

Министерство образования и науки Российской Федерации
Южно-Уральский государственный университет
Кафедра «Маркетинг и менеджмент»

658 (07)
Ч-491

А. Ф. Черненко, Ю.В. Боровкова

ТЕОРИЯ АНАЛИЗА ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА ОРГАНИЗАЦИИ

Учебное пособие

Челябинск
Издательский центр ЮУрГУ
2012

УДК 658 (07)

Ч-491

Одобрено

учебно-методической комиссией торгово-экономического факультета

Рецензенты:

зав. кафедрой менеджмента Уральского социально-экономического института, к.э.н. Усова А.А.; доцент кафедры учета и анализа хозяйственной деятельности Челябинского филиала Финансового университета при Правительстве Российской Федерации, к.э.н. Башарина А.В.

Черненко, А.Ф.

Ч-491 Теория анализа экономического потенциала организации: учебное пособие / А.Ф. Черненко, Ю.В. Боровкова. – Челябинск: Издательский центр ЮУрГУ, 2012. – 45 с.

Пособие предназначено для закрепления магистрантами, обучающимся по направлениям экономики и управления, знаний в области ресурсного потенциала организации. Основное внимание уделено оценке производственного потенциала организации.

Пособие может быть полезно также и практикующим финансистам-аналитикам.

© Черненко А.Ф., Боровкова Ю.В., 2012.

© Издательский центр ЮУрГУ, 2012.

I

ВВЕДЕНИЕ

Экономический потенциал организации является одним из факторов, определяющих возможность его адаптации к условиям рыночной экономики, успешного и устойчивого ее развития в будущем. Заинтересованность организации, осуществляющей свою деятельность в условиях неустойчивой экономической среды, в адекватной оценке и нахождении путей полной реализации своего экономического потенциала, определяет теоретическую и практическую востребованность методического инструментария аналитических исследований по проблеме его анализа и прогнозирования.

Экономический потенциал организации является сложной, многогранной, многоуровневой категорией, в связи с чем закономерности его формирования, функционирования, использования и развития могут быть раскрыты только на основе комплексного, системного исследования. При этом, последнее должно базироваться на современном понимании теории предпринимательских организаций как сверхсложных открытых социально-производственных систем, функционирующих во внутренней и внешней средах и связанных с ними специфическими отношениями.

Категория экономического потенциала находится в развитии, относится к разряду неустоявшихся, что обуславливается ее многоаспектностью. Данное обстоятельство определяет необходимость уточнения терминологической базы, обоснования подходов к трактовке этой категории, ее формированию, оценке, анализу и прогнозированию, которые бы учитывали системный характер потенциала, интересы внешних и внутренних пользователей информации об его величине и состоянии, комплексный состав решаемых задач, практическую доступность привлекаемой информации и применяемых методик его анализа и прогнозирования. Такое исследование экономического потенциала предприятия направлено на подготовку информационной базы, позволяющей повысить обоснованность принятия управленческих решений в постоянно изменяющихся внутренней и внешней среде.

Основными составляющими экономического потенциала являются: производственный, кадровый, технический, финансовый, коммерческий, инвестиционный, организационный, экологический и инновационный потенциалы. Каждый из перечисленных потенциалов характеризует возможности предприятия в какой-либо сфере деятельности и обеспечивает достижение определенной для него цели. Главное – чтобы возможности, заложенные в каждой составляющей экономического потенциала, работали на общую, основную цель деятельности организации.

Количество разновидностей экономического потенциала может быть расширено, так как цели и задачи, стоящие перед предприятием многообразны. В основном это расширение будет происходить за счет дробления ранее перечисленных составляющих экономического потенциала. При этом потенциалы будут конкретизироваться, и, чтобы не запутывать и без того сложный вопрос, необходимо следить за тем, чтобы их название содержало указание на цель, источником или средством достижения которой является данный потенциал.

Значимость проблемы анализа и прогнозирования экономического потенциала организации, повышения эффективности его использования в условиях рыночной экономики, определяют необходимость изучения этих проблем магистрантами, как наиболее высококвалифицированной части современных творческих работников, призванной разрешать экономические проблемы страны.

1. СОДЕРЖАНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА ОРГАНИЗАЦИИ

1.1. Понятие экономического потенциала

Категория «экономический потенциал» относится к разряду еще неустановившихся в науке, несмотря на то, что оно часто используется в современной литературе. Хотя на сегодняшний день нет общепринятого понимания этого термина, за последние годы вышло множество публикаций, характеризующих различные аспекты понятия «потенциал». В большинстве работ потенциал рассматривается в чисто гносеологическом плане, и авторы чаще всего ограничиваются определениями, отмечая важность изучения сущности и состава потенциала, исследования проблем его оценки, и значимости улучшения его использования для повышения эффективности экономики.

Однако понятие «экономический потенциал» имеет не только теоретическое, но и прикладное значение. На основе этого понятия должны быть сконструированы показатели, с помощью которых можно было бы оценивать величину производственных ресурсов, их потенциальные возможности и фактически достигнутые результаты в области производства материальных благ.

Поэтому необходимо так сформулировать данное понятие, чтобы из определения следовала методология его количественной оценки.

Слово «потенциал» происходит от латинского «*potentia*», производного от «*potens*» – «могущий», буквально «могущий быть». Слово имеет двойное смысловое содержание: первое – это физическая характеристика; второе – в переносном смысле – степень мощности (скрытых возможностей) в каком-либо отношении.

Приступая к изучению этой проблемы, необходимо рассмотреть совокупность наиболее известных определений экономического потенциала. Приведенные в таблице 1.1 данные сгруппированы по общему пониманию авторами данного термина. При этом существует два основных направления, в которых формулируются понятия экономического потенциала: ресурсное и затратное.

Ресурсное направление рассматривает экономический потенциал как совокупность ресурсов организации. Таким образом, сторонники данного подхода, делая акцент только на ресурсный аспект, отражают лишь одну их характерных черт понятия экономического потенциала.

Результатное направление рассматривает экономический потенциал как способность организации осваивать, перерабатывать ресурсы для

удовлетворения общественных потребностей, а оценка сводится к тому, что определяется максимальное количество благ, которое можно произвести при данных ресурсах.

Таблица 1.1 – Основные определения экономического потенциала

Автор	Содержание термина «экономический потенциал»
Бор М.З., Денисов А.Ю., Бухалков М.И., Задоя А.А., Слижис У.М. и др.	Совокупность ресурсов, во взаимосвязи и пропорциях, обеспечивающих осуществление процесса производства
Мочалов Б.М. Дорошенко Ю.А.	Характеризуется объёмами накопленных ресурсов и максимально возможным объёмом материальных благ и услуг, которых можно достичь в перспективе при оптимальном использовании имеющихся ресурсов
Степанова А.Я., Иванова Н.В., Симионов Р. Ю.	Два компонента: объективный – совокупность трудовых, материальных, нематериальных и трудовых ресурсов, вовлечённых и не вовлечённых по каким-либо причинам в производство и обладающих реальной возможностью участвовать в нём; субъективный – способности работников, коллективов к использованию ресурсов, созданию максимального объёма материальных благ и оптимальному использованию имеющихся ресурсов
Гунина И.А., Сизов В.С.	Система, включающая в себя совокупность кадровых, финансовых, производственных, инновационных, информационных и других потенциалов, направленных на обеспечение долгосрочного экономического развития предприятия на основе принятых к реализации стратегий
Толстых Т.Н. , Уланова Е.М.	Интегральные способности и возможности системы достигнуть желаемого состояния
Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б.	Совокупная способность экономики предприятия осуществлять производственно-хозяйственную деятельность, выпускать продукцию, удовлетворять общественные потребности, определяемые вовлекаемыми природными ресурсами, трудовым, научно-техническим потенциалом, накопленным капиталом
Васильев В.Д., Зенкина М.В. Тютрина М.А., Зоткина Н.С., Яблочкина Е.А., Марушков Р.В.	Реальные способности хозяйствующего субъекта обеспечивать своё долговременное функционирование и достижение стратегических целей с учётом совокупных возможностей внутренней и внешней среды на основе рационального использования системы наличных ресурсов

В основной массе определений присутствуют черты и ресурсного, и результатного направлений. Поэтому в целях данного пособия будем использовать определение профессора Тюменского государственного

архитектурно-строительного университета Жигуновой О.А.: «Экономический потенциал предприятия представляет собой интегральную характеристику обладания совокупными способностями и наличия реальных возможностей ... обеспечивать свое устойчивое развитие и достижение стратегических целей на основе рационального использования системы наличных ресурсов».

Сложность и многогранность понятия «экономический потенциал» иллюстрирует рисунок 1.1 (по Жигуновой О.А.).

Каждый локальный «экономический потенциал» представляет собой сложный экономический показатель. Сложность его, не в последнюю очередь, заключается не только во множестве мнений ученых о том, как следует его определять количественно, но и в ответе на вопрос: как количественно определенное значение использовать в практической деятельности? Ответа на этот вопрос нет до сих пор; эту проблему еще предстоит решить науке.

Из сказанного становится ясно, что, несмотря на всю очевидную важность оценки экономического потенциала, необходимо приложить еще очень много усилий творческих работников, чтобы практическая экономика получила новые инструменты управления им.

