О.А. Евсеева

УПРАВЛЕНИЕ РАЗВИТИЕМ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА НА ОСНОВЕ ОЦЕНКИ ЕГО ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ПОТЕНЦИАЛА[1]

ЕВСЕЕВА Оксана Анатольевна – кандидат экономических наук, доцент кафедры международных экономических отношений Международной высшей школы управления государственного образовательного учреждения высшего профессионального образования «Санкт-Петербургский государственный политехнический университет» (e-mail: yevoksana@inbox.ru)

Аннотация. *Статья посвящена вопросам развития промышленных предприятий в сфере малого и среднего бизнеса. Предлагается управлять развитием предприятия на основе оценки его совокупного потенциала. Базовым элементом оценки для промышленных предприятий малого и среднего бизнеса представляется его производственный потенциал. Автор систематизирует представления о нем, а также предлагает его усовершенствованную структуру и методику оценки.*

Ключевые слова: *промышленное предприятие, малый и средний бизнес, развитие, совокупный и производственный потенциал предприятия, методика оценки производственного потенциала.*

Малый и средний бизнес – один из ведущих секторов, во многом определяющий темпы экономического роста, состояния занятости населения, структуру и качество валового национального продукта. В развитых странах более 70% инноваций возникают на базе малых и средних предприятий. В России существует немало проблем, с которыми сталкиваются начинающие малые и средние предприятия с момента создания до момента выпуска готового продукта на рынок. Эти проблемы касаются как внутренней среды (финансовые, производственные, технологические, кадровые, организационные), так и внешнего окружения (политические, правовые, экономические, социальные).

В настоящее время проблемы эффективности функционирования предприятий все чаще связываются с использованием потенциала фирмы, а вариант, при котором повышение конкурентоспособности предприятия достигается за счет снижения потенциала, признается контрпродуктивным.

[1] Материалы подготовлены и публикуются при поддержке Совета по грантам Президента РФ. Грант МК-6261.2010.6.

Под «потенциалом» понимается имеющийся источник, способный осуществить какое-то действие или который может быть использован для достижения определенных целей[1].

Теорией и практикой современного экономического анализа накоплен большой арсенал подходов, форм, методов учета и оценки результатов хозяйственной деятельности организаций как в истекший, так и в прогнозируемый периоды. Большинство из них используется либо могут быть использованы для оценки потенциала организации в рыночных условиях функционирования.

В российских и зарубежных публикациях по управлению освещен достаточно широкий круг результатов исследований по вопросам повышения эффективности потенциала предприятий. В изданиях широко используются такие разновидности понятия «потенциал», как ресурсный потенциал; природный потенциал; экономический потенциал; производственный потенциал; фондовый потенциал; продуктовый потенциал; инновационный потенциал; инвестиционный потенциал; финансовый потенциал; интеллектуальный потенциал; стратегический потенциал; трудовой потенциал; организационный потенциал; управленческий потенциал; функциональный потенциал; синергетический потенциал и т. д.

Потенциал рассматривается на различных уровнях управления: страны, региона, отрасли и предприятия.

На уровне предприятия потенциал – внутренняя характеристика предприятия, на которую влияет внешняя среда.

На наш взгляд, необходимо разделить оценку потенциала на два функциональных этапа: формирования и использования. Стадию формирования определяет ресурсный потенциал, в состав которого включаются все экономические ресурсы, которыми располагает предприятие. Ресурсы, реально вовлеченные в процесс производства, уже приобретают новое качество – факторов производства, которые находят свое отражение в производственном потенциале на стадии использования. В состав потенциала предприятия на стадии использования включаются также сбытовой и инвестиционный потенциалы.

Эффективная работа и взаимодействие факторов производства в рамках процесса производства формируют производственный потенциал предприятия, являющийся базовым элементом для успешной стратегии управления совокупным потенциалом промышленного предприятия. Для промышленного предприятия малого и среднего бизнеса вопрос эффективного управления производством является основным, так как от его организации зависит, выживет ли предприятие, – ведь со снижением размера бизнеса,

[1] См.: *Усанов, Г.И.* Рыночный потенциал предприятия: диагностика состояния, стратегия адаптации и развития. – Владивосток, 2002.

объем ресурсов тоже становится меньше и приходится работать в условиях жестких ограничений по их распределению. Кроме того, малые и средние предприятия наиболее подвержены колебаниям под воздействием внешней среды, поэтому необходимо постоянно контролировать и совершенствовать все производственные процессы внутри предприятий.

Состав производственного потенциала предприятия, связанного с совокупным потенциалом, так же, как и состав потенциала, трактуется в литературе по-разному. Анализ существующих точек зрения позволяет выделить три основных направления:

1. Сторонники первого направления считают необходимым рассматривать в составе производственного потенциала основные и оборотные средства (капитал), трудовые ресурсы (А.И.Анчишкин, А.А.Смирнов);

2. Приверженцы второго направления (В.Н. Авдеенко, В.А.Котлов) исключают из капитала предметы труда, обосновывая это тем, что способности экономического объекта к выпуску определенного объема продукции «существуют независимо «от обеспечения его предметами труда» [1];

3. Сторонники третьего направления относят к производственному потенциалу только основные фонды хозяйствующих субъектов[2].

В конце 90-х появились новые трактовки производственного потенциала. В частности, В.С. Лосев трактует производственный потенциал как часть ресурсного и в составе его элементов выделяет фондовый (основные средства), трудовой, инновационный и интеллектуальный потенциалы[3].

