

Министерство образования Республики Беларусь

Учреждение образования  
«Гомельский государственный университет  
имени Франциска Скорины»

**О. В. Арашкевич, В. Ф. Бабына**

**ИННОВАЦИОННЫЕ ПОДХОДЫ  
К УПРАВЛЕНИЮ ЭКОНОМИЧЕСКИМ  
ПОТЕНЦИАЛОМ ПРЕДПРИЯТИЯ**

**(на материалах деревообрабатывающей  
промышленности Гомельской области)**

Гомель  
ГГУ им. Ф. Скорины  
2015

УДК 005.22:001.895:330.34:658:338.45(476.2)

Авторы:

О. В. Арашкевич, кандидат экономических наук;  
В. Ф. Бабына, кандидат экономических наук, профессор

**Арашкевич, О. В.** Инновационные подходы к управлению экономическим потенциалом предприятия (на материалах деревообрабатывающей промышленности Гомельской области) / О. В. Арашкевич, В. Ф. Бабына ; М-во образования РБ, Гом. гос. ун-т им. Ф. Скорины. – Гомель : ГГУ им. Ф. Скорины, 2015. – 149 с. : ил. – ISBN 978-985-577-016-0

В монографии рассмотрены теоретические и методологические основы инновационного управления экономическим потенциалом предприятия; методические основы оценки экономического потенциала предприятия; особенности инновационного управления экономическим потенциалом предприятия (на материалах предприятий деревообрабатывающей промышленности Гомельской области)

Адресована специалистам, занимающимся проблемами инновационного управления экономическим потенциалом предприятия, преподавателям, аспирантам и магистрантам.

Табл. 13. Ил. 13. Библиогр.: 145 назв.

Рекомендована к изданию научно-техническим советом  
учреждения образования  
«Гомельский государственный университет имени Франциска Скорины»

Рецензенты:

доктор экономических наук, профессор Б. В. Сорвиров;  
кандидат экономических наук, доцент В. В. Богуш

**ISBN 978-985-577-016-0**

© Арашкевич О. В., Бабына В. Ф., 2015  
© Учреждение образования «Гомельский  
государственный университет имени  
Франциска Скорины», 2015

## Оглавление

Введение.....	4
1 Теоретико-методологические основы инновационного управления экономическим потенциалом предприятия.	6
1.1 Предприятие как динамическая социально-экономическая система: концептуальные основы функционирования .....	6
1.2 Экономический потенциал предприятия как объект управления: сущность и ключевые детерминанты .....	15
1.3 Теоретические основы инновационного управления экономическим потенциалом предприятия .....	30
2 Методические основы оценки экономического потенциала предприятия .....	47
2.1 Комплексная оценка экономического потенциала предприятия: теоретико-методический аспект .....	47
2.2 Оценка экономического потенциала предприятий деревообрабатывающей промышленности Гомельской области..	65
3 Инновационное управление экономическим потенциалом предприятия (на материалах предприятий деревообрабатывающей промышленности Гомельской области).	92
3.1 Развитие и реализация экономического потенциала предприятия на основе инновационного управления .....	92
3.2 Инновационный подход к оценке экономического потенциала предприятия на основе определения имплицитных издержек .....	124
Заключение .....	134
Список литературы .....	137

## Введение

Современные условия хозяйствования, можно характеризовать большой мобильностью факторов производства, высоким уровнем наукоёмкости и капиталоемкости производимого продукта, а также растущим спросом на инвестиционные ресурсы. Одной из ключевых проблем, решение которой позволяет обеспечить эффективность управления экономическими процессами на всех уровнях, является определение экономического потенциала предприятия и разработка наиболее целесообразных направлений по его реализации и развитию.

Достоверная и своевременная информация об экономическом потенциале предприятия и связанные с ней управленческие решения позволяют оптимизировать использование редких ресурсов в экономической системе рыночного типа, что особенно важно в настоящее время. Актуальность решения данной проблемы обусловлена определяющей ролью информации об экономическом потенциале для принятия управленческих решений в сфере инвестиций, кредитования, реализации бизнес-проектов, выбора форм сотрудничества с поставщиками и покупателями, конструирования промышленной политики.

В настоящее время в эффективном определении и разработке мер по развитию экономического потенциала предприятия заинтересованы практически все субъекты принятия экономических решений: собственники, инвесторы, контрагенты, менеджеры, работники предприятия и государственные структуры. Однако у данных пользователей существуют различные, а зачастую и взаимоисключающие подходы к содержанию и порядку определения экономического потенциала, критериям эффективности его реализации и развития, а также к его управлению, что существенно усложняет решение указанной проблемы.

Не смотря на значительное количество публикаций по тематике, связанной с исследованием экономического потенциала предприятия, до настоящего времени так и не сформировались приемлемые научно-теоретические и методологические подходы к содержанию категории «экономический потенциал предприятия», расчёту и оценке характеризующих его показателей,

инновационному управлению экономическим потенциалом предприятия.

Следует отметить, что подходы к управлению экономическим потенциалом, содержащиеся в современной научно-методической литературе, носят сугубо теоретический характер, не имеют практического значения из-за неразработанности категориального и методического аппарата, а также алгоритмов принятия эффективных управленческих решений.

Вышеизложенные обстоятельства отражают объективную необходимость разработки теоретико-методических подходов к исследованию экономического потенциала предприятия и обоснованию инновационных управленческих решений по его реализации и развитию. Особого внимания заслуживает анализ взаимосвязи инноваций и динамики экономического потенциала предприятия, так как только качественное исследование данной взаимосвязи позволит повысить эффективность выбора наиболее актуальных инноваций и разработать порядок их реализации.

Таким образом, определение экономического потенциала предприятия и разработка наиболее целесообразных направлений по его реализации и развитию является важной задачей сегодняшнего дня и определяет направления данной монографии.

В монографии представлены материалы, полученные в рамках выполнения диссертационного исследования.

Рассмотрены теоретические и методологические основы инновационного управления экономическим потенциалом предприятия; методические основы оценки экономического потенциала предприятия; особенности инновационного управления экономическим потенциалом предприятия (на материалах предприятий деревообрабатывающей промышленности Гомельской области).

Авторский коллектив:

– Арашкевич Ольга Валерьевна (кандидат экономических наук, старший преподаватель кафедры экономики и управления Гомельского государственного университета имени Франциска Скорины);

– Бабына Владимир Филиппович (кандидат экономических наук, профессор кафедры бухгалтерского учета, контроля и анализа хозяйственной деятельности Гомельского государственного университета имени Франциска Скорины).

# **1 Теоретико-методологические основы инновационного управления экономическим потенциалом предприятия**

## **1.1 Предприятие как динамическая социально-экономическая система: концептуальные основы функционирования**

В современных условиях хозяйствования предприятие является основным звеном национальной экономики и представляет собой сложную систему, объединяющую в себе взаимосвязанные компоненты социально-экономической, технологической и природной среды. Сегодня в экономической науке известно несколько основных вариантов модели предприятия, которые позволяют описать с помощью небольшого числа фундаментальных предпосылок его возникновение, функционирование и (или) ликвидацию. Каждый из вариантов позволяет рассмотреть предприятие под определенным углом зрения, делая акцент на те или иные особенности изучаемого объекта. Известными экономическими школами, разработавшими трактовку предприятия, являются: неоклассическая, институциональная, эволюционная, предпринимательская и интеграционная [67, 87].

