Беларусь

Научный руководитель Н. В. Пархоменко

На современном этапе развития экономики важную роль в формировании новой системы хозяйствования играет производственный потенциал предприятия, так как знание его качественных и количественных характеристик, экономически целесообразных условий его формирования позволяет руководителям предприятий принимать основополагающие стратегические решения. Это выводит в число наиболее актуальных проблему формирования производственного потенциала предприятия и оценки эффективности его использования.

Существуют различные подходы к определению величины производственного потенциала. Сложность задачи состоит в том, что в сельскохозяйственном производстве участвуют качественно разнородные ресурсы производства (основные и оборотные средства, трудовые и земельные ресурсы) из-за чего невозможно их суммировать прямо, без использования специальных оценочных показателей. Таким образом, однозначного определения производственного потенциала в экономической литературе в настоящее время нет, различные экономисты определяют его по-разному.

Так, по определению В. А. Свободина, это совокупность технологически сбалансированных ресурсов, с помощью которых можно производить определенный объем продукции, т. е. конкретному производственному потенциалу соответствует нормативный уровень производственно-технологической эффективности [3].

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» [1].

Д. Письменная считает, что производительные силы сельского хозяйства, объединенные организационно-технологическими связями, образуют производственный потенциал отрасли [2].

Проанализировав определения, предложенные различными отечественными и зарубежными исследователями, нами были выделены три основных подхода к определению категории «производственный потенциал»:

1. Ресурсный подход определяет производственный потенциал как совокупность сбалансированных ресурсов, позволяющую достигнуть нормативного объема продукции. Данного подхода придерживаются В. Г. Андрийчук, В. А. Свободин, Н. Т. Назаренко, А. Э. Юзефович, А. Сагайдак, А. Бурда, С. Горланов, А. В. Улезько, И.М. Сурков [3].

2. Нормативный подход, согласно которому производственный потенциал – это нормативные возможности производства продукции или достижения другого экономического результата. (О. П. Крастинь, Ю. В. Василенко, А. П. Зинченко, С. Генералов) [1].

3. Количественный подход положен в основу характеристики потенциала отрасли как совокупности производительных сил сельского хозяйства (Д. Письменная) [2].

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).

В настоящее время наиболее распространенными подходами к исследованию производственного потенциала на основе количественной оценки являются 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 – это 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 времени.

При результативном подходе сущность производственного потенциала определяют как потенциальные экономические результаты (объем выпуска продукции, прибыль, показатели эффективности использования производственных ресурсов, рабочего времени и т. д.).

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. По своей сути ресурсный подход – это не что иное, как один из хорошо известных классических подходов в исследовании социально-экономических процессов, который называется «затратным».

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. 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. Плановая величина производственного потенциала организации характеризует ее возможности в конкретный период времени, исходя из сложившихся на данный момент условий рыночной конъюнктуры. Резервная же часть производственного потенциала органи-

зации 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.

Оценка потенциала организации при реализации того или иного результативного подхода осуществляется в направлении от «выхода» производственной системы к ее «входу». 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.

Менее распространен подход, основанный на качественной оценке, который называется экспертным. В его основе лежат такие методы исследования, как анкетирование и интервьюирование. Он применяется в случае невозможности выразить показатели количественно и имеет такой существенный недостаток, как субъективность оценки.

Нами систематизированы теоретические и методологические вопросы оценки производственного потенциала сельскохозяйственных предприятий и представлены в таблице.

Подходы к оценке производственного потенциала предприятия

	Подход к оценке		
	Ресурсный	Результативный	Экспертный
Описание подхода	Потенциал оценивают посредством приведения в сопоставимый вид всего многообразия ресурсных составляющих и исчисления их суммарной величины	Потенциал представляют как потенциальные экономические результаты (объем выпуска, прибыль и т. п.)	В его основе лежат такие методы исследования, как анкетирование и интервьюирование
Оценка	Количественная		Качественная
Недостатки	Исчисленная величина потенциала организации, большей частью характеризует ее внутреннюю среду и в меньшей степени отражает влияние конъюнктуры рынка	Не дает возможность учесть качественные изменения составляющих потенциала	Субъективность оценки. Сильная зависимость достоверности оценки от компетентности экспертов
Достоинства	Дает полную количественную оценку величины потенциала и позволяет определить удельный вес каждого элемента в его составе		Применяется, когда невозможно количественно выразить показатели и необходимо учесть качественные факторы

Таким образом, на основании проведенного исследования нами установлено, что в экономической литературе отсутствует однозначное определение производственного потенциала, однако формулировки, предложенные различными исследователями, можно объединить в три подхода: ресурсный, нормативный и количественный.

Также было выделено три подхода к оценке производственного потенциала предприятия: экспертный, ресурсный и результативный. Ни один из подходов не является универсальным и имеет свои достоинства и недостатки. Проведя их анализ, можно сделать вывод о том, что необходима разработка нового более мобильного подхода, который будет учитывать все особенности деятельности сельскохозяйственных предприятий и наиболее точно определять уровень производственного потенциала.

Л и т е р а т у р а

1. Василенко, Ю. В. Производственный потенциал сельскохозяйственных предприятий / Ю. В. Василенко. – М. : Агропромиздат, 1989. – 152 с.
2. Дубина, Н. А. Производственный потенциал промышленного предприятия и методы его оценки / Н. А. Дубина // Вестн. АГТУ. Сер. : Экономика. – 2009. – № 1. – С. 29–32.
3. Свободин, В. А. Интенсификация и эффективность сельскохозяйственного производства / В. А. Свободин. – М. : Росагропромиздат, 1988. – 95 с.