В качестве примера, положенного в основу изучаемой дисциплины, положим изучение такого локального экономического потенциала, как имущественный. Точнее, его вида – производственного потенциала. Не подлежит сомнению, что из локальных потенциалов, представленных на рис.1.1, имущественный потенциал является одним из самых значимых. Во-первых, именно он представляет собой материальную основу производственной деятельности организации. Во-вторых, он сам представляет собой совокупность некоей части основных и оборотных ресурсов (другая часть ресурсов используется для «прочей» деятельности), причем эта совокупность ресурсов значительно больше, чем вторая, обеспечивающая «прочую» (неосновную) деятельность. Поэтому среди ресурсов, обеспечивающих имущественный потенциал, выделен именно производственный.

Количественная оценка совокупности ресурсов, составляющих производственный потенциал, и будет являться основной характеристикой текущего экономического потенциала производственной организации.

Кроме того, важность производственного потенциала обусловлена тем, что он является элементом комплекса показателей, характеризующих финансовое положение организации. Поэтому необходимо уметь определять его на основе современных, логически верных и научно обоснованных методов.

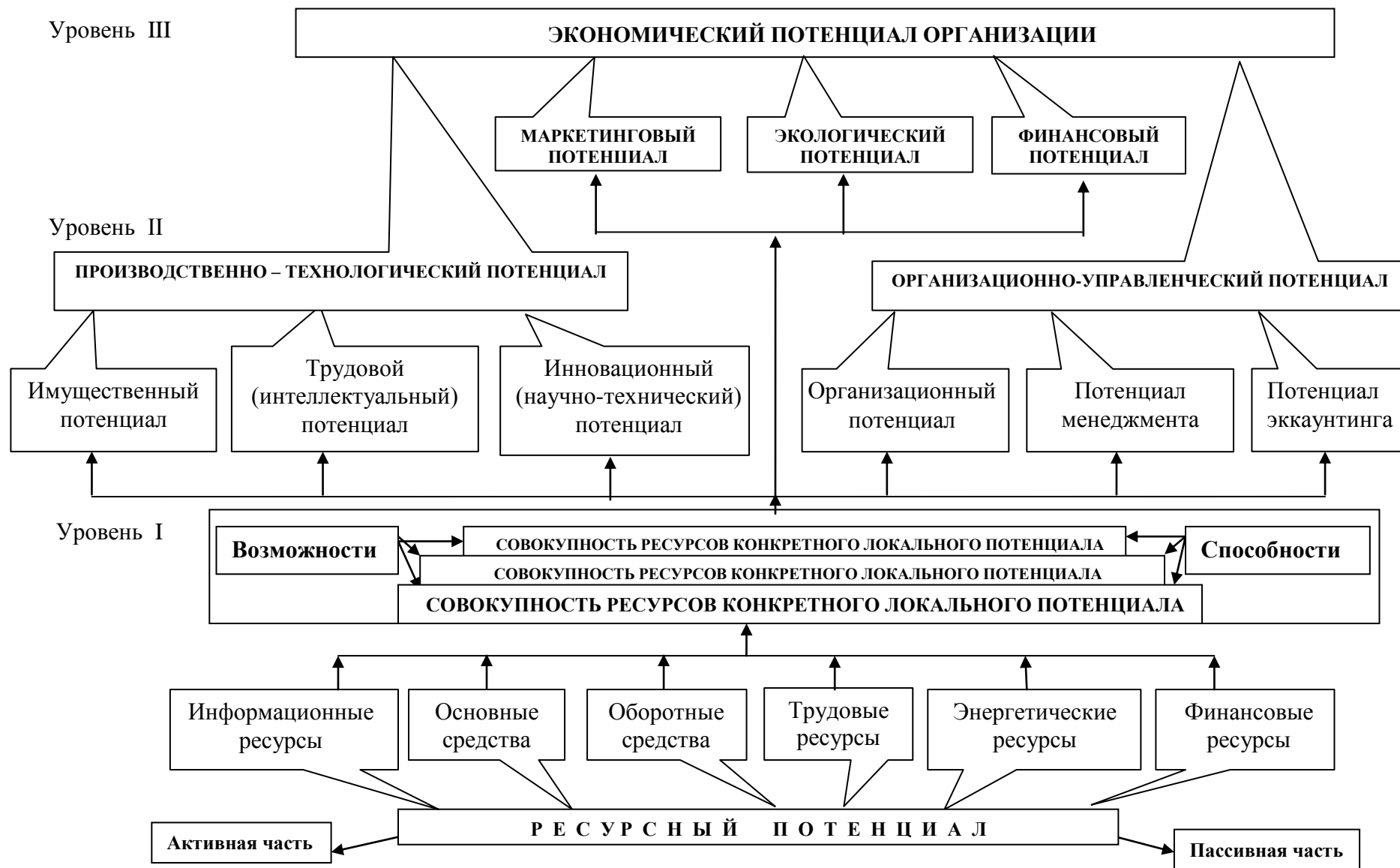


Рис.1.1. Структурные компоненты экономического потенциала организации

1.2. Некоторые сведения об элементах основного капитала, определяющих производственный потенциал

Как уже отмечалось, производственный потенциал определяется количеством основных и оборотных ресурсов организации. Основные ресурсы чаще всего называют основным капиталом. По терминологии бухгалтерского баланса основной капитал называют внеоборотными активами. Материальной базой основного капитала являются средства труда, которые по частям переносят свою стоимость на стоимость создаваемого продукта.

Основной капитал – это часть производственного капитала, который неоднократно участвует в производстве, переносит свою стоимость на продукцию в течение множества периодов.

Кругооборот основного капитала – это непрерывное и последовательное движение стоимости в сфере материального производства.

По действующей в российском учете классификации структура основных производственных фондов [1, 2, 8] включает в себя земельные участки и объекты природопользования, принадлежащие предприятию на правах собственности: здания; сооружения (инженерно-строительные объекты, обслуживающие производство); передаточные устройства (электросети, теплосети); машины и оборудование; измерительные и регулирующие приборы, устройства и лабораторное оборудование; вычислительная техника; транспортные средства; инструменты и приспособления; производственный и хозяйственный инвентарь; внутрихозяйственные дороги; капитальные вложения, на улучшение земель и в арендованные здания, помещения, оборудование и другие объекты, относящиеся к основным фондам.

Здания — архитектурно-строительные объекты, предназначенные для создания необходимых условий труда. К зданиям относятся производственные корпуса цехов, депо, гаражи, складские помещения, производственные лаборатории и т. д.

Сооружения — инженерно-строительные объекты, предназначенные для выполнения тех или иных технических функций, необходимых для процесса производства и не связанных с изменением предметов труда. К сооружениям относятся насосные станции, тоннели, мосты и т. д.

Передаточные устройства — устройства, с помощью которых передаются энергия различных видов, а также жидкие и газообразные вещества (нефтепроводы, газопроводы и т. п.).

К машинам и оборудованию относятся:

а) силовые машины и оборудование, предназначенные для выработки и преобразования энергии (генераторы, двигатели и т. п.);

б) рабочие машины и оборудование, используемые непосредственно для воздействия на предмет труда или для его перемещения в процессе создания продукции или оказания услуг, т.е. для непосредственного участия в технологических процессах (станки, прессы, молоты, подъемно-транспортные механизмы и другое основное и вспомогательное оборудование);

Вычислительная техника — совокупность средств, предназначенных для автоматизации процессов, связанных с решением математических задач и т. п.;

Производственный и хозяйственный инвентарь — приспособления, используемые для проведения производственных операций (рабочие столы, верстаки), хранения жидких и сыпучих тел, охраны труда и т. п.

В литературе часто встречается деление данных групп основного капитала по участию в процессе производства на активную и пассивную части.

Активная часть основного капитала — непосредственно принимающая участие в технологическом процессе — является ведущей и служит базой в оценке технического уровня и производственных мощностей. В целом по предприятиям промышленности активная часть включает передаточные устройства, силовые машины и оборудование, рабочие машины и оборудование, измерительные и регулирующие приборы и устройства. В отраслях активные группы подразделяются по характеру воздействия на предметы труда и влиянию на формирование продукции. Например, для предприятий машиностроения и металлообработки активными элементами являются рабочие машины и оборудование, на предприятиях электроэнергетики — силовое оборудование и передаточные устройства и т. п.

Пассивная часть является вспомогательной и обеспечивает процесс работы активных элементов.

Еще один элемент основного капитала — капитальные вложения. Капитальные вложения — это финансовые средства, предназначенные для простого и расширенного воспроизводства основных фондов в производственной и непроизводственной сферах.

По назначению капитальные вложения подразделяются на производственные (строительство объектов и приобретение основных средств производственного назначения — цехов по производству и переработке продукции, приобретение машин, оборудования и пр.) и непроизводственные (строительство объектов социально-культурного и бытового назначения и обслуживания — детских дошкольных учреждений, бань, саун, общежитий и прочее).

Капиталовложения (инвестиции), которые прямо участвуют в производственном процессе предприятия, называют инвестициями в имущество (материальными инвестициями). Эффективность инвестиций в основные средства зависит от множества факторов, важнейшими из которых являются: отдача вложений, срок

окупаемости инвестиций, инфляция, рентабельность инвестиций за весь период и по отдельным периодам, стабильность поступлений средств от вложений, наличие других, более эффективных направлений вложения потенциала. Величина таких инвестиций непосредственно отражается на производственных возможностях предприятия.

По направленности действий различают следующие капитальные вложения производственного характера:

– экстенсивные инвестиции (инвестиции на расширение), осуществляемые с целью увеличения производственного потенциала;

– реинвестиции, что означает связывание свободных инвестиционных средств и направление их на приобретение или изготовление новых средств производства.