Согласно **неоклассической концепции** предприятия, основными представителями которой являются А. Маршалл, А. Кларк, а также некоторые представители иных школ, придерживающиеся по данной проблеме неоклассической концепции. Например, Дж. Робинсон, модель предприятия представляет собой целостный объект, осуществляющий преобразование исходных ресурсов в продукцию и привлечение этих ресурсов в производство. Исходя из понятия данной модели, экономическая сущность предприятия характеризуется тем, что распределение типов и объемов деятельности между предприятием и рынком задано заранее; предприятие представляет собой субъект экономической деятельности, преобразующий ресурсы в продукцию, и описывается с помощью производственной функции; рынки представляют собой своеобразные «сигнальные устройства», причем проводником этих сигналов

считается преимущественно ценовая информация; предполагается, что обмены (контракты) реализуются на базе механизма, по существу аналогичного механизму аукциона: выбор контрагента с максимальной (для продавца) или минимальной (для покупателя) ценой осуществляется с помощью ценовой конкуренции, как среди продавцов, так и среди покупателей, а не путем индивидуального торга.

Согласно данной теории модель предприятия складывается из производственной функции, выражающей зависимость результатов производства от затраченных факторов, и организационно-технологической системы предприятия, определяющей размеры и соотношение используемых факторов. Изучение данной концепции позволяет отметить недостатки рассматриваемой теории. Во-первых, обесценивается такой фактор, как способности и опыт управления. Во-вторых, в качестве фактора, определяющего воспроизводственные возможности предприятия не рассматриваются внешние и внутренние взаимоотношения центров принятия решений, которые могут иметь определяющее влияние на экономическую деятельность на микроуровне [93].

**Институциональная концепция** предприятия в отличие от неоклассической не делает акцент на функциональном анализе деятельности предприятия. Центральное место занимает существование и соответственно в дальнейшем сосуществование многообразных форм деловых предприятий, пределов их роста, возможных вариантов решения проблем мотивации работников, организации, контроля, планирования и др. С этой точки зрения институциональная версия теории предприятия является как бы «мостиком» между стандартной неоклассической теорией и теориями управления. Типичная задача данной теории – анализ поведения предприятия в мире дорогостоящей и неполной информации.

Предприятие представляет собой институт, внутри которого рыночный механизм заменен механизмом выработки и применения управленческих решений. При этом предприятие как эмпирически фиксируемый феномен, как производственная организация возникает (и заменяет собой свободную куплю-продажу факторов производства) там, где нерыночный механизм эффективнее.

Предприятие рассматривается как организация, создаваемая людьми для более эффективного использования их возможностей.

Связанные с приобретением нужных материалов и оборудования транзакционные издержки в случае образования предприятия оказываются ниже, чем при производстве той же продукции без организации предприятия, что и объясняет их существование. «Поведение» предприятия характеризуется особенностями заключения и исполнения контрактов с внешними организациями и работниками.

Рассмотрев институциональную модель предприятия, следует отметить, что она концентрирует внимание на характере контрактных и неформальных взаимодействий между людьми в ходе организации и функционирования предприятия, а также особенностях взаимоотношений предприятия с другими экономическими субъектами, рассматривает средства и предметы труда лишь как вспомогательные факторы организации производства. Процессы воспроизводства служат предметом обсуждения в институциональной теории, поскольку они институционально оформлены, что приводит к определенной статичности рассмотрения присущей институциональному подходу, а также к тому, что вне поля зрения данной теории остаются сублимированные цели экономической деятельности.

Характерным для **эволюционной концепции** является системное представление о предприятии как о двойственном объекте. С одной стороны, оно является членом делового сообщества («популяции») и испытывает на себе в полной мере все последствия эволюции этого сообщества, с другой – обладает собственными традициями в определении направлений деятельности, объемов и пропорций привлекаемых факторов.

Эволюционная модель предприятия в отличие от неоклассической признает, что у предприятий нет единого критерия оптимальности принимаемых решений. Этот критерий, который в принципе допускает апостериорную реконструкцию на каждый момент времени путем анализа принимаемых в той или иной ситуации решений, носит строго индивидуальный характер, отражая не только индивидуальные предпочтения, но и исторический опыт деятельности предприятия, его успехов и неудач. Понятно, что речь идет не о постоянном, как в неоклассической теории, а о динамическом критерии, который изменяется от периода к периоду.

Данная теория рассматривает предприятие как один из объектов в среде подобных объектов, которую можно уподобить биологической популяции. Поведение предприятия в первую очередь



определяется взаимоотношениями между членами этой популяции, во вторую – некоторыми внутренними характеристиками объекта, к числу которых в данной теории относят в первую очередь устойчивые правила принятия решений в ответ на какие-либо внутренние или внешние воздействия. За время функционирования предприятия в непрерывном взаимодействии с «популяцией» на каждом предприятии складываются определенные традиции и процедуры принятия решений, алгоритмы реагирования на изменение внешней и внутренней среды. Эти правила и определяют, согласно данной концепции, в конечном счете, лицо предприятия, отличие одного предприятия от другого в конкурентной борьбе.

По мнению Р. Нельсон, С. Винтер, именно сложившиеся правила, а не слепое стремление к максимизации прибыли во всех ситуациях и при всех условиях определяют характер принимаемых решений. Эти правила не являются раз и навсегда установленными, они эволюционируют в соответствии с изменением деловой среды предприятия и несут на себе отпечаток, как личностей руководителей предприятия, так и характера взаимоотношений с партнерами других предприятий.

Недостатком данной концепции является то, что она не рассматривает причины формирования (слияния, разделения, ликвидации) предприятий, а также оставляет за рамками анализа целевые характеристики и функции, которыми определяется деятельность предприятия.

Представители **предпринимательской концепции** М. Портер, Р. Хисрич, У. Беркли, Г. Минз, У. Меклинг в основе предпринимательского бизнеса и в центре деятельности предприятия рассматривают фигуру предпринимателя – независимого, активного, энергично устремленного к успеху, склонного к риску, настойчивого, адаптивного, уверенного в себе человека, умеющего использовать в своих целях противоречивые обстоятельства. Главенствующее место согласно данной концепции отводится взаимоотношениям между предпринимателем и его бизнесом.

Предпринимательская модель предприятия опирается на представление о предприятии как о сфере приложения предпринимательской инициативы и имеющихся у предпринимателя возможностей для привлечения ресурсов. Конечно, не все предприятия являются предпринимательскими, и в этом смысле предпринимательская теория имеет более ограниченный объект

исследования, чем другие виды теории предприятия. Вместе с тем число предпринимательских фирм во много раз превышает число иных предприятий, поэтому пересечение между множеством объектов предпринимательской и множеством объектов иных теорий достаточно велико [23].

Модель рассматривает влияние на поведение предпринимательской деятельности «макропредпринимателей», руководящих внешними связями предприятия с другими организациями, деловой, административной и технологической средой, населением; «мезопредпринимателей», осуществляющих управление схемами и материально-финансовыми потоками во внутренней деятельности предприятия, в том числе – инновационными мероприятиями; «микropредпринимателей», сферой активности которых являются микрозвенья производства, вплоть до организации рабочих мест.

