

УДК 630\*79

А. В. Бондаренко, аспирант (БГТУ)

**ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО, ЭКОНОМИЧЕСКОГО И СТОИМОСТНОГО ПОТЕНЦИАЛОВ ПРЕДПРИЯТИЙ ЛЕСНОГО КОМПЛЕКСА**

В статье рассмотрены категории «экономический потенциал», «производственный потенциал», «стоимостный потенциал». Целью работы являлось определение методов оценки имущества. Проведено исследование известных мнений о данных категориях. На основании изучения взглядов различных экономистов приведены определения вышеназванных понятий. Производственный потенциал является основной составляющей экономического потенциала. Стоимостный потенциал определяется тремя методами: доходным, затратным и рыночным. Существует разница между стоимостным потенциалом и текущей стоимостью бизнеса. Она называется «стоимостным разрывом». Необходимо его сократить с целью повышения эффективности работы предприятий лесного комплекса.

The article deals with the categories «economic potential», «productive potential», «value potential» of forest resources. The research was designed for the estimation of methods of appraisal of property. The study of different approaches to these notions has been carried out which made it possible to give well-grounded definitions. Productive potential it is the part of the economic potential. Value potential is defined by three approaches: under incomes, expenses and a market method. There is a difference between value potential and current value of business. It is called as «value rupture». It is necessary to reduce it at the enterprises of a wood complex for the purpose of increasing its efficiency.

**Введение.** Развитие Республики Беларусь и ее переход к рыночным условиям хозяйствования вызывает необходимость перестройки во всех отраслях народного хозяйства. Лесной комплекс и входящие в него предприятия тоже ждут реформы.

Когда предприятия оказываются в условиях полной самостоятельности, владея государственным имуществом, они должны пересмотреть проводимую политику. Эта политика должна основываться на принципах рациональности, эффективности, бережливости.

Каждому предприятию необходимо адекватно оценивать свои ресурсы, их стоимость и стоимость самого предприятия. Для этого используются такие категории, как производственный и экономический потенциалы.

Предлагаем ввести категорию «стоимостный потенциал», которая не только позволит оценить стоимость предприятия с точки зрения имеющихся ресурсов, но и учесть рыночную среду, в которой скоро окажутся предприятия лесного комплекса.

В исследовании проанализируем основные подходы к оценке производственного, экономического и стоимостного потенциалов предприятий.

**Основная часть.** В основе оценки экономического, производственного и стоимостного потенциала лежат различия в трактовке данных категорий.

Дадим комплексное определение этих потенциалов.

Поскольку производственный потенциал входит в состав экономического, являясь его основой, и охватывает все остальные (финансо-

вый, научно-технический, экспортный и т. п.), полагается, что изучение потенциалов необходимо начинать с определения экономического потенциала.

*Экономический потенциал* – это совокупность всех экономических возможностей, направленных на производство материальных благ и услуг, которое предполагает максимально возможное использование всех имеющихся на предприятии ресурсов для выпуска необходимой и конкурентоспособной продукции с соответствующим уровнем осуществления мероприятий по внедрению новейшей техники и технологии, оптимальных режимов работы, научной организации труда и производства, охраны окружающей среды в данный конкретный период времени.

Определяющей частью экономического потенциала является производственный потенциал. Под *производственным потенциалом* промышленного предприятия понимается совокупность непосредственно участвующих в процессе производства и взаимосвязанных ресурсов, которые могут быть рационально использованы предприятием для изготовления продукции на внутреннем и внешнем рынках. Производственный потенциал промышленного предприятия включает: фондовые, трудовые, материальные, энергетические и информационно-технологические ресурсы [1].

*Стоимостный потенциал* будем трактовать как производственный потенциал с учетом оценки стоимости бизнеса в условиях перехода к рыночным условиям хозяйствования.

Проанализируем работы отечественных и зарубежных ученых по оценке экономического, производственного и стоимостного потенциалов.