Второй элемент производственного капитала – оборотный капитал. Оборотный капитал называют также переменным, мобильным, текущим капиталом (средствами). Материальной основой оборотного капитала служат предметы труда, которые целиком потребляются в каждом производственном цикле и сразу полностью переносят свою стоимость на создаваемый продукт (товар).

Потребность в оборотном капитале неодинакова для разных видов хозяйственной деятельности и даже для разных видов предприятий одной отрасли. Она определяется вещественным содержанием и скоростью оборота оборотных средств, объемом, технологией и организацией производства, порядком реализации продукции и закупок сырья и материалов и другими факторами. Необоснованный избыток оборотных средств приводит к тому, что часть потенциала бездействует и не приносит дохода. Недостаток оборотного потенциала существенно замедлит ход производственного процесса.

Оборотный капитал последовательно принимает денежную, производительную и товарную формы, что соответствует делению оборотного потенциала на производственный капитал и капитал в сфере обращения.

Выделяются следующие стадии кругооборота оборотного капитала:

– первая стадия – кругооборот фондов начинается с авансирования стоимости в денежной форме на приобретение сырья, материалов, топлива и других средств производства. В результате денежные средства принимают форму производственных запасов, осуществляется переход из сферы обращения в сферу производства, стоимость сырья авансируется в производство;

– вторая стадия – совершается в процессе производства, где создается новый продукт с помощью рабочей силы, создается вновь стоимость, авансированная стоимость меняет свою форму – из производительной формы она переходит в товарную форму;

– третья стадия – реализация произведенной готовой продукции и получение денежных средств. Оборотные средства вновь переходят из сферы производства в сферу обращения.

Таким образом, оборотный производственный капитал действует на первых двух стадиях кругооборота и его назначение – обеспечить ресурсами производственный процесс.

К оборотным производственным фондам относятся предметы труда и орудия труда, срок полезного использования которых не превышает 12 месяцев.

В их состав входят оборотные средства в производственных запасах и оборотные средства в производстве. В соответствии с Планом счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности предприятия [7] к производственным запасам относятся (то есть субсчета счета 10 «Материалы»): сырье и материалы, покупные полуфабрикаты, топливо, тара, запасные части, строительные материалы, инвентарь и хозяйственные принадлежности, специальная оснастка и специальная одежда на складе и в эксплуатации. К оборотным средствам в производстве относятся незавершенное производство (остаток по счету 20 «Основное производство», полуфабрикаты собственного изготовления (счет 21). Сырье, основные материалы и покупные полуфабрикаты – это приобретаемые у сторонних организаций средства (ресурсы), которые составляют главное содержание изготавливаемого продукта.

Вспомогательными материалами называются средства, которые либо потребляются в обслуживании производства (огнеупоры, электроды, отопление агрегатов), либо добавляются к основным материалам для изменения их свойств. Такие материалы еще называются добавочными.

Незавершенным производством называется незаконченная изготовлением продукция, находящаяся в цехах предприятия на разных стадиях переработки.

Полуфабрикаты собственного производства – это продукция, законченная производством на определенной ступени технологического процесса и предназначенная для дальнейшей переработки или продажи.

Вопросы и задания для самоконтроля

1. Какие виды потенциала организации Вам известны?
2. В чем суть ресурсного направления трактовки экономического потенциала организации?
3. В чем суть результатного направления трактовки экономического потенциала организации?
4. Сформулируйте понятие экономического потенциала.

5. Сформулируйте понятие «здание» как часть основных производственных фондов.
6. Сформулируйте понятие «сооружение» как часть основных производственных фондов.
7. Сформулируйте понятие «передаточное устройство» как часть основных производственных фондов.
8. Сформулируйте понятие «производственный и хозяйственный инвентарь» как часть основных производственных фондов.
9. Сформулируйте понятие «активная часть основного капитала» как часть основных производственных фондов.
10. Сформулируйте понятие «пассивная часть основного капитала» как часть основных производственных фондов.
11. Назовите стадии кругооборота оборотного капитала.
12. Что относится к производственным запасам?
13. Что относится к вспомогательным материалам?
14. Что относится к незавершенному производству?
15. Что относится к полуфабрикатам?

2. ОЦЕНКА ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ПОТЕНЦИАЛА

2.1. Порядок формирования состава производственного потенциала

В целях настоящего учебного пособия под производственным потенциалом будем понимать величину совокупности элементов внеоборотных и оборотных активов, служащих реализации производственных возможностей, сбалансированное соотношение которых позволяет оценить динамику производственного потенциала.

Определение величины производственного потенциала зависит от порядка его формирования.

При этом необходимо учесть следующие условия.

Условие 1. При отнесении основного потенциала к производственному необходимо учитывать его деление не только по видам, но и по степени использования и праву собственности (пояснение последнего приведено ниже).

Согласно единой типовой классификации по степени использования, утвержденной Минфином Российской Федерации, основные средства подразделяются на находящиеся [б]:

- а) в эксплуатации;
- б) в запасе (резерве);
- в) в стадии достройки, дооборудования, реконструкции, модернизации и частичной ликвидации;
- г) на консервации.

Очевидно, что в состав производственного потенциала должны включаться средства труда, участвующие в процессе производства. Таким образом, в их состав целесообразно включать основные средства в эксплуатации и запасе (резерве). Включение запаса (резерва) обусловлено состоянием кратковременного простоя основных средств или выполнением ими резервной (дублирующей) функции для обеспечения бесперебойного процесса производства. В случаях в), г) изначально не предполагается возможность быстрого введения основных средств в эксплуатацию, и поэтому включать их в состав производственного потенциала не следует.

В зависимости от имеющихся прав на объекты, основные средства подразделяются [б]:

- а) на принадлежащие на праве собственности (в том числе – сданные в аренду, переданные в безвозмездное пользование, переданные в доверительное управление);

б) на находящиеся у организации в хозяйственном ведении или оперативном управлении (в том числе сданные в аренду, переданные в безвозмездное пользование, переданные в доверительное управление). В соответствии с ГК РФ, право хозяйственного ведения и право оперативного управления – особые разновидности вещных прав. Субъектами права хозяйственного ведения могут быть только государственные или муниципальные унитарные предприятия, которые не вправе продавать принадлежащее им на праве хозяйственного ведения недвижимое имущество, сдавать его в аренду, отдавать в залог, вносить в качестве вклада в уставный капитал хозяйственных обществ или иным образом распоряжаться этим имуществом без согласия собственника. Субъектами права оперативного управления могут быть только казенные предприятия и учреждения, которые вправе отчуждать или иным образом распоряжаться закрепленным за ним имуществом лишь с согласия собственника этого имущества;

в) на полученные организацией в аренду;

г) на полученные организацией в безвозмездное пользование;

В соответствии с Гражданским кодексом Российской Федерации (далее – ГК РФ) организация, получившая имущество в безвозмездное пользование, обязуется вернуть то же имущество в том состоянии, в каком она его получила, с учетом нормального износа или в состоянии, обусловленном договором;

д) на полученные организацией в доверительное управление.

В соответствии с ГК РФ организация, получившая имущество в доверительное управление на определенный срок, обязуется осуществлять управление этим имуществом в интересах учредителя управления или указанного им лица (выгодоприобретателя).

Исходя из предписанной ГК РФ классификации, в случаях «а» и «б» в состав производственного потенциала целесообразно включать собственные объекты производственного назначения и находящиеся в хозяйственном ведении и оперативном управлении, введенные в действие. Основные средства, сданные в аренду, переданные в безвозмездное пользование и доверительное управление следует исключить, так как они не участвуют в производственной деятельности данного предприятия. В случаях «в», «г», «д» производственные основные средства следует учитывать, если они введены в эксплуатацию, а арендованные объекты учитываются на балансе арендатора.

Условие 2. С целью группировки по характеру использования, обращаясь к перечню нематериальных активов, приведенных в ПБУ 14/2007, необходимо разделить данные объекты на производственные и непроизводственные. Для этого используется понятие «производственные нематериальные активы»: – это объекты, прямо или косвенно участвующие в процессе производства,

обеспечивающие совершенствование характеристик произведенной продукции (выпуск новой продукции) и (или) производственного процесса.

Производственные НМА.

Права на результаты интеллектуальной деятельности:

– программы производственного характера для электронных вычислительных машин – объективная форма представления совокупности данных и команд, предназначенных для функционирования ЭВМ и других компьютерных устройств с целью получения определенного результата;

– изобретения – принципиально новое техническое решение, позволяющее значительно повысить технический уровень и качество продукции, совершенствовать технологию, поднять эффективность и улучшить условия труда;

– полезные модели – конструктивное выполнение средств производства и предметов потребления, а также их составных частей;

– промышленные образцы – описание внешнего вида нового изделия, его формы, рисунка;

– секреты производства (ноу-хау) – совокупность научных, технических, коммерческих и других знаний, оформленных в виде технической документации, навыков, производственного и управленческого опыта, необходимых для организации производства, но не запатентованных.

Непроизводственные НМА.

Деловая репутация, права на результаты интеллектуальной деятельности:

– произведения науки, литературы и искусства;

– товарные знаки и знаки обслуживания – обозначения, способные отличать товары и услуги одних юридических или физических лиц от других юридических или физических лиц;

– селекционные достижения (так как относятся к сельскому хозяйству).

Условие 3. В состав производственного потенциала необходимо включать производственные капитальные вложения: строительство объектов и приобретение основных средств производственного назначения – цехов по производству и переработке продукции, приобретение машин, оборудования и т.п. Объяснение этому: существуют активы, которые традиционно не относятся к производственному капиталу, но, тем не менее, могут включать производственные затраты и служить реализации производственных возможностей.

Элементы производственного потенциала представлены в таблице 2.1.

Таблица 2.1 – Элементы производственного потенциала промышленного предприятия

Ресурс		Классификационные признаки	Включаются в производственный потенциал	Не включаются в производственный потенциал
1		2	3	4
Основной капитал	Основные производственные фонды	По видам	<ul style="list-style-type: none"> - Земельные участки и объекты природопользования; - машины и оборудование; - здания; - сооружения; - измерительные и регулирующие приборы; - передаточные устройства; - устройства и лабораторное оборудование; - инструменты и приспособления; - вычислительная техника; - транспортные средства; - производственный и хозяйственный инвентарь; - внутрихозяйственные дороги; - капитальные вложения на улучшение земель и в арендованные здания 	–
		По степени использования	<ul style="list-style-type: none"> - В эксплуатации; - в запасе (резерве) 	<ul style="list-style-type: none"> - В стадии достройки, дооборудования, реконструкции, модернизации и частичной ликвидации; - на консервации
		По праву собственности	<ul style="list-style-type: none"> - Собственные; - арендованные; - находящиеся в хозяйственном ведении или оперативном управлении; - полученные в безвозмездное пользование 	Сданные в аренду, переданные в безвозмездное пользование, доверительное управление
	Нематериальные активы	По назначению	Производственные: <ul style="list-style-type: none"> - программы для ЭВМ производственного характера; - промышленные образцы; - полезные модели; - секреты производства (ноу-хау) 	Непроизводственные: <ul style="list-style-type: none"> - произведения литературы, науки, искусства; - товарные знаки и знаки обслуживания; - деловая репутация

Продолжение табл. 2.1

1		2	3	4
Основной капитал	Капитальные вложения	По назначению	Производственные: строительство объектов и приобретение основных средств производственного назначения — цехов по производству и переработке продукции, приобретение машин, оборудования и пр.	Непроизводственные: строительство объектов социально-культурного и бытового назначения и обслуживания
		По объектам вложения:	Реальные – вложение капитала в воспроизводство основных средств, прирост запасов товароматериальных ценностей и другие объекты инвестирования для осуществления производственной деятельности; Интеллектуальные – приобретение новых технологий, покупка лицензий, патентов, вложение в научно-исследовательские работы	Финансовые - вложения капитала в различные финансовые инструменты с целью получения дохода
		По времени ввода в эксплуатацию	Пусковые – вложения в объекты, вводимые в эксплуатацию в планируемом году	Задельные – вложения во вновь строящиеся объекты с неопределенным сроком ввода в эксплуатацию; Переходящие – вложения в объекты, строительство которых начато в предыдущем периоде и не заканчивающееся в планируемом
Оборотный капитал	По сферам действия	Оборотные производственные фонды: - производственные запасы, - незавершенное производство, - полуфабрикаты собственной выработки	Фонды обращения: - готовая продукция на складе, - товары отгруженные, - денежные средства, - дебиторская задолженность	

2.2. Оценка элементов производственного потенциала

При проведении оценки необходимо руководствоваться конкретной целью. Четкая формулировка цели позволяет правильно определить вид рассчитываемого оценочного значения и выбрать сам метод оценки.

Анализ нормативно закрепленных видов оценки показывает, что ни один из приведенных в них видов оценки амортизируемых активов не может быть использован при определении величины производственного потенциала.

Помимо нормативно закрепленных видов оценочных стоимостей в литературе предлагаются и другие [19]. Анализ возможности их применения для оценки элементов производственного потенциала представлен в таблице 2.2.

Организация сама вправе выбирать методы и способы переоценки активов. Однако, логично предположить, что в целях анализа производственного потенциала наиболее обосновано использовать рыночные цены для оценки активов. Такой выбор позволяет:

- 1) учитывать моральный и физический износ активов;
- 2) учитывать инфляцию;
- 3) оценивать нематериальные активы;
- 4) основываться на фактической информации, а не прогнозной или расчетной, которая может не отражать реальную ситуацию на рынке.

Таблица 2.2 – Возможность применения различных видов стоимости для оценки производственного потенциала

Вид стоимости	Цель оценки	Возможность применения для оценки производственного потенциала
Рыночная стоимость	Возможная продажа активов; принятие обоснованных управленческих и производственных решений	Может использоваться для всех элементов производственного потенциала
Инвестиционная стоимость	Определение целесообразности инвестиций	Рекомендуется для оценки объектов интеллектуальной собственности
Ликвидационная стоимость	Возможная ликвидация (частичная или полная) действующей организации	Не рекомендуется, т.к не соответствует целям оценки производственного потенциала
Кадастровая стоимость	В целях налогообложения; при продаже, передаче в аренду, залог, и т.д.	Рекомендуется для массовой оценки земельных участков
Стоимость воспроизводства и замещения	Характеристика специальных видов бизнеса; при страховании имущества организации	Рекомендуется для оценки объектов интеллектуальной собственности

Окончание табл. 2.2

Вид стоимости	Цель оценки	Возможность применения для оценки производственного потенциала
Внутренняя стоимость	Определение внутренних возможностей развития актива в будущем	Не рекомендуется, т.к не соответствует целям оценки производственного потенциала
Залоговая стоимость	Обеспечение заявки на получение кредита, займа	Не рекомендуется, т.к не соответствует целям оценки производственного потенциала

В российском законодательстве рыночные цены были лишь рекомендованы для расчета восстановительной стоимости, поэтому их определение в нормативных документах отсутствует. В специализированной литературе [4, 5, 12] по оценке бизнеса рыночная цена трактуется как:

1) цена основных фондов, по которой их можно реально продать; равновесная цена, складывающаяся на свободном конкурентном рынке под воздействием спроса и предложения;

2) большинство авторов используют определение, предложенное ФСО №2 [11]: «... наиболее вероятная цена, по которой объект оценки может быть отчужден на дату оценки на открытом рынке в условиях конкуренции, когда стороны сделки действуют разумно, располагая всей необходимой информацией, а на величине сделки не отражаются какие-либо чрезвычайные обстоятельства ...».

Рыночная стоимость рассчитывается с учетом текущей ситуации на рынке на конкретную дату, поэтому при изменении рыночных условий она будет меняться. Преимущество оценки активов производственного потенциала по рыночной стоимости в том, что, согласно определению, данная стоимость характеризует среднюю типичную сделку купли-продажи и носит объективный характер.

В международной практике используется близкий по смыслу термин – понятие «справедливая стоимость», под которой понимается сумма, на которую можно обменять актив при совершении сделки между хорошо осведомленными, желающими совершить такую сделку независимыми сторонами.

В то же время, определение рыночной стоимости, которая тесно связана с операцией купли-продажи, не означает, что оцениваемый объект будет продаваться. В ходе оценки акт купли-продажи может только предполагаться.

Цель оценки величины производственного потенциала состоит в определении его величины в денежном выражении, необходимой для информации об организации и принятия управленческих решений. Эта величина должна отражать производственные и финансовые возможности предприятия, в

ее основе должны лежать реально сформированные рынком цены. Указанная цель может быть реализована при использовании сравнительного подхода к оценке активов.

С помощью сравнительного подхода посредством анализа рыночных цен продаж аналогичных объектов недвижимости моделируется рыночная стоимость оцениваемого объекта. Если рассматриваемый сегмент рынка недвижимости соответствует условиям свободной конкуренции и не претерпел существенных изменений, аналогичный объект будет продан приблизительно за ту же цену. При этом ФСО №1 [10] требует внесения соответствующих корректировок цен продажи, так как объективно не существует двух абсолютно одинаковых объектов по всем рассматриваемым параметрам (экономическим, физическим, правовым и т.д.).

В общем виде модель расчетной рыночной стоимости оцениваемого объекта C_p имеет вид [12]

$$C_p = C_i + K_i, \quad (2.1)$$

где C_i – цена продажи i -го сравнимого объекта;

K_i – величина корректировки цены продажи i -го сравнимого объекта.

Однако в целях анализа производственного потенциала необходимо учитывать следующее:

1) цель и предполагаемое использование результатов оценки – расчет производственного потенциала для определения производственных возможностей предприятия;

2) оцениваемый тип стоимости – рыночная.

Ниже приведены этапы оценки рыночной стоимости элементов, определяющих производственный потенциал.

Этап 1. Выбор объектов-аналогов. В зависимости от имеющейся информации количество аналогов может быть от одного до трех;

Этап 2. Сравнение аналогов с оцениваемым объектом. Следует отметить, что такой элемент сравнения, как месторасположение объекта, при оценке машин и оборудования практически не оказывает влияние на их стоимость, так как данные активы способны одинаково выполнять свою функцию в любом оборудованном для производства месте. По той же причине стоимость объекта недвижимости производственного назначения практически не зависит от его расположения в пределах одного населенного пункта, поэтому, оценивая такой объект нет необходимости делать поправку на местоположение. Исключение составляют земельные участки производственного назначения.