«Поведение» предприятия в данной модели представляет собой результат действия и взаимодействия предпринимателей всех трех уровней. Особенно важны взаимоотношения между предпринимателями на предприятии, его работниками и собственниками.

Не смотря на ряд преимуществ, предпринимательская теория предприятия имеет недостатки, в качестве основного из них следует отметить то, что данная теория оставляет в стороне вопросы влияния сложившихся формальных и неформальных отношений на функционирование предприятия.

Согласно **интеграционной концепции** предприятие рассматривается как своеобразный системный интегратор – целостный экономический субъект, объединяющий во времени и пространстве разнообразные социально-экономические процессы и извлекающий эффект путем использования системных мультипликативных эффектов. Ключевым моментом здесь является интеграция во времени, то есть обеспечение существования, безопасности и стабильного развития самого предприятия.

Предприятие рассматривается как относительно устойчивая, целостная и отграниченная от окружающей среды самостоятельная социально-экономическая система, интегрирующая во времени и пространстве процессы производства (реализации) продукции и воспроизводства ресурсов. Связующим звеном между этими процессами и «лицом» предприятия служит ее потенциал – совокупность ресурсов и возможностей, определяющих ожидаемые характеристики его развития при тех или иных реальных сценариях

изменения окружающей среды. Данная модель представляет собой, процесс формирования результата – основного объекта принятия решений – распределения ресурсов и усилий предприятия между наращиванием потенциала и его использованием, между воспроизводством и производством, между настоящим и будущим.

С пространственной точки зрения интеграционная концепция рассматривает предприятие в двух аспектах: «средовом» и «сетевом». Непосредственным хозяйственным окружением предприятия являются его потребители и поставщики, формирующие товарную и платежную сети. Узлами этой сети служат производственные предприятия. Кроме того, предприятие испытывает на себе влияние общеэкономической ситуации, социальных напряжений, изменений законодательной системы и другие воздействия, которые не имеют узкой направленности на конкретное предприятие и носят характер изменения среды. Обратное влияние предприятия на среду также может иметь место, но только в тех случаях, когда предприятие интегрировало в себя достаточное количество ресурсов и обладает высоким социально-экономическим потенциалом.

В качестве основного недостатка данной системы следует отметить, что данная теория не уделяет достаточного внимания многообразию целей предприятия и соотношению между ними, но, не смотря на это, следует сказать, что в современных условиях развития данная модель является наиболее оптимальной.

Для каждой из перечисленных моделей характерно преобладание тех или иных качеств, которые должны быть присущи предприятию для выживания в длительной перспективе. Представленные модели по-разному определяют множество факторов, свойств предприятий как сложных систем, влияющих на качество их функционирования и развития. Различны, соответственно, взгляды на факторы обеспечения устойчивости, управляемости систем.

Таким образом, в различных моделях в большей или меньшей степени содержание сущности предприятия затрагивается преимущественно по отношению к конкретным проблемным вопросам экономического функционирования и развития – изменениям характера общественного производства, процессам его концентрации и поиску соответствующих приоритетов эволюции, трансформациям отношений собственности и уменьшения разнонаправленности интересов управленцев и собственников предпринимательских предприятий. Сравнительный анализ существующих теорий,

раскрывающих экономическую сущность предприятия и модель его функционирования (создания, ликвидации) представлен в таблице 1.1.

В настоящее время трактовка предприятия как производственной системы является практически общепринятой для всех экономических школ. Для данной трактовки характерно понимание предприятия как саморазвивающейся системы, которая может с определенной степенью гибкости реагировать на изменения внешней среды, адекватно изменять свою стратегию, цели, формальные структуры, организационную культуру и поведение персонала.

Пытаясь обобщить структурообразующие характеристики предприятия как производственной системы, можно выделить следующие свойства, характерные для понимания сущности предприятия представителями всех экономических школ:

1. Предприятие должно адекватно реагировать на изменение рыночной ситуации (в том числе изменение цен на продукцию и на факторы производства), формируя свою объёмно-номенклатурную и ценовую политику, исходя из стремления к максимизации разницы между доходами и расходами.

Таблица 1.1 – Сравнительный анализ существующих теорий, раскрывающих экономическую сущность предприятия и модель его функционирования

Экономические концепции	Экономическая сущность предприятия	Содержание модели предприятия	Достоинства концепции	Недостатки концепции
1	2	3	4	5
1. Неоклассическая	Производственная система, преобразующая ресурсы в готовую продукцию на основе стремления к максимизации финансового результата, руководствуясь рыночными сигналами, в первую очередь ценовыми	Производственная функция, построенная на основе производительности ресурсов, а также определяемых действующими технологическими и организационными решениями количеством и структурой потребляемых ресурсов	Обобщённый анализ универсальных закономерностей, выделение иерархии целей и мотивации, возможность алгоритмизации и прогнозирования действующих процессов	Недостаточное внимание к субъективным факторам, а также к межличностным и межгрупповым отношениям, определяющим характер экономической деятельности

Продолжение таблицы 1.1

1	2	3	4	5
2. Институциональная	Социально-экономический институт, минимизирующий транзакционные издержки в процессе экономической деятельности путём замены рыночных сигналов на управленческое воздействие	Система формальных и неформальных отношений между субъектами принятия решений, определяемых институтами и институциями, составляющими внешнюю и внутреннюю среду предприятия	Анализ процесса принятия решений, центральная роль человеческого фактора как основы динамики экономических систем на микроуровне	Дифференцированный характер исследования экономических процессов, препятствующий познанию общих закономерностей, некоторая статичность модели предприятия, заключающаяся в отсутствии аналитических инструментов прогнозирования
3. Эволюционная	Единство субъекта (как самоуправляемой системы, имеющей собственные формализованные традиции принятия решений) и объекта (как элемента общности, находящегося под внешним воздействием)	Выделение общих тенденций в деятельности предприятий, как членов экономической популяции и индивидуальных особенностей, определяемых стереотипизированным опытом, бывшими в прошлом успехами и неудачами	Анализ изменений как результат взаимодействия внешних обобщённых и внутренних индивидуальных факторов, изучение индивидуальных особенностей	Отсутствие анализа целей и мотивов функционирования предприятий
4. Предпринимательская	Предприятие как институционализированное проявление личной инициативы по организации экономической деятельности, требующее проявления определённого набора личных качеств и мотивов	Предприятие как многоуровневый и многоаспектный объект приложения личной инициативы в центрах принятия решений («центрах ответственности»)	Анализ взаимоотношений на всех уровнях принятия решений, а также объективных и субъективных условий предпринимательской инициативы	Отсутствие внимания к формальным и неформальным отношениям в коллективе как основы функционирования предприятий, из объекта исследования выпадают непредпринимательские предприятия

## Окончание таблицы 1.1

1	2	3	4	5
5. Интеграционная	Предприятие как субъект, объединяющий во времени и пространстве различные процессы с целью получения мультипликативных эффектов от такого объединения	Предприятие как целостная обособленная система, функционирование которой обеспечивается организацией процессов для достижения определённого конечного результата путём оптимизации распределения ресурсов и усилий между альтернативными направлениями	Системность и комплексность анализа функционирования предприятий, оптимизационный подход в анализе	При анализе недостаточно внимания уделяется целевым характеристикам предприятия, иерархии целей и мотивов экономической деятельности

Источник: Собственная разработка автора

2. Для устойчивого функционирования на рынке предприятие должно создавать условия для уменьшения внутренних, транзакционных и внешних издержек, облегчая поиск внешних контрагентов. При этом ключевым критерием оптимизации является размер предприятия, как субъекта хозяйствования, а также его производственных структур с учётом факторов управляемости, мотивации, синергических преимуществ, эффектов масштаба, замещения продукции и ресурсов и динамики предельных величин.