*Экономический потенциал* состоит из производственного и внешней для предприятия среды – социальной, природно-экологической, а также инфраструктуры [1]. Поэтому при оценке экономического потенциала к производственному добавляется (или соответственно вычитается) стоимостное выражение внешнего воздействия среды.

В работах отечественных и западных экономистов можно выделить несколько подходов к оценке *производственного потенциала*.

Ресурсный подход – величина производственного потенциала определяется стоимостью основных и оборотных производственных фондов, трудовых, информационных, энергетических и информационно-технологических ресурсов. Сегодня наиболее четко выделяются две «ресурсные» позиции.

Первая: производственный потенциал представляет собой совокупность ресурсов без учета их реальных взаимосвязей и участия в процессе производства (Абалкин Л. И., Лукинов И. И. и др.).

В работе Лунева А. А. производственный потенциал отождествляется со стратегическим потенциалом, который рассматривается с ресурсной позиции. В стратегический потенциал автор включает потенциал трудовых ресурсов, организации труда, материальных ресурсов, производственного развития, инвестиционной и деловой активности, природопользования, социальный, фондовый, интеллектуальный, инфраструктурный и финансовый, и, соответственно, его производственный потенциал определяется стоимостью соответствующих ресурсов.

Особенность второй ресурсной позиции заключается в трактовании производственного потенциала как совокупности ресурсов, способных производить определенное количество материальных благ (Фигурнов Э. Б., Свободин В. И., Шевченко Д. К. и др.).

Глушков Н. А., Мацукевич В. В. не только рассматривают количество имеющихся ресурсов и готовой продукции, из них произведенной, но и делают упор на интеллектуальную, информационную и инновационную составляющую как резерв повышения эффективности использования ресурсов:

1) как максимальный возможный объем производства. Некоторые ученые в качестве производственного потенциала рассматривают готовую продукцию, которая может быть получена при максимальном вовлечении имеющихся производственных ресурсов. Таким образом, величина производственного потенциала рассчитывается как стоимость готовой продукции;

2) как норма эффективного рабочего времени. Ревуцкий Л. А. считает, что величина

производственного потенциала определяется технически, организационно, экономически и социально обоснованными нормами эффективного рабочего времени основного производственного персонала предприятия за определенный интервальный период календарного времени.

При оценке стоимостного потенциала можно выделить три основных подхода: доходный, затратный и рыночный (рис. 2 [3]).

В основе оценки стоимостного потенциала в лесном комплексе предлагается использовать доходный подход. Это обусловлено тем, что в рамках затратного подхода невозможно оценить влияние всех непроизводительных расходов на стоимостный потенциал организации (предприятия). Применение сравнительного подхода невозможно в силу сложности в подборе аналога.

Наряду с оценкой стоимостного и производственного потенциалов предлагаем проводить оценку бизнеса (оценку предприятий, которая может основываться на оценке их имущества).

Затратный подход используется при оценке ликвидируемого предприятия, крупных компаний с преобладающей долей финансовых активов либо предприятий, имеющих повышенную долю нематериальных активов. Этот подход реализуется преимущественно методом накопления активов и предполагает оценку предприятия по сумме рыночной или ликвидационной, но не балансовой (остаточной) стоимости его активов – за вычетом совокупной кредиторской задолженности фирмы на момент ее оценки [3, с. 96].

Рыночный подход к оценке бизнеса реализуется тремя методами: рынка капитала, сделок, «отраслевой специфики». Использовать рыночный подход сложно, так как оцениваемая компания и предприятие-аналог должны совпадать не только по направлению деятельности и размерам, но и по ряду других признаков (для получения более точных результатов предприятия должны совпадать полностью).

При оценке бизнеса действующего предприятия целесообразно использовать доходный подход. Этот подход к оценке бизнеса состоит в том, чтобы определять стоимость предприятия на основе тех доходов, которые оно способно в будущем принести своему владельцу (владельцам), включая выручку от продажи того имущества («нефункционирующих» или «избыточных» активов), которое не понадобится для получения этих доходов [3, с. 27].