Этап 3. Расчет стоимости объектов оценки:

а) земельные участки, здания и сооружения:

– с процентной поправкой

$$P_{Co} = (C_{ед} \times P_{пр}) \times K_{ед}; \quad (2.2)$$

– с относительной денежной поправкой

$$P_{Co} = (C_{ед} + P_{од}) \times K_{ед}; \quad (2.3)$$

– с абсолютной денежной поправкой

$$P_{Co} = (C_{ед} \times K_{ед}) + P_{ад}, \quad (2.4)$$

где P_{Co} – рыночная стоимость объекта оценки;

$C_{ед}$ – цена единицы аналога;

$K_{ед}$ – количество единиц;

б) машины и оборудование:

$$P_{Co} = C_{ан} \times K_{кор} \times K_{тех} \times \frac{1}{1 - K_{иан}} \times (1 - K_{ион}), \quad (2.5)$$

где $C_{ан}$ – цена аналога;

$K_{кор}$ – корректировочные коэффициенты;

$K_{тех}$ – параметрические коэффициенты технических условий;

$K_{иан}$ – коэффициент износа аналога;

$K_{ион}$ – общий износ объекта оценки.

Алгоритм оценки ресурса, представленного НМА, имеет особенности, в том числе – по методам.

Метод 1 – метод сравнения продаж. Модель рыночной стоимости объекта нематериальных активов (C_p) в общем виде имеет форму (2.1):

$$C_p = C_i + K_i, \quad (2.6)$$

где C_i – цена продажи i -го сравнимого объекта;

K_i – величина корректировки

При определении рыночной цены объектов интеллектуальной собственности, кроме элементов сравнения с аналогами, указываемых различными специалистами, можно отметить и другие элементы:

– максимальное количество пользователей (для программного обеспечения). Чем больше число пользователей, тем дешевле стоимость одной лицензии на программное обеспечение;

– форма собственности покупателя. Для государственных, муниципальных органов, как правило, цена более низкая.

Метод 2 – метод выигрыша в себестоимости. Стоимость объекта нематериальных активов определяется с помощью формул

$$PP_{1,2} = \sum_{i=1}^T (Ц_i - C_{i,1,2}) \times \frac{V_i}{(1+d)^i}, \quad (2.7)$$

где $PP_{1,2}$ – прибыль, получаемая от продажи с использованием и без использования НМА в i -м году;

$Ц_i$ – цена единицы товара в i -м году;

$C_{i,1,2}$ – себестоимость товара при его производстве с использованием и без использования оцениваемого НМА в i -м году;

V_i – объем производства в i -м году;

T – срок производства и продажи товара;

d – коэффициент дисконтирования.

Стоимость НМА (ΔPr):

$$\Delta Pr = Pr_2 - Pr_1 \quad (2.8)$$

Метод 3 – метод создания стоимости. Расчет стоимости объекта нематериальных активов осуществляется следующим образом:

$$Z_c = \sum_{i=1}^T (Z_p + Z_{по}) \times K_{пр}, \quad (2.9)$$

где Z_c – суммарные затраты на создание актива;

Z_p – затраты на разработку, включающие затраты на проведение НИР, затраты на разработку конструкторско-технической, технологической, проектной документации;

$Z_{по}$ – затраты на правовую охрану объекта;

$K_{пр}$ – коэффициент приведения, с помощью которого разновременные затраты приводятся к единому моменту времени (корректируются затраты на величину индекса цен на дату оценки);

i – порядковый номер рассматриваемого года.

В свою очередь, затраты на проведение НИР включают:

– затраты на поисковые работы;

– затраты на проведение теоретических исследований;

– затраты на проведение экспериментов;

- затраты на проведение испытаний;
- затраты на составление, рассмотрение, утверждение отчета;
- затраты на услуги сторонних организаций;
- другие затраты.

Затраты на разработку конструкторско-технической, технологической, проектной документации включают:

- затраты на выполнение эскизного проекта;
- затраты на выполнение технического проекта;
- затраты на выполнение рабочего проекта;
- затраты на выполнение расчетов;
- затраты на проведение авторского надзора;
- затраты на дизайн;
- другие затраты.

$$C_{\text{нма}} = Z_c + K_{\text{мс}}, \quad (2.10)$$

где $C_{\text{нма}}$ – стоимость объекта нематериальных активов;

Z_c – суммарные затраты на создание объекта;

$K_{\text{мс}}$ – коэффициент морального старения нематериального актива.

$$K_{\text{мс}} = 1 - \frac{T_{\text{ф}}}{T_{\text{н}}}, \quad (2.11)$$

где $T_{\text{ф}}$ – срок действия охранного документа по состоянию на расчетный год;

$T_{\text{н}}$ – номинальный срок действия охранного документа.

Метод 4 – метод освобождения от роялти. Стоимость объекта нематериальных активов (например, лицензии) может быть определена по формуле

$$P = \sum_{i=1}^T V_i \times R_i \times Z_i \times K_d, \quad (2.12)$$

где V_i – объем определяемого выпуска продукции по лицензии в i -м году в натуральных измерителях (шт., кг, м³);

R_i – размер роялти в i -м году, %;

Z_i – продажная цена продукции по лицензии в i -м году, усл. ед.;

T – срок действия лицензионного договора, лет;

i – порядковый номер рассматриваемого года действия лицензионного договора;

K_d – коэффициент дисконтирования.

При применении метода сравнения продаж для оценки объектов необходимо наличие внешней информации по рынкам сбыта, рыночных ценах, спросу, условиям конкуренции и т.д. Источниками такой информации могут служить:

- данные Госкомитета по статистике;
- данные фирм-дилеров;
- информационные издания: «Аукцион» официальный бюллетень Государственного специализированного финансового учреждения «Челябинский областной Фонд имущества»; «Бюллетень недвижимости города Челябинска» специализированный информационный журнал; «Недвижимость города» бюллетень недвижимости г. Челябинска; газета «Из рук в руки» и т.д.;
- сайты www.chel.v-nedv.ru; www.metrage.ru; www.dan-invest.ru; www.reelto.ru; www.forumreal.ru; www.nedvizhimost.slando.chel.ru; www.avizinfo.ru и т.д.

Вопросы и задания для самоконтроля

1. Сформулируйте понятие производственного потенциала.
2. Увеличивают ли производственный потенциал основные средства, находящиеся в резерве?
3. Увеличивают ли производственный потенциал основные средства, находящиеся на консервации?
4. Увеличивают ли производственный потенциал основные средства, сданные в аренду?
5. Увеличивают ли производственный потенциал арендованные основные средства?
6. Перечислите НМА, которые не участвуют в производстве.
7. Сформулируйте определение интеллектуальных капитальных вложений.
8. По какой цене следует оценивать активы в целях определения производственного потенциала?
9. Сформулируйте понятие «рыночная цена».
10. Сформулируйте понятие «справедливая стоимость».
11. Назовите (укрупнено) этапы оценки рыночной стоимости элементов, определяющих производственный капитал.
12. Сколько аналогов следует подобрать в целях изучения рыночной стоимости объекта?
13. Каков состав затрат на проведение научно-исследовательских работ?
14. Каков состав затрат на проведение конструкторско-технологических работ?
15. Перечислите источники информации по рынкам сбыта продукции, рыночным ценам и т.д.

3. АНАЛИЗ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ВОЗМОЖНОСТЕЙ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ОСНОВЕ ОЦЕНКИ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ПОТЕНЦИАЛА

Оценка и анализ динамики величины производственного потенциала необходимы для эффективного управления ресурсами предприятия, увеличения его производственных возможностей.

Известно, что увеличение производственных возможностей предприятия возможно только в случае сбалансированного изменения ресурсов. Увеличение какого-либо одного ресурса не даст положительного результата. Необходимо соответствующее изменение других ресурсов в определенной пропорции.

Очевидно, что в структуре производственного потенциала должна быть определенная взаимосвязь между внеоборотными и оборотными активами. Эту взаимосвязь можно выразить посредством пропорции, которая должна учитывать сбалансированность тех ресурсов, которые находятся в прямом взаимодействии в процессе производства таким образом, что изменение одних ресурсов обусловлено изменением других. В первую очередь, это относится к активной части основных производственных фондов – машинам и оборудованию. Изменение величины пассивной части производственных фондов, так же как и величины нематериальных активов, едва ли потребует изменений в оборотных средствах. В составе оборотного капитала также требуется изменение не всех ресурсов. Увеличение должно касаться, преимущественно, сырья и материалов, топлива и электроэнергии, незавершенного производства, покупных полуфабрикатов и полуфабрикатов собственной выработки, то есть тех ресурсов, на которые воздействует производственное оборудование и (или) над которыми совершаются действия, фиксируемые в учете как трудозатраты на получение готовой продукции.

Соотношение данных элементов называется «коэффициентом производственных возможностей (КПВ)», который вычисляется следующим образом:

$$\text{КПВ} = \frac{\text{СП}}{\text{М} + \text{Т} + \text{ЭЭ} + \text{НЗП} + \text{ПФП} + \text{ПФС}}, \quad (3.1)$$

где СП – стоимость средств производства (производственного оборудования);

М – стоимость материалов;

Т – стоимость топлива;

ЭЭ – стоимость затраченной электроэнергии;

НЗП – затраты в незавершенном производстве;

ПФП – стоимость полуфабрикатов покупных;

ПФС – стоимость полуфабрикатов собственного производства.

В числителе (3.1) учитывается стоимость средств производства как собственных, находящихся в эксплуатации и запасе, так и арендованных, учтенных на балансе арендатора, а также основные средства производственного характера стоимостью менее 40 000 рублей, согласно учетной политике единовременно списанных на себестоимость продукции. Все элементы данного соотношения принимаются в расчет по рыночной стоимости.

Знаменатель формулы (3.1) представляет собой затраты оборотных ресурсов (далее – ОР) на производство продукции.

Экономический смысл КПВ состоит в следующем: он показывает, сколько средств, вложенных в производственное оборудование, приходится на один рубль имеющихся всех оборотных производственных ресурсов.

На стабильно работающем промышленном предприятии величина производственных ресурсов, находящихся в знаменателе коэффициента, должна быть примерно постоянной, исходя из потребности в них для бесперебойного процесса производства. При отсутствии движения в основных производственных фондах числитель коэффициента так же будет находиться на одном уровне (в рамках краткосрочного периода, например, года, так как изменение рыночной стоимости минимально).

Представим коэффициент производственных возможностей в виде $КПВ = СП/ОР$. Примем данное соотношение за уровень, при котором осуществляется полная загрузка производственного оборудования и отсутствует избыток производственных ресурсов.

В динамике коэффициент производственных возможностей может вести себя следующим образом.

Вариант 1.

$$\frac{СП_1}{ОР_1} < \frac{СП_2}{ОР_2}. \quad (3.2)$$

Существенное увеличение КПВ в динамике будет говорить о дефиците оборотных производственных ресурсов и возможном простое оборудования, то есть недоиспользовании производственных возможностей предприятия.

Вариант 2.

$$\frac{СП_1}{ОР_1} > \frac{СП_2}{ОР_2}. \quad (3.3)$$

Существенное уменьшение коэффициента свидетельствует о нерациональном избытке производственных ресурсов, замедлении оборачиваемости, а также неполном использовании производственных

возможностей из-за отсутствия изменения или несбалансированного увеличения величины основных производственных фондов.

Вариант 3 (если СП и ОР не изменяются или изменяются сбалансировано).

$$\frac{СП_1}{ОР_1} = \frac{СП_2}{ОР_2}, \quad (3.4)$$

Отсутствие существенного изменения коэффициента говорит о полном использовании производственных возможностей, как в случае расширения производства (увеличения производственного потенциала), так и его сокращения (уменьшения производственного потенциала).

Следовательно, при принятии решения о расширении производства необходимо увеличить производственный капитал путем пропорционального увеличения величины производственных ресурсов и производственного оборудования.

Рассмотрим вопрос о достижении оптимального объема производства при условии сбалансированности основных производственных ресурсов более детально.

Любое промышленное предприятие в процессе своей деятельности выходит на такой объем производства – оптимальный, который, с одной стороны, соответствовал бы уровню производственных возможностей и имеющимся производственным ресурсам, а с другой стороны удовлетворял потребительский спрос и обеспечивал конкурентоспособность предприятия на рынке. При принятии решения об оптимальном объеме производства данный уровень будет постоянным, пока не возникнет потребность в расширении или сокращении производства.

Для достижения оптимального объема производства необходима определенная величина производственного потенциала. При этом не все элементы производственного потенциала напрямую связаны с объемом производства. Прежде всего, это касается производственных запасов (сырья и материалов, незавершенного производства, покупных полуфабрикатов и полуфабрикатов собственного производства, расходов будущих периодов), а так же основных производственных фондов, в частности машин и производственного оборудования (в том числе производственного оборудования стоимостью менее 40 000 рублей, числящегося, согласно учетной политике организации, в составе оборотных активов). Нематериальные активы, как правило, опосредованно влияют на объем производства, это зависит от цели приобретения актива, его назначения.

Задача состоит в определении взаимосвязи названных элементов производственного потенциала между собой, а так же с объемом производства.

Очевидно, что в составе оборотного производственного потенциала должна быть взаимосвязь между материалами и незавершенным производством (НЗП), при этом условно опустим такие составляющие как покупные полуфабрикаты, полуфабрикаты собственного производства и расходы будущих периодов, так как они могут быть, а могут и отсутствовать у предприятия в зависимости от специфики производства.

Выразим требуемую величину материалов и НЗП в единицах продукции, которая может быть изготовлена из данного объема материалов и НЗП, исходя из нормы расхода материала на единицу продукции.

Тогда при рассчитанном постоянном оптимальном объеме производства (в натуральном выражении) будет иметь место равенство

$$M_{\text{ед.пр}} + \text{НЗП}_{\text{ед.пр}} = Q_{\text{нат}}, \quad (3.5)$$

где $M_{\text{ед.пр}}$ – материалы в единицах продукции, которая может быть из них изготовлена, в целых числах;

$\text{НЗП}_{\text{ед.пр}}$ – незавершенное производство в единицах продукции, которая может быть из него изготовлена, в целых числах;

$Q_{\text{нат}}$ – объем продукции в натуральном выражении, которая может быть изготовлена из $M_{\text{ед.пр}}$ и $\text{НЗП}_{\text{ед.пр}}$, в целых числах.

В данном выражении материалы и НЗП находятся в прямой зависимости: увеличение материалов, исчисленных в определенном количестве единиц продукции, потребует уменьшения НЗП на то же количество. В сумме они будут давать оптимальный объем производства, который в каждом анализируемом периоде имеет примерно постоянный уровень. Критерий оптимальности в данном случае – отсутствие лишних запасов (страховой запас условно отсутствует).

Заметим, что говорить о пропорциональной зависимости между данными элементами оборотного потенциала можно только в рамках определенной отрасли производства, так как имеющая место на конкретном предприятии структура оборотного потенциала зависит от характера деятельности, сложности производственного цикла, длительности и т.д. Например, в машиностроении, где производственный цикл длителен, высок удельный вес незавершенного производства. На предприятиях текстильной и пищевой промышленности – высок удельный вес материалов.

Достижение оптимального объема производства возможно только при наличии соответствующей величины основных производственных фондов, в первую очередь, производственного оборудования.

$$\text{ПО} = V_{\text{ст}} \times \text{ФЕ}, \quad (3.6)$$

где ПО – стоимость производственного оборудования;

$V_{\text{ст}}$ – оптимальный объем продукции в стоимостном выражении,

ФЕ – фондоемкость основного производства (доля затрат на производственное оборудование, приходящаяся на один рубль продукции).

Очевидно, что при достигнутом уровне фондоемкости для увеличения объема производства необходимо пропорциональный рост величины производственного оборудования.

В формулах (3.5) и (3.6) показатели объема продукции выражены в разных единицах измерения. Переведем оптимальное количество продукции в стоимостное выражение и подставим в формулу (3.6). Кроме того, в формуле (3.5) учтена только материальная составляющая себестоимости, поэтому для подстановки в формулу (3.6) добавим прочие затраты на производство и непроизводственные (управленческие, коммерческие) расходы. Формула (3.6) тогда примет вид

$$\text{ПО} = (M_v + \Delta\text{НЗП}_v + Z_{\text{проч}}) \times \text{ФЕ}, \quad (3.7)$$

где M_v – затраты на сырье и материалы в стоимостном выражении;

$\Delta\text{НЗП}_v$ – изменение остатков незавершенного производства в стоимостном выражении,

$Z_{\text{проч}}$ – затраты на вспомогательные материалы, полуфабрикаты, топливо и энергию, заработную плату производственных рабочих, отчисления на социальные нужды, амортизацию, прочие производственные расходы, внепроизводственные расходы.

В выражении (3.7) представлена взаимосвязь между элементами производственного потенциала, при этом их величина обеспечивает достижение оптимального объема производства, который может быть получен в натуральном (формула (3.5)) и стоимостном (формулы (3.6), (3.7)) выражениях.

Рассмотрим, как на практике использовать найденную взаимосвязь производственных ресурсов при условии их сбалансированности.

Предприятие с целью расширения деятельности принимает решение о приобретении производственного оборудования. Необходимо определить, на сколько потребуется увеличить производственные ресурсы при условии их сбалансированности и какой объем производства будет достигнут. Будем считать, что все возможности по снижению фондоемкости использованы, она

является постоянной величиной и составляет 10 денежных единиц (д.е.). Производственные расходы предприятия, классифицируемые, как переменные, зависят от объема производства и составляют определенный процент от материальных затрат. Внепроизводственные расходы являются условно-постоянными, и при неизменных прочих факторах их величина будет считаться константой. Анализируемый период кратен производственному циклу.

Согласно формулам (3.6) и (3.7)

$$V_{\text{ст}} = M_v + \Delta\text{НЗП}_v + Z_{\text{проч}}.$$

В состав НЗП включаются затраты на материалы и часть производственных расходов, которые зависят от величины материальных затрат и, как правило, составляют определенный процент от себестоимости материалов:

$$\Delta\text{НЗП}_v = M_v + P_{\text{произ}};$$

$$P_{\text{произ}} = M_v \times k_{\text{расх}},$$

где $P_{\text{произ}}$ – производственные расходы;

$k_{\text{расх}}$ – коэффициент, показывающий, какой процент производственные расходы составляют от себестоимости материалов.

Пусть в данном производстве указанные расходы составляют 10% от себестоимости материалов. Тогда

$$P_{\text{произ}} = 0,1M_v; \Delta\text{НЗП}_v = M_v + 0,1M_v = 1,1M_v.$$

Следовательно,

$$V_{\text{ст}} = M_v + \Delta 1,1M_v + Z_{\text{проч}}.$$

В состав показателя $Z_{\text{проч}}$ входят прочие затраты производственного характера, которые зависят от объема производства и внепроизводственные расходы, которые классифицируются как условно-постоянные.

Пусть для данного предприятия процент прочих производственных затрат составляет 20% от себестоимости материалов. Сумма внепроизводственных расходов 100 тысяч денежных единиц. Тогда

$$V_{\text{ст}} = M_v + \Delta 1,1M_v + 0,2M_v + 100 \text{ тыс. д.е.}$$

Так как, по условию, анализируемый период кратен производственному циклу, изменение остатков НЗП ($\Delta 1,1M_v$) равно нулю.

Тогда предыдущая запись приобретает вид

$$V_{\text{ст}} = 1,2M_v + 100 \text{ тыс. д.е.}$$

Подставим полученный показатель объема производства в стоимостном выражении в формулу, выражающую взаимосвязь величины производственного оборудования и объема производства:

$$\text{ПО} = (1,2M_v + 100 \text{ тыс. д.е.}) \times \text{ФЕ}.$$

При заданной величине фондоемкости 10 д.е.:

$$\text{ПО} = 12M_v + 1000 \text{ тыс. д.е.}$$

Если предприятие принимает решение об увеличении вложений в производственное оборудование на определенную величину, то предыдущую формулу можно записать в виде:

$$\Delta \text{ПО} = \Delta(12M_v + 1000 \text{ тыс. д.е.}).$$

Так как величина внепроизводственных расходов является константой, то:

$$\Delta \text{ПО} = \Delta 12M_v.$$

Отсюда следует, что увеличение вложений в производственное оборудование, например, на 10 000 тыс. д.е. потребует дополнительных материальных затрат на 833,3 тыс. д.е.:

$$M_v = \frac{\Delta \text{ПО}}{12} = \frac{10000}{12} = 833,3 \text{ тыс. д.е.},$$

При этом объем производства возрастет на 1000 тыс. д.е.:

$$\Delta V_{\text{ст}} = \frac{\Delta \text{ПО}}{\text{ФЕ}} = \frac{10000}{10} = 1000 \text{ тыс. д.е.}$$

Источниками информации для оценки и анализа производственных возможностей и производственного потенциала служат:

1) форма отчетности № 1 Бухгалтерский баланс, I раздел актива (стр. 1110, 1120, 1130), II раздел актива (стр. 1210);

2) форма №5 Приложение к бухгалтерскому балансу, раздел «Нематериальные активы» с учетом амортизации, раздел «Основные средства» с учетом амортизации;

3) материалы первичного и аналитического бухгалтерского учета: акты приемки-передачи основных средств, инвентарные карточки, приходные ордера на материалы, товарно-транспортные накладные, лимитно-заборные карты, карточки учета материалов и др.;

4) форма статистической отчетности №11 «Сведения о наличии и движении основных фондов (средств) и других нефинансовых активов», I раздел «Наличие, движение и состав основных фондов» (строки 02, 04, 07, 08, 09, 11, 12, 13, 14, 15), II раздел «Наличие основных фондов» (строки 32, 34), III раздел «Основные фонды, на которые не начисляется амортизация» (строки 44, 46, 47, 48, 49), IV раздел «Продажа и оценка рыночной стоимости основных фондов» (строка 56), IV раздел «Другие нефинансовые активы» (строки 58-64);

5) формы статистической отчетности о наличии и использовании материальных ресурсов, форма №5-з о затратах на производство;

6) план материально-технического снабжения, заявки, контракты, договоры на поставку сырья и материалов, оперативные данные отдела материально-технического снабжения;

7) данные отдела маркетинга о рыночных ценах на объекты производственного потенциала.

В российских формах отчетности информация об элементах производственного потенциала представлена без учета списанных с баланса работоспособных объектов и степени использования активов в производственной деятельности. Информацию подобного рода может быть получена из первичных учетных документов, регистров аналитического учета.

Вопросы и задания для самоконтроля

1. Сформулируйте понятие производственного потенциала.
2. Увеличивают ли производственный потенциал основные средства, находящиеся в резерве?
3. Увеличивают ли производственный потенциал основные средства, находящиеся на консервации?

4. Увеличивают ли производственный потенциал основные средства, сданные в аренду?
5. Увеличивают ли производственный потенциал арендованные основные средства?
6. Перечислите НМА, которые не участвуют в производстве.
7. Сформулируйте определение интеллектуальных капитальных вложений.
8. По какой цене следует оценивать активы в целях определения производственного потенциала?
9. Сформулируйте понятие «рыночная цена».
10. Сформулируйте понятие «справедливая стоимость».
11. Назовите (укрупнено) этапы оценки рыночной стоимости элементов, определяющих производственный капитал.
12. Сколько аналогов следует подобрать в целях изучения рыночной стоимости объекта?
13. Каков состав затрат на проведение научно-исследовательских работ?
14. Каков состав затрат на проведение конструкторско-технологических работ?
15. Перечислите источники информации по рынкам сбыта продукции, рыночным ценам и т.д.

4. АЛГОРИТМ ОЦЕНКИ И АНАЛИЗА ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ПОТЕНЦИАЛА

Определение производственного потенциала достаточно трудоемко, зависит от множества факторов, поэтому связь между факторами и результатом имеет смысл представить в алгоритмизированном виде. Алгоритм – совокупность и последовательность действий, система правил для решения конкретной задачи, последовательность проведения вычислительных операций, способ нахождения искомого результата.

Процесс формирования совокупности исходных данных алгоритма оценки и анализа производственного потенциала состоит в следующем:

1) сбор исходных данных для оценки элементов производственного потенциала и анализа производственных возможностей: а) сведения о составе и величине производственных ресурсов предприятия (элементов производственного потенциала). Необходимо с большой степенью точности идентифицировать объекты производственного назначения с целью последующей оценки влияния их величины на производственные возможности предприятия; б) сведения о рыночных ценах по аналогичным объектам. Применение рыночных цен в большинстве случаев позволяет достоверно оценить активы. При наличии информации о купле-продаже на рынке аналогичных объектов посредством корректировки цен по элементам сравнения можно получить реальную стоимость активов. Если информация о рыночных ценах отсутствует либо недоступна, целесообразно использовать доходный и затратный подходы в зависимости от характера объекта оценки, времени и способа его получения (покупки либо создания). В этом случае необходима информация о затратах на производство данного объекта, прогнозная информация о доходности активов.

Схема алгоритма оценки и анализа производственного потенциала представлена на рис. 3.1. Логическая последовательность действий следующая.

1. Идентификация элементов производственного потенциала (блок 1) в соответствии с предложенным порядком формирования состава производственного потенциала (таблица 2.1).

2. Анализ исходной информации с целью возможности применения сравнительного подхода к оценке объектов производственного капитала (блок 2).

3. Если информация о рыночных ценах доступна, проводится расчет стоимости объектов по формуле (2.6) (блок 3).



Рисунок 3.1 – Схема алгоритма оценки и анализа производственного потенциала

4. Если информации об объектах-аналогах недостаточно, расчет стоимости активов (элементов производственного потенциала) проводится с помощью доходного или затратного метода по формулам (2.7 – 2.12) (блок 4).

5. Анализ потребностей в изменении (увеличении) объемов производства (блок 5). При условии отсутствия запланированного расширения производства производится построение модели сбалансированных производственных ресурсов (блок 7).

6. В случае выявления потребностей в расширении производства производится дополнительное привлечение активов (блок 6) на основе построения модели сбалансированных производственных ресурсов (блок 7).

7. Построение модели сбалансированных ресурсов в целях определения потребности в активах для достижения оптимального объема производства по формуле (3.7) (блок 7).

8. При условии получения сбалансированной структуры производственного капитала анализ производственных возможностей заканчивается 9 (блок 8).

9. В случае неудовлетворительной структуры производственного капитала осуществляется привлечение требуемых производственных ресурсов согласно модели (3.7) (блок 9).

Вопросы и задания для самоконтроля

1. Сформулируйте понятие производственного потенциала.
2. Увеличивают ли производственный потенциал основные средства, находящиеся в резерве?
3. Увеличивают ли производственный потенциал основные средства, находящиеся на консервации?
4. Увеличивают ли производственный потенциал основные средства, сданные в аренду?
5. Увеличивают ли производственный потенциал арендованные основные средства?
6. Перечислите НМА, которые не участвуют в производстве.
7. Сформулируйте определение интеллектуальных капитальных вложений.
8. По какой цене следует оценивать активы в целях определения производственного потенциала?
9. Сформулируйте понятие «рыночная цена».
10. Сформулируйте понятие «справедливая стоимость».
11. Назовите (укрупнено) этапы оценки рыночной стоимости элементов, определяющих производственный капитал.
12. Сколько аналогов следует подобрать в целях изучения рыночной стоимости объекта?

13. Каков состав затрат на проведение научно-исследовательских работ?
14. Каков состав затрат на проведение конструкторско-технологических работ?
15. Перечислите источники информации по рынкам сбыта продукции, рыночным ценам и т.д.

5. ОРГАНИЗАЦИЯ ОЦЕНКИ И АНАЛИЗА ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ПОТЕНЦИАЛА

Внедрение оценки и анализа производственного потенциала на предприятии требует разработки соответствующего внутреннего регламента. Данный регламент должен давать конкретную методику оценки и анализа производственного потенциала. Под методикой понимается совокупность способов и правил наиболее целесообразного выполнения какой-либо работы. Применительно к оценке и анализу производственного потенциала, методика должна содержать следующее:

- 1) основные понятия;
- 2) цель и задачи оценки и анализа;
- 3) детализированные объекты оценки и анализа;
- 4) анализируемые показатели, способы оценки и анализа;
- 5) периодичность оценки и анализа;
- 6) распределение обязанностей по оценке и анализу;
- 7) источники информации;
- 8) потребители результатов оценки и анализа.

Все перечисленные пункты, кроме 6-го, в той или иной степени нашли отражение в настоящем учебном пособии. Распределение обязанностей по оценке и анализу производственного капитала зависит от структуры управления конкретного предприятия. Поэтому нижеприведенное распределение данных обязанностей является примерным.

Руководство аналитической и плановой работой на предприятии может осуществлять заместитель генерального директора по экономическим вопросам, главный экономист, директор по экономике, финансовый директор. В части оценки и анализа производственного капитала данное должностное лицо осуществляет следующие функции:

- утверждает регламент (в том числе – методику) анализа и планирования производственного капитала;
- дает распоряжения о внеочередном проведении анализа производственного капитала;
- рассматривает и представляет генеральному директору информацию для принятия решения о привлечении дополнительных производственных ресурсов.

В непосредственном подчинении заместителя директора по экономическим вопросам (или иного аналогичного должностного лица) находятся бухгалтерия и планово-экономический отдел.

Бухгалтерия выполняет функцию центра ответственности за информационное обеспечение оценки и анализа, которые осуществляет планово-экономический отдел, являющийся центром ответственности за производство и оформление расчетов. Для оценки и анализа в планово-экономический отдел в установленный срок представляют данные:

1) бухгалтерия:

– бухгалтерскую документацию об имеющихся на балансе внеоборотных и оборотных активах, сумме начисленной амортизации по амортизируемым активам;

– сведения о проведении переоценок по основным средствам;

– техническую документацию, содержащую информацию о наименовании и модели вида оборудования, габаритных размерах, массе конструкции, предприятию-производителе, грузоподъемности, мощности и т.д.

2) отдел снабжения, производственные и другие структурные подразделения предоставляют информацию об объемах производства, об остатках производственных ресурсов.

3) отдел маркетинга для проведения сравнительного анализа предоставляет информацию о состоянии рынка, сделках по объектам, аналогичным тем, которые подлежат оценке на данном предприятии.

В планово-экономическом отделе формируются следующие сведения для анализа производственного капитала:

– информация о составе производственного капитала организации и его балансовой стоимости;

– информация о рыночной цене активов, аналогичных объектам оценки (элементам производственного капитала) и корректировках по элементам сравнения;

– информация о затратах на воспроизводство подобных активов в современных условиях;

– прогнозная информация о величине будущих доходов по объектам оценки (внеоборотным активам);

Информация для оценки и анализа производственного капитала должна представляться сначала в планово-экономический отдел, а из него – в информационно-вычислительный центр, где будут проводиться расчеты. Результаты расчетов должны быть оформлены по установленной форме и представлены в установленный срок в планово-экономический отдел.

Планово-экономический отдел осуществляет собственно оценку и анализ:

– формирует исходные данные;

– сопоставляет значения фактических показателей с требуемыми;

– разрабатывает численно-обоснованные рекомендации по повышению эффективности использования производственного капитала;

– осуществляет планирование требуемой величины и структуры производственного капитала;

– представляет надлежаще оформленные результаты анализа, планы в установленный срок заместителю генерального директора по экономическим вопросам (или иному должностному лицу, выполняющему аналогичные функции).

7. Источники информации.

Источники информации приведены в пункте 1 третьей главы данной диссертационной работы.

Организация оценки и анализа производственного капитала на предприятии предусматривает определенную последовательность действий.

Этап 1. Представление информации для анализа в планово-экономический отдел в сроки, установленные регламентом (методикой).

Содержание соответствующей информации и примерное распределение обязанностей по ее предоставлению приведены в таблице 3.1.

Таблица 5.1 – Распределение обязанностей между центрами ответственности за информационное обеспечение расчета и оценки величины производственного потенциала и производственных возможностей

Информация	Центр ответственности
Сведения о требуемой величине активов согласно производственной программе	Планово-экономический отдел
Сведения о рыночных ценах на объекты основных и нематериальных активов	Отдел маркетинга
Сведения о технических характеристиках объектов амортизируемых активов	Производственный отдел
Сведения о балансовой стоимости активов, сумме начисленной амортизации по амортизируемым активам	Бухгалтерия
Сведения о стоимости активов по результатам переоценок	Бухгалтерия
Сведения о количестве продукции в незавершенном производстве и о количестве продукции на складе	Бухгалтерия

Этап 2. Передача в установленный срок документов для оценки и анализа планово-экономическим отделом в ИВЦ.

Этап 3. Расчет показателей для оценки и анализа производственного капитала в информационно-вычислительном центре. Представление результатов в планово-экономический отдел в установленный срок.

Этап 4. Анализ рассчитанных показателей.

Анализ осуществляет планово-экономический отдел. Результаты анализа оформляются в виде справки, к которой прикладывается форма исходных данных и результатов расчета, и в установленный срок представляются заместителю генерального директора по экономическим вопросам.

Этап 8. Заместитель генерального директора по экономическим вопросам в установленный срок представляет генеральному директору информацию о результатах анализа.

8. *Потребители результатов анализа и планирования* – администрация предприятия и центры ответственности, принимавшие участие в формировании данных результатов.

Вопросы и задания для самоконтроля

1. Сформулируйте понятие производственного потенциала.
2. Увеличивают ли производственный потенциал основные средства, находящиеся в резерве?
3. Увеличивают ли производственный потенциал основные средства, находящиеся на консервации?
4. Увеличивают ли производственный потенциал основные средства, сданные в аренду?
5. Увеличивают ли производственный потенциал арендованные основные средства?
6. Перечислите НМА, которые не участвуют в производстве.
7. Сформулируйте определение интеллектуальных капитальных вложений.
8. По какой цене следует оценивать активы в целях определения производственного потенциала?
9. Сформулируйте понятие «рыночная цена».
10. Сформулируйте понятие «справедливая стоимость».
11. Назовите (укрупнено) этапы оценки рыночной стоимости элементов, определяющих производственный капитал.
12. Сколько аналогов следует подобрать в целях изучения рыночной стоимости объекта?
13. Каков состав затрат на проведение научно-исследовательских работ?
14. Каков состав затрат на проведение конструкторско-технологических работ?

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Борисов, А.Б. Большой экономический словарь. – Изд. 2-е перераб. и доп. – М.: Книжный мир, 2006. – 860 с.
2. Васильева, Л.С. Финансовый анализ: учебник / Л.С. Васильева, М.В. Петровская. – М.: КНОРУС, 2006. – 544 с.
3. Гражданский кодекс Российской Федерации. Часть 1 (от 30.11.1994 №51-ФЗ).
4. Оценка бизнеса: учебник / под ред. А.Г. Грязновой, М.А. Федотовой. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика, 2006. – 736 с.
5. Практика оценки стоимости машин и оборудования / А.П. Ковалев, А.А. Кушель, И.В. Королев, П.В. Фадеев. – М.: Финансы и статистика, 2005. – 272 с.
6. Приказ Министерства финансов Российской Федерации «Об утверждении Методических указаний по бухгалтерскому учету основных средств» от 13.10.2003 №91н. – СПС «Гарант».
7. Приказ Министерства финансов Российской Федерации «Об утверждении Плана счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций и инструкции по его применению» от 31.10.2000 №94н. – СПС «Гарант».
8. Приказ Министерства финансов Российской Федерации «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Учет основных средств» ПБУ 6/01» от 30.03.2001 №26н. – СПС «Гарант».
9. Приказ Министерства финансов Российской Федерации «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Учет нематериальных активов» ПБУ 14/2007» от 27.12.2007 №153н. – СПС «Гарант».
10. Приказ Минэкономразвития Российской Федерации «Об утверждении федерального стандарта оценки «Общие понятия оценки, подходы к оценке и требования к проведению оценки (ФСО №1)» от 20.07.2007 №256. – СПС «Гарант».
11. Приказ Минэкономразвития Российской Федерации «Об утверждении федерального стандарта оценки «Цель оценки и виды стоимости (ФСО №2)» от 20.07.2007 №255. – СПС «Гарант».
12. Тепман, Л.Н. Оценка недвижимости: учеб. пособие для студентов вузов, обучающихся по специальности экономики и управления (060000)/ Л.Н. Тепман; под ред. В.А. Швандара. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2006. – 463 с.

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	3
1. СОДЕРЖАНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА ОРГАНИЗАЦИИ	
1.1. Понятие экономического потенциала	5
1.2. Некоторые сведения об элементах основного капитала, определяющих производственный потенциал	9
<i>Вопросы и задания для самоконтроля</i>	12
2. ОЦЕНКА ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ПОТЕНЦИАЛА	
2.1. Порядок формирования состава производственного потенциала	14
2.2. Оценка элементов производственного потенциала	19
<i>Вопросы и задания для самоконтроля</i>	25
3. АНАЛИЗ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ВОЗМОЖНОСТЕЙ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ОСНОВЕ ОЦЕНКИ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ПОТЕНЦИАЛА	26
<i>Вопросы и задания для самоконтроля</i>	33
4. АЛГОРИТМ ОЦЕНКИ И АНАЛИЗА ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ПОТЕНЦИАЛА	35
<i>Вопросы и задания для самоконтроля</i>	37
5. ОРГАНИЗАЦИЯ ОЦЕНКИ И АНАЛИЗА ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ПОТЕНЦИАЛА	39
<i>Вопросы и задания для самоконтроля</i>	42
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК	43

Алексей Федорович Черненко
Юлия Викторовна Боровкова

ТЕОРИЯ АНАЛИЗА ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА ОРГАНИЗАЦИИ

Учебное пособие

Техн. редактор ЖЖЖЖЖЖЖ
Издательский центр Южно-Уральского государственного
университета

Подписано в печать _____. Формат 60x84 1/16. Печать офсетная.
Усл. печ. л. _____. Уч.-изд. л. _____. Тираж 100 экз. Заказ ___/ _____. Цена ___ р.