3. Система принятия решений должна оптимально сочетать стабильность стратегии с гибкостью принятия тактических решений. Одна из главных задач предприятия – создать гармоничные условия взаимоотношений с хозяйственной и административной средой, обеспечить коэволюцию предприятия и среды, противодействовать отставанию внутренних изменений от внешних.

4. Необходимым условием эффективной работы предприятия в свободной рыночной экономике является наличие позитивной целенаправленной мотивации его работников – от рабочих до менеджеров, а также владельцев предприятия. Система динамической гармонизации интересов персонала, менеджмента

и собственников капитала также является структурообразующим признаком предприятия как производственной системы.

Как видно из наиболее общих характеристик предприятия, изложенных в обобщённом виде, сущность предприятия видится:

- в динамической адаптации к изменениям внешней экономической среды;
- в целенаправленных действиях, позволяющих достичь стоящих перед производственной системой задач.

Иными словами, в структурообразующих признаках предприятия заложена непрерывность инновационного процесса, без которого не мыслится само существование предприятия.

Исходя из вышеизложенных посылок, *под предприятием как производственной системой* следует понимать относительно устойчивую, целостную и обособленную, по отношению к внешней среде, экономическую систему, интегрирующую во времени и пространстве процессы производства и реализации продукции (работ, услуг) из доступных ресурсов, деятельность которой оптимизируется в процессе управления путём формирования и достижения стратегических целей и адаптации к изменяющимся факторам экономической среды на основе разработки и реализации инноваций.

Основными характеристиками предприятия как производственной системы можно назвать:

- устойчивость и целостность, системную обособленность от внешней среды;
- объединение ресурсов во времени и пространстве с целью создания на их основе экономических благ;
- взаимосвязь с многочисленными и многоаспектными факторами внешней и внутренней среды;
- целенаправленность управленческого воздействия, в основе которого лежат определённые цели и задачи, задаваемые извне.

## **1.2 Экономический потенциал предприятия как объект управления: сущность и ключевые детерминанты**

Совокупность вариантов деятельности, связанных с использованием элементов экономической среды, которые доступны

предприятию, представляют собой матрицу возможностей для этого предприятия по достижению стоящих перед ним целей. Данные возможности воспринимаются с точки зрения управления экономической деятельностью предприятия как его потенциал.

В зависимости от подхода к исследованию экономики предприятия и управления им экономический потенциал рассматривается по-разному. В экономической литературе выделяют три подхода, лежащих в основе определения и оценки экономического потенциала предприятия: ресурсный, результативный и резервный [24, 35, 71].

В русле **ресурсного подхода** экономический потенциал рассматривается как совокупность используемых в производстве продукции ресурсов, средств и предметов производства. В данном случае анализируется только ресурсная составляющая экономического потенциала. Ресурсы являются основой развития экономического потенциала любого предприятия. Из закономерности систем следует, что в результате взаимодействия всех ресурсов, составляющих систему, в процессе деятельности начинает действовать эффект целостности, то есть получаются новые свойства, которыми каждый отдельный вид ресурса не обладает. Оценка сводится к определению стоимости доступных ресурсов, а уровень использования определяется отношением полученного результата к объему примененных для этого ресурсов. Основными представителями данного подхода являются В. Р. Веснин, Г. Б. Клейнер, В. В. Ковалев, Н. Ф. Риффа.

В рамках ресурсного подхода к дефиниции экономического потенциала производственной системы выделяют два направления:

- преобразовательное;
- адаптационное.

Представители преобразовательного направления особое внимание обращают на преобразовательные возможности производственной системы, то есть её возможности продуцировать определённый результат (как правило, в качестве результата рассматриваются экономические блага) путём преобразования имеющихся в её распоряжении ресурсов.

Потенциал при этом рассматривается как максимальная способность к производству продукции, выполнению работ, оказанию услуг, либо способность к осуществлению каких-либо функций



деятельности, определяемых совокупностью ресурсов продукционной системы или её продукционной мощностью.

В рамках преобразовательного направления выделяют аддитивную трактовку потенциала, отличительными особенностями которой является то, что совокупность имеющихся ресурсов рассматривается как аддитивная, то есть как их арифметическая сумма; в исследовании потенциала внимание акцентируется, прежде всего, на материально-вещественных ресурсах.

Сторонниками данного направления являются А. И. Абалкин, И. Лукинов, А. Онищенко, Б. Пасхавер, Д. А. Черников. Они выделяют три основных вида ресурсов:

- природные ресурсы, вовлечённые в хозяйственный оборот (то есть речь идёт о реальном потенциале, а не абстрактном);
- основные производственные средства, оборотные средства, земельные ресурсы);
- трудовые ресурсы.

Они определяют потенциал как совокупность ресурсов продукционной системы (без учёта их взаимосвязей и участия в процессе производства), определяющую потенциальную результативность её преобразовательной деятельности. Данное направление, по мнению его сторонников, дает возможность, не акцентируясь на величине потенциала, получить достаточно достоверное представление об основных тенденциях его изменения во времени на основе анализа динамики ресурсных параметров и результатов их использования. Примером этого подхода является отождествление увеличения физического объема основных средств, трудовых ресурсов, земельных ресурсов продукционной системы с возрастанием её потенциала.

Следует отметить, что представители данного подхода игнорируют тот факт, что в преобразовательном процессе ресурсы участвуют комплиментарно, то есть конкретный результат производится не каждым ресурсом отдельно, а их целостной совокупностью. Вследствие этого технология производства, методы осуществления функций (прежде всего управленческих) как средства связи ресурсов в преобразовательном процессе не рассматриваются, что фактически исключает из анализа значительную часть возможностей, присущих исследуемой продукционной системе.

В рамках преобразовательного направления также выделяют интегративную трактовку потенциала. Отличием данной трактовки является то, что ресурсы рассматриваются в их взаимосвязи и взаимодействии, а, следовательно, наряду с ресурсами рассматривается технология их преобразования (в том числе и методы осуществления функций управления), а это существенно расширяет круг рассматриваемых возможностей. Включение в анализ технологии происходит опосредованно через построение производственной функции. Все элементы потенциала служат общей цели, стоящей перед производственной системой; интеграция располагаемых ресурсов рассматривается как существенный фактор, влияющий на величину потенциала.

Представителями данного направления являются Л. М. Аничин, А. И. Гладышевский, Ю. А. Дорошенко, К. М. Миско, Р. В. Марушков, которые определяют потенциал как системную совокупность ресурсов системы, способных во взаимосвязи и взаимодействии производить определённое количество материальных благ [79].

Несмотря на то, что сторонники рассматриваемого направления выделяют большее количество видов ресурсов, чем представители аддитивного направления, все равно потенциал определяют как совокупность четырех основных видов ресурсов: трудовых (кадровая составляющая), земельных (капитал или природные ресурсы), капитала (материально-техническая составляющая), организационной и информационной составляющей. Некоторые представители данного направления дают более подробную классификацию ресурсов с акцентом на информационную составляющую и человеческий фактор: кадровые, материально-технические, финансовые, информационные, ресурсы времени, при этом отмечают значимость применяемых методов и уровень организации проведения работ, технологий их выполнения, уровень организации управленческой деятельности. Однако, на наш взгляд, недостатком данного подхода, как и вообще ресурсного, является исключение из структуры потенциала возможностей, обусловленных спросом, конкуренцией, системой государственного регулирования и иными факторами внешней экономической среды предприятия.

**Рассмотрим особенности второго – адаптационного направления ресурсного подхода к определению категории потенциала.**

В отличие от сторонников преобразовательного направления такие экономисты как Л. С. Бляхман, В. Н. Гунин, Г. М. Добров, К. С. Бармашов, А. А. Трифилова, Л. В. Шаборкина – представители адаптационного направления – основное внимание обращают на такой аспект потенциала, как адаптационные возможности производственной системы, то есть на её возможности, во-первых, адаптироваться к изменяющимся условиям внешней среды, во-вторых, продуцированию средств этой адаптации – инноваций. Сторонники адаптационного направления определяют потенциал как совокупность возможностей производственной системы, необходимых для её развития, адаптации к изменяющимся условиям внешней среды, а также для разработки и внедрения средств для инноваций.

Следует отметить, что данное направление имеет ряд как преимуществ, так и недостатков. В качестве достоинств можно отметить то, что в рамках данного направления уделяется большое внимание исследованию возможностей и средств адаптации производственной системы к изменяющимся внешним условиям; в качестве важнейших источников возможностей производственной системы и средств интеграции ресурсов рассматриваются технологии, знания, информация, методы управления; управление и мотивация работников выделяются как важнейшие факторы, определяющие уровень актуализации потенциала. В качестве недостатка следует отметить неразвитость аппарата количественного анализа, как в области оценки ресурсов, так и в области их влияния на уровень достижения целей производственной системы [95, 101, 106, 107].

Наряду с ресурсным подходом выделяют и **результативный подход**, который определяет экономический потенциал как способность предприятия осваивать, перерабатывать имеющиеся ресурсы для удовлетворения общественных потребностей. Результат деятельности предприятия определяется наличием у него любого вида потенциала и его умелым использованием. Основными сторонниками данного подхода являются А. И. Самоукин, В. Г. Герасимчук, В. Н. Авдеенко, М. В. Афанасьев, Ю. Г. Гусев, Е. В. Лапин, А. Н. Люкшинов, Г. С. Мерзликина, Л. С. Шаховская.

Способность развития социально-экономической системы отождествляется с понятием «экономический потенциал». Как

только предприятие начинает поддерживать имеющийся экономический потенциал в устойчивом состоянии и, возможно, развивать его, оно получает «устойчивое конкурентное» преимущество. Анализ в данном случае сводится к тому, что анализируется и оценивается максимальное количество благ, которое предприятие может произвести при данном количестве и качестве, строении ресурсов.

Экономический потенциал предприятия рассматривается и с точки зрения резервов улучшения производственно-хозяйственной деятельности экономического субъекта (**резервный подход**). В переносном, широко используемом в анализе смысле этого слова, резервы – это неиспользованные возможности повышения эффективности производства, усиления действия факторов, способствующих росту эффективности хозяйствования и устранения отрицательного влияния других факторов. Выявление резервов в таком понимании и определение реальных путей и сроков их мобилизации являются основными задачами экономического анализа потенциала предприятия.

Резервы как потенциальные возможности развития системы имманентно присутствуют в экономических структурах. Но для того, чтобы эти возможности были реализованы, необходимо не только их обнаружить, но и определить те направления их использования, которые смогут помочь системе развиваться в оптимальном режиме, с высокой экономической эффективностью.

Концепция поиска резервов развития нуждается в построении категориального ряда. В частности, кроме категории «резервы экономического развития», необходимо рассмотреть понятие «резервы экономического развития предприятия» и воссоздать механизмы их использования. Методологическая основа технологии управления резервами экономического развития предприятия заключается в преобразовании резервов из возможности в действительность.

Резервы экономического развития – это возможности роста эффективности производства, которые образуются в результате приведения в динамичное соответствие основных факторов производства: капитала, труда, земли и предпринимательской деятельности. Под соответствием понимается достижение такого взаимодействия основных факторов производства, которое обеспечивает максимально возможную на данный период эффективность

функционирования предприятий. На практике критериями уровня соответствия между основными факторами выступают рост эффективности производства, поддержание оптимальных пропорций между различными ресурсами предприятий, гармонизация отношений с внешней средой.

Основными представителями данного подхода являются Р. А. Белоусов, И. А. Гунина, С. И. Кухаренко, Ю. Ф. Прохоров, Л. С. Сосненко, А. А. Харин, Т. Г. Храмцова.

Следует отметить, что резервный подход к определению экономического потенциала обладает рядом несомненных достоинств, к которым можно отнести:

- практическую направленность подхода, которая позволила создать теорию и прикладные методики определения резервов повышения эффективности функционирования предприятия за счёт улучшения использования имеющихся ресурсов;

- высокую степень комплексности, поскольку в рамках данного подхода определяются резервы, связанные с использованием максимального спектра факторов внешней и внутренней среды.

Вместе с тем данный подход обладает одним весьма существенным недостатком: сосредоточенность на резервах как основе потенциала не позволяет корректно определить количественные параметры потенциала, поскольку резервы использования имеющихся в экономической системе ресурсов не увязаны с целями предприятия, его миссией и экономической стратегией. Без этой увязки определение резервов представляет собой бесконечный процесс в рамках имеющейся матрицы возможностей экономической деятельности предприятия.

Принимая во внимание вышесказанное, основные характеристики используемых подходов к определению экономического потенциала представлены в таблице 1.2.

Основная масса публикаций по теории потенциала посвящена такому оценочному показателю как экономический потенциал предприятия. Среди экономистов, занимающихся, вопросами изучения экономического потенциала и его оценкой существует многочисленные трактовки экономической категории – экономический потенциал предприятия.

Данные трактовки в большинстве случаев не увязаны с подходами к определению экономического потенциала, изложенными

выше, поскольку большинство экономистов использует категорию «экономический потенциал» как общепринятую и в рамках используемых подходов уточняют её содержание.

Потенциал (от лат. *potentia* – сила, мощь) в широком смысле – средства, запасы, источники, которые имеются в наличии и могут быть мобилизованы для достижения определенной цели, осуществления плана, решения какой-либо задачи [74, 104, 113].

Таблица 1.2 – Анализ основных подходов к определению экономического потенциала предприятия

Подходы к определению	Сущность подхода	Основные подходы к расчёту потенциала	Достоинства подхода	Недостатки подхода
1	2	3	4	5
1 Ресурсный 1.1 Преобразовательное направление	потенциал определяется как возможность производства благ путём преобразования ресурсов, которые может привлечь предприятие	потенциал определяется на основе количества различных ресурсов и технологии их преобразования, обусловливающей соотношение используемых ресурсов с учётом их взаимозаменяемости	наличие достаточно эффективных и широко используемых методик расчёта потенциальных показателей производства, детальный анализ ресурсов и технологий	факторы внешней среды и стратегия предприятия учитываются только как функция изменения используемых ресурсов, хотя данные факторы оказывают гораздо более широкое влияние на экономический потенциал
1 Ресурсный 1.2 Адаптационное направление	потенциал определяется как возможность эффективно адаптироваться к изменению факторов внешней среды, не зависящих от экономического субъекта, обладающего потенциалом	потенциал определяется путём сравнительного анализа целевых характеристик объекта, являющихся функцией параметров внешней среды, и его фактических характеристик различных объектов между собой	максимально полный учёт влияния факторов внешней среды, разработка достаточно эффективных подходов к построению системы мотивации работников, большое внимание к инновационным процессам как основе реализации потенциала	анализ потенциала носит качественный характер, методики количественного определения потенциала разработаны слабо, мало внимания уделяется целевым характеристикам деятельности предприятия, обусловленным субъективными факторами

## Окончание таблицы 1.2

1	2	3	4	5
2 Ре- зульта- тивный	потенциал определяется как максимальное количество благ, в наибольшей степени удовлетворяющих потребности потребителей, которые можно произвести из имеющихся у экономического субъекта ресурсов	потенциал определяется исходя из производительности ресурсов с учётом имеющегося спроса на конечный продукт	взаимоувязка производственных возможностей экономических систем со спросом на результаты их деятельности, наличие системных методик определения потенциала, учёт спроса и потребностей	статичность потенциала, определяемого исходя из имеющихся в распоряжении экономического субъекта ресурсов, игнорирование целей и миссии предприятия, задаваемых его собственниками и менеджерами
3 Ре- зервный	потенциал определяется как совокупность резервов роста количественных и качественных характеристик экономической деятельности субъекта	потенциал определяется путём расчёта резервов использования факторов внешней и внутренней среды и их систематизации с целью получения единого результата	прикладная направленность исследований, ориентированных на повышение эффективности деятельности, комплексный характер подхода, позволяющий учесть максимальное количество факторов	слабая методическая проработка определения количественной стороны потенциала из-за отсутствия методических подходов к выявлению масштабов потенциала

Экономический потенциал является многоуровневым и многоаспектным объектом исследования, то есть по признаку обособления производительных сил экономический потенциал можно разделить на потенциал страны, потенциал отрасли, потенциал региона, потенциал предприятия [2, 137].

В Большом экономическом словаре под экономическим потенциалом понимается совокупная способность экономики страны, ее отраслей, предприятий, хозяйств осуществлять производственно-экономическую деятельность, выпускать новую продукцию, товары, услуги, удовлетворять запросы населения, общественные потребности, обеспечивать развитие производства и потребления.

О. Н. Криворучко в своей монографии «Становление предпринимательской экономики в России» отводит экономическому потенциалу важное место, под которым понимает емкое, многоструктурное понятие, в наибольшей мере подходящее для обобщенной (интегральной) оценки экономических процессов, влияющих на разнообразие путей, форм, методов проведения экономической реформы. Особое место отводится экономическому потенциалу страны как целостной системе, включающей такие потенциалы, как трудовой, инвестиционный, природно-ресурсный и инновационный.

Кроме того, как показал анализ экономической литературы, экономический потенциал можно рассматривать и как материально-технические и организационно-экономические возможности предприятия, и как совокупную способность отраслей народного хозяйства производить промышленную и сельскохозяйственную продукцию, осуществлять капитальное строительство, перевозки грузов, оказывать услуги населению в определенный исторический момент.

А. И. Самоукин считает, что экономический потенциал необходимо рассматривать во взаимосвязи со свойственными каждой общественно-экономической формации производственными отношениями, возникающими между отдельными работниками, трудовыми коллективами, а так же управленческим аппаратом предприятия, организации, отраслей народного хозяйства в целом, по поводу полного использования их способностей к созданию материальных благ и услуг. В данном определении, на наш взгляд, подчеркнута достаточно важная черта экономического потенциала, однако экономический потенциал в равной степени зависит от уровня развития производительных сил.

Вопросу исследования потенциала, и в частности производственного потенциала предприятия, уделялось немало внимания, особенно до 1990 года. Но, несмотря на то, что развитию именно производственной базы было посвящено множество работ, а само наращивание объемов производства входило в состав наиболее приоритетных задач государственной политики, комплексный подход к рассмотрению как экономического, так и производственного потенциала не был сформулирован и проработан в должной мере.



Рассмотрим многочисленные точки зрения, лежащие в основе определения категории экономического потенциал предприятия, его состава и структуры.

По мнению И. А. Гуниной, под потенциалом предприятия принято понимать совокупность показателей или факторов, характеризующих его силу, источники, возможности, средства, запасы, способности, ресурсы и многие другие производственные резервы, которые могут быть использованы в экономической деятельности [30, 31].

Л. С. Сосненко рассматривает экономический потенциал как совокупность ресурсов и резервов, то есть наличие активов, обеспеченных соответствующими источниками финансирования или как способность предприятия обеспечивать свое долговременное функционирование и достижение стратегических целей на основе использования системы наличных ресурсов [125, 126].

Понятие потенциала в бухгалтерской интерпретации И. Н. Богатая сформулировала следующим образом: «Потенциал предприятия представляет собой активы и источники (ресурсный потенциал), и их способность в ходе осуществления производственно-финансовой деятельности (действующий потенциал) давать определенные финансовые результаты».

Профессор В. В. Ковалев при разработке методики оценки и анализа экономического потенциала коммерческого предприятия считает, что в плане формализации экономический потенциал в наиболее общем виде может быть подразделен также на два компонента: имущественный потенциал (материальные ресурсы, материально-техническая база) и финансовый потенциал (финансы предприятия) и дает его определение: «Потенциал предприятия экономический – это совокупность имущественного и финансового потенциалов предприятия». В свою очередь, под имущественным потенциалом понимается совокупность средств предприятия, находящихся под контролем, а финансовый потенциал – это характеристика финансового положения и финансовых возможностей предприятия [61].

Н. Ф. Риффа интерпретирует экономический потенциал как совокупность ресурсов и выявленных резервов осуществления производственно-хозяйственной деятельности предприятия [57].

Эффективное исследование проблемы развития и максимального использования экономического потенциала предприятия,

безусловно, должно предваряться четкой конкретизацией этого понятия и структуры входящих в его состав элементов.

Рассмотрим в связи с этим основные виды или составляющие компоненты экономического потенциала предприятия.

Экономический потенциал предприятия, по мнению И. А. Гуниной, представляет собой систему, включающую в себя совокупность **кадровых, финансовых, производственных, инновационных, информационных и других потенциалов (возможностей)**, направленных на обеспечение долгосрочного экономического развития предприятия на основе принятых к реализации стратегий [31].

Экономический потенциал (как и входящие в его состав элементы), а также механизм его развития, который необходим для поддержания конкурентоспособности предприятия, в отличие от совокупного потенциала предприятия отвечает за исследование и развитие предприятия с экономических позиций. В то же время в рамках совокупного потенциала предприятия могут быть исследованы (помимо экономического) правовой, экологический и другие виды потенциалов.

Потенциал трудовой (кадровый) – основная часть экономического потенциала, характеризующаяся количественным и качественным составом трудовых ресурсов предприятия, их соответствием уровню используемой техники и технологии, а также способностью к перспективному развитию в соответствии с целями предприятия.

Финансовый потенциал – раскрывается через исследование количества и качества финансовых ресурсов, определяющих возможности функционирования и развития предприятия. Ряд факторов, характеризующих финансовый потенциал предприятия, к которым относятся: достаточность оборотных средств на предприятии, стоимость имущества предприятия, норма накопления прибыли, размер внешнего и внутреннего долга, во многом определяет инвестиционную конкурентоспособность предприятия, кредитоспособность, экономическую независимость.

Не следует также забывать, что помимо влияния непосредственно на уровень экономического потенциала предприятия, уровень финансового потенциала также оказывает косвенное влияние на другие составляющие.

Под производственным потенциалом следует понимать имеющиеся и потенциальные возможности производства к выпуску конкурентоспособной продукции при эффективном использовании основных факторов производства на основе обеспеченности основными видами ресурсов [36, 39].

Каждый из элементов экономического потенциала может оцениваться с различной степенью детализации. Сущность таких методик сводится преимущественно к исследованию загрузки оборудования, технического уровня отдельных его видов, оценке отдельных элементов применяемой технологии и т. д. Помимо этого для оценки производственного потенциала необходим анализ существующих на предприятии условий для выпуска продукции, а именно зданий, сооружений, системы коммуникаций, производственных площадей. Необходимо также учитывать и рыночную стоимость основного капитала.

Уровень производственного потенциала во многом определяется потенциалом рынка, то есть абсолютным (относительным) объемом товаров, который может быть закуплен или потреблен тем или иным сегментом рынка за определенный временной период.

Научно-технический потенциал представляет собой совокупность кадровых, материально-технических, информационных, инновационных и организационных ресурсов, предназначенных для достижения стоящих перед предприятием целей стратегического развития и поддержания конкурентоспособности [81, 83, 84, 85, 86, 94].

Совокупность инновационного и информационного потенциалов характеризуется в основном своевременностью периодического обновления производства, сменой или усовершенствованием технологий, разработкой новых продуктов, а также возможностью качественной обработки и анализа проходящей информации.

Оценка инновационного потенциала предприятия призвана определить степень обеспеченности конкурентоспособности продукции или услуг предприятия по научно-техническим показателям конкурентоспособности предприятия в целом [9, 17, 20, 40, 48, 50, 51].

Различают два основных типа инновационной стратегии:

– адаптивную, когда предприятие использует нововведение как ответную реакцию на изменение рыночных условий в целях сохранения своих позиций на рынке, то есть в целях выживания;

– конкурентную, когда нововведение используется в качестве отправного пункта для достижения успеха, средства получения конкурентных преимуществ.

Информационный потенциал предприятия выражается в оптимальности использования и скорости прохождения информационных потоков на предприятии. Информация сама по себе обладает целым комплексом специфических свойств: она не расходуется в процессе потребления, не ограничена потреблением. Вместе с тем степень отлаженности информационного механизма напрямую воздействует на производственный процесс. Помимо этого быстрота реакции на внешнюю информацию и способность эффективно и своевременно ее использовать в настоящее время позволяют не только предприятиям выжить, но и значительно укрепить свои позиции.

Г. С. Мерзликина и Л. С. Шаховская считают, что к предметным составляющим экономического потенциала промышленного предприятия необходимо отнести [82]:

– рыночный потенциал: потенциальный спрос на продукцию и доля рынка, занимаемая предприятием, предприятие и рынок труда, предприятие и рынок факторов производства;

– производственный потенциал: потенциальный объем производства продукции, потенциальные возможности основных средств, потенциальные возможности использования сырья и материалов, потенциальные возможности профессиональных кадров;

– финансовый потенциал: потенциальные финансовые показатели производства (прибыльности, ликвидности, платежеспособности), потенциальные инвестиционные возможности.

На наш взгляд, все вышеуказанные определения и подходы к определению экономического потенциала, обладают следующими общими недостатками:

– потенциал во всех подходах воспринимается статично, исходя из определенного сложившегося состояния ресурсной базы, факторов внешней и внутренней среды и конкурентоспособности предприятия, в то же время предприятие представляет собой динамическую социально-экономическую систему, потенциал которой невозможно определить без исследования возможности достигнуть поставленных целей и адаптироваться к изменениям экономической среды;

– в русле всех действующих подходов при определении потенциала не учитываются заданные собственниками или иными лицами, уполномоченными принимать обязательные для исполнения решения, миссия предприятия и его стратегические цели и задачи, вместе с тем, именно эти целевые характеристики предприятия позволяют определить масштаб потенциала и степень его реализации.

Таким образом, важной теоретико-методологической проблемой, стоящей перед теорией исследования экономического потенциала на микроуровне, является анализ динамических и целевых характеристик предприятия как производственной системы. В этой связи необходимо проанализировать взаимосвязь экономического потенциала предприятия с инновационными процессами, которые лежат в основе как адаптационных, так и целенаправленных изменений в экономической деятельности исследуемых субъектов хозяйствования.

Наука доказала, а передовая зарубежная и отечественная практика подтвердила, что сегодня основополагающими факторами развития любой хозяйственной системы являются инновационные. Инновационные компоненты в комплексе в состоянии преобразовать производственную сферу, обновляя производственный аппарат, подготавливая и побуждая человека эффективно его использовать. Преимущественное использование совокупности инновационных факторов в развитии экономики любого хозяйственного образования и составляет сущность перевода ее на качественно новый этап развития, позволяющий ей приобретать важнейшие свойства в рыночной среде – экономическую устойчивость и конкурентоспособность [7, 29, 30, 31].

Изучив отмеченные выше подходы **к определению** экономического потенциала предприятия и его содержанию, следует отметить, что модель экономического потенциала предприятия определяется:

– объемом и качеством имеющихся у предприятия ресурсов, включающих основные производственные и непроизводственные средства, нематериальные активы, оборотные средства, фонды обращения, численность работников;

– способностями менеджеров и работников в процессе создания продукции оптимально использовать имеющиеся у предприятия ресурсы;

– эффективностью управленческих усилий предприятия по достижению поставленных целей в меняющихся экономических условиях путём постоянной разработки и реализации инноваций.

Исследуя экономический потенциал конкретного предприятия по основным его элементам, необходимо анализировать уровень его конкурентоспособности, то есть для оценки экономического потенциала нужна сравнительная комплексная оценка состояния важнейших параметров его потенциала относительно выбранных стандартов (схожего предприятия, отрасли, мировых аналогов).

Учитывая современные условия хозяйствования и информацию о существующих подходах к определению исследуемого понятия, можно предложить следующее определение понятия «экономический потенциал предприятия».

**Экономический потенциал предприятия** – это способность предприятия достигать цели его функционирования на основе использования доступных предприятию факторов производства (трудовых и природных ресурсов, основных и оборотных средств), предпринимательских способностей собственников и менеджеров предприятия, с учётом ёмкости целевых рынков и конкурентоспособности предприятия (технологий производства и управления, инноваций, деловой репутации и т. д.).

Следует отметить, что отсутствие среди исследователей единого подхода к определению содержания понятия экономического потенциала нашло отражение в множественности подходов к структуре данной категории, ее основным элементам. В этой связи, при управлении экономическим потенциалом предприятий следует учитывать комплексно все возможные факторы, а также специфику отрасли, экономической системы, региона, в рамках которых функционирует предприятие.

### **1.3 Теоретические основы инновационного управления экономическим потенциалом предприятия**

Реализация экономического потенциала является одной из важнейших целей управления предприятием, поскольку реализация

имеющегося потенциала означает максимизацию финансового результата (либо иного параметра экономической деятельности в зависимости от избранной стратегии) в рамках миссии предприятия и доступных ему производственных ресурсов. Если потенциал предприятия частично остаётся нереализованным, то это означает, что для его реализации необходимы изменения параметров экономической деятельности этого предприятия. Такие изменения, исходя из сложившегося в экономической науке категориального аппарата, корректнее всего описываются категорией «инновации».

В современных источниках экономической литературы инновации представлены как системная многоаспектная категория, которая может быть определена как конечный результат внедрения новшества с целью изменения объекта управления и получения экономического, социального, экологического, научно-технического или другого вида эффекта [42, 43, 96, 97]. Неправомерно в понятие «инновация» включать разработку инновации, ее создание, внедрение и диффузию. Эти этапы относятся к инновационной деятельности как процессу, результатом которого могут быть новшества или инновации (либо к процессу создания нововведения).

Новшество – это оформленный результат фундаментальных, прикладных исследований, разработок и экспериментальных работ в какой-либо сфере деятельности по повышению ее эффективности. Новшества могут оформляться в виде открытий, патентов, товарных знаков, рационализаторских предложений, документации на новый или усовершенствованный продукт, технологию, управленческий или производственный процесс, организационной, производственной или другой структуры, ноу-хау, понятий, научных подходов или принципов, документа (стандарта, рекомендаций, методики, инструкции и т. п.), результатов маркетинговых исследований и т. д.

Новшество, задействованное в динамике, и до определенной степени развившееся, становится нововведением. С момента принятия к распространению новшество приобретает новое качество и становится инновацией.

**Инновация** – это такой общественно-техничко-экономический процесс, который через практическое использование идей и изобретений приводит к созданию лучших по своим свойствам изделий, технологий, и в случае, если инновация ориентирована

на экономическую выгоду, прибыль, ее появление на рынке может принести добавочный доход.

Инновация – это коммерческое использование результатов творческой деятельности, нацеленной на разработку, создание и распространение новых конкурентоспособных видов продукции, технологий, форм и методов управления, основу которых составляют объекты интеллектуальной собственности.

Инновация – это конечный результат инновационной деятельности, получивший воплощение в виде нового или усовершенствованного продукта, внедренного на рынке, нового или усовершенствованного технологического процесса, используемого в практической деятельности, либо в новом подходе к социальным услугам.

Инновация – это превращение потенциального НТП в реальный, воплощающийся в новых продуктах и технологиях.

Инновация – это прибыльное использование новшеств в виде новых технологий, видов продукции и услуг, организационно-технических и социально-экономических решений производственного, финансового, коммерческого, административного и иного характера.

Очевидно, что процесс изменений в экономической деятельности предприятия с целью реализации имеющегося экономического потенциала полностью соответствует понятию инноваций. При этом, поскольку процесс изменений в данном случае должен носить управляемый характер, то управленческие усилия, направленные на реализацию имеющегося экономического потенциала, фактически представляют собой управление инновациями с целью реализации экономического потенциала предприятия. Как было показано выше, потенциал представляет собой динамично меняющуюся совокупность целевых характеристик деятельности предприятия, поэтому следует подчеркнуть, что управление инновациями в данной области предполагает не только достижение определённых результатов, но и деятельность, направленную на изменение самих результатов, достижение которых является целью предприятия. Иными словами, меры по реализации потенциала предприятия должны изменяться в соответствии с изменением самого потенциала под воздействием как внешних, так и внутренних факторов. Общая схема инновационного управления экономическим потенциалом предприятия представлена на рисунке 1.1.



Экономический потенциал предприятия может изменяться под воздействием внешних факторов, которые для самого предприятия являются объективными. В процессе инновационного управления экономическим потенциалом воздействие внешних факторов и их изменение необходимо учитывать при планировании инноваций с целью адаптации предприятия к создаваемым внешними факторами рискам.

Внутренние факторы являются непосредственным объектом инновационного управления потенциалом предприятия, при этом инновации, воздействующие на внутренние факторы, могут, как изменять потенциал предприятия, так и способствовать реализации имеющегося потенциала. Кроме того, управленческие инновации могут быть направлены на изменение целей предприятия, что также позволяет изменить его потенциал.



Рисунок 1.1 – Структурно-логическая схема инновационного управления экономическим потенциалом предприятия

Источник: Собственная разработка автора

Очевидно, что в условиях ограниченности ресурсов первичной задачей управления инновациями является не только организация их разработки и использования (что тоже весьма важно), но и отбор тех из них, которые необходимо реализовать, используя доступные ресурсы. Необходимость реализации инноваций при этом зависит от ожидаемого эффекта, который в свою очередь определяется миссией предприятия, о чём подробно сказано в первой главе настоящей работы.

Поскольку степень реализации потенциала предприятия зависит в первую очередь от эффективности доступных для использования предприятием ресурсов, то и наибольший эффект будут приносить те инновации, которые реализуются в сферах, где исследуемое предприятие демонстрирует наименьшую эффективность в использовании доступных для использования ресурсов. Следовательно, наиболее эффективные направления инновационной деятельности в области реализации экономического потенциала предприятия можно определить на основе анализа эффективности использования его ресурсов.

Вопрос отбора инноваций, реализация которых необходима в первую очередь, достаточно сложен для практического разрешения, поскольку прогнозирование ожидаемого эффекта весьма затруднено как огромным количеством взаимосвязанных факторов, которые необходимо при этом учесть, так и динамичным изменением самих этих факторов. Это обуславливает высокую степень риска, свойственную управленческим решениям в сфере инноваций. Попытаемся определить основные инновационные риски для предприятия как производственной системы, функционирующей в экономике рыночного типа.

Категорию «риск» можно определить как опасность потенциально возможной, вероятной потери ресурсов или недополучения доходов по сравнению с вариантом, который рассчитан на рациональное использование ресурсов в данном виде предпринимательской деятельности. Другими словами, риск – это угроза того, что предприниматель понесет потери в виде дополнительных расходов или получит доходы ниже тех, на которые он рассчитывал. [3, 16, 55, 59, 141].

Следует отметить, что если рискам как экономической категории и их наиболее известным видам в отечественной и зарубежной

научно-методической литературе уделяется достаточно много внимания, то инновационные риски только упоминаются без раскрытия этого понятия, не говоря уже о подходах к классификации и методике определения и управления ими [68]. Исходя из сущности инноваций, под инновационными рисками следует понимать совокупность неблагоприятных факторов, вследствие которых возникает вероятность необходимости использования большего количества ресурсов для реализации имеющегося потенциала либо снижения объёма получаемого эффекта по сравнению с ожидаемым результатом [6].

На наш взгляд, целесообразно выделить внутренние риски, связанные с факторами внутренней среды функционирования предприятия, поддающимися управленческому воздействию, и внешние риски, возникающие во внешней среде функционирования предприятия независимо от него [6].

К внутренним инновационным рискам следует отнести:

- производственный риск: риск недостаточной производительности труда, риск низкой эффективности использования основных и оборотных средств, риск