Стоимостный потенциал тесно связан с производственным. Для оценки стоимостного потенциала необходимо рассмотреть ресурсы и имущество предприятия, оценить эффектив-

ность их использования, определить стоимостное выражение неэффективности использования ресурсов (резервы) в конечном результате деятельности предприятия и оценить стоимостный потенциал предприятия и стоимостный разрыв при условии эффективного использования имеющихся ресурсов и имущества. Для этого необходимо откорректировать показатели, характеризующие текущую деятельность предприятия на величину потерь от неэффективного использования имущества и ресурсов [4].

Полученный стоимостный разрыв свидетельствует о низкой эффективности управления ресурсами предприятия.

Величина стоимостного разрыва определяется степенью эффективности использования ресурсов. Повышение эффективности использования ресурсов позволяет приблизить стоимость бизнеса к потенциальной стоимости.

После оценки стоимостного потенциала необходимо наметить стратегию дальнейшего развития, сформировать цели реализации стоимостного потенциала и начать непосредственную его реализацию.

В схему создания и реализации стоимостного потенциала встраиваются ресурсный и имущественный подходы; при этом в качестве факторов создания потенциала мы рассматриваем ресурсы и имущество, которыми располагает предприятие. Результат деятельности предприятия во многом зависит от того, насколько эффективно оно способно использовать имеющиеся ресурсы и имущество.

Стоимостный потенциал предприятия – это интегрированный показатель, являющийся результатом оптимизации ресурсов и имущества предприятия.

Для обеспечения эффективности деятельности предприятия необходимо построение системы, направленной на приращение стоимостного потенциала и сокращение стоимостного разрыва. Должна быть построена модель, оптимизирующая ресурсы и имущество предприятий.

Стоимостный подход к управлению предприятием считается наиболее целесообразным для оценки реформирования и реструктуризации предприятий лесного комплекса и народного хозяйства в целом.

**Заключение.** После проведения исследования становится очевидным, что в рыночных

условиях хозяйствования предприятиям лесного комплекса для оценки эффективности работы будет недостаточно использовать только широко известные обобщающие показатели, такие как производственный и экономический потенциалы. Величину производственного потенциала большинство экономистов определяют ресурсным способом, суммируя стоимость фондовых, трудовых, материальных, энергетических и информационно-технологических ресурсов. Если к данной величине прибавить (если это ущерб – отнять) стоимостное влияние природно-экологического, социального и инфраструктурного факторов, то в итоге получим экономический потенциал.

В работе используется понятие «стоимостный потенциал», оценка которого может проводиться тремя методами: затратным, доходным и рыночным. Для предприятий лесного комплекса наиболее применим доходный подход.

Следует повышать ответственность предприятий при использовании государственного имущества. И для того чтобы знать, эффективно ли используются имеющиеся ресурсы, необходимо оценивать не только их денежное выражение, но и определять резервы, образующийся стоимостный разрыв. Этот разрыв должен быть минимизирован для улучшения результатов деятельности предприятий.

### Литература

1. Бондаренко, А. В. Содержание производственного и лесосырьевого потенциала и факторы, на него влияющие / А. В. Бондаренко // Труды БГТУ. Сер. VII, Экономика и управление. – 2009. – Вып. XVII. – С. 219–222.
2. Дежкина, И. П. Управление формированием и использование производственного потенциала предприятия в условиях рыночной экономики / И. П. Дежкина. – М.: МАСИ, 1994. – 93 с.
3. Валдайцев, С. В. Оценка бизнеса / С. В. Валдайцев. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: ТК «Велби»: Изд-во «Прспект», 2008. – 576 с.
4. Синяк, Н. Г. Экономика предприятия лесного комплекса. Практикум с применением ЭВМ / Н. Г. Синяк. – Минск: БГТУ, 2005. – 249 с.

*Поступила 19.07.2010*