Л.Д. Ревуцкий в своей работе под производственным потенциалом предприятия понимает «объем работы в приведенных единицах измерения затрат труда (нормочасы), который может быть выполнен в течение некоторого периода времени (например, года) основными производственными рабочими на базе имеющихся производственных фондов при двухтрехсменном режиме работы и оптимальной организации труда и производства»[4]. Таким образом, согласно представлениям Ревуцкого Л.Д., производственный потенциал предприятия – это технически, организационно, экономически и социально обоснованная норма эффективного рабочего времени основного производственного персонала предприятия за определенный интервальный период календарного времени. В такой интерпретации производственный потенциал есть производственная мощность

---

[1] *Фатхутдинов, Р.А.* Стратегический маркетинг: учебник. – 5-е изд. – СПб: ПИТЕР, 2008.

[2] См.: *Парамонов, П.Ф., Середа, А.А., Молчан, А.С.* Производственный потенциал предприятий регионального АПК. – Краснодар, 2003.

[3] См.: *Лосев, В.С.* Производственный потенциал: оценка, управление. – Хабаровск: РИОТИП, 1998.

[4] См.: *Ревуцкий, Л.Д.* Потенциал и стоимость предприятия. – М.: Перспектива, 1997.

предприятия. Автор не согласен с тем, что это два равнозначных понятия, так как в понятии «производственная мощность» не учитываются такие факторы производства, как новые и новейшие – знания, информация и т. п., а в условиях динамичной внешней среды и рыночной экономики необходимо учитывать влияние всей совокупности факторов производства.

Представляется целесообразным трактовать производственный потенциал предприятия как совокупность всех экономических ресурсов, занятых в производстве, – факторов производства, обеспечивающих выполнение стратегических и текущих целей производства и способствующих росту конкурентоспособности и капитализации предприятия.

Рассматривая существующие точки зрения, касающиеся сущности и содержания производственного потенциала, отметим, что представители классической экономической школы относили к факторам производства рабочую силу. Позже 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], позже к ним добавилась информатизация.

В составе элементов производственного потенциала предприятия автор выделяет: фондовый потенциал, трудовой потенциал, потенциал нематериальных активов (НМА), инновационный, технологический и финансовый. Отметим, что в настоящий момент в условиях информационной экономики для промышленных предприятий малого и среднего бизнеса большое значение имеют инновационный и технологический потенциалы.

Элементы производственного потенциала находятся не только в тесном взаимодействии, но и в определенной мере они взаимозаменяемы. Все формы взаимозаменяемости элементов производственного потенциала должны рассматриваться главным образом как важнейшая экономическая характеристика производственного потенциала, позволяющая в конечном счете 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).

В настоящее время нет универсальной методики, учитывающей количественное и качественное направление. Автору представляется, что применение лишь одного направления в рамках методики без учета другого не позволит получить достоверной оценки в силу того, что качественные

[1] *Окорокова, Л.Г.* Ресурсный потенциал предприятий. – СПб: Изд-во СПбГТУ, 2001.

и количественные характеристики производственного потенциала не совпадают. 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 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.

Наряду с «ресурсным» подходом к рассмотрению сущности производственного потенциала встречается «результативный» подход. В этом случае сущность производственного потенциала определяют как потенциальные экономические результаты (объем выпуска продукции, прибыль, показатели эффективности использования производственных ресурсов, рабочего времени и др.).

Каждая из перечисленных 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.

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, предлагаемая автором, позволяет одновременно развивать два противоположных направления анализа: от «входа» (ресурсов) к «выходу» (реализации продукции) и наоборот.

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

Ресурсный подход реализуется на основе того, что в расчетной модели производственного 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 показателю лучшего предприятия в отрасли за исследуемый период.

Методика оценки производственного потенциала промышленного предприятия состоит в следующем:

1) осуществляется декомпозиция системы производственного потенциала промышленного предприятия, выделяются основные ее составляющие, определяются значения показателей каждого элемента производственного потенциала;

2) определяется величина выручки предприятия и потенциально возможный результат за исследуемый период;

3) рассчитывается значимость отдельных составляющих потенциала и синтезируются все полученные показатели в интегральный показатель производственного потенциала промышленного предприятия;

4) определяется уровень использования производственного потенциала и делаются выводы о деятельности предприятия.

В заключение отметим, что в современной быстроменяющейся экономической ситуации малому и среднему бизнесу невозможно добиться положительных результатов, не планируя своих действий и не прогнозируя последствий. Оценка потенциального уровня использования производственного потенциала промышленного предприятия малого и среднего бизнеса на перспективу позволяет выбирать наилучший механизм активизации в рамках стратегии эффективного использования совокупного потенциала.

Список литературы

1. *Лосев, В.С.* Производственный потенциал: оценка, управление. – Хабаровск: РИОТИП, 1998.

2. *Парамонов, П.Ф., Середа, А.А., Молчан, А.С.* Производственный потенциал предприятий регионального АПК. – Краснодар: Изд-во КубГАУ, 2003.

3. *Ревуцкий, Л.Д.* Потенциал и стоимость предприятия. – М.: Перспектива, 1997.

4. *Усанов, Г.И.* Рыночный потенциал предприятия: диагностика состояния, стратегия адаптации и развития. – Владивосток, 2002.

5. *Фатхутдинов, Р.А*. Стратегический маркетинг: учебник. – 5-е изд. – СПб: ПИТЕР, 2008.

© Евсеева О.А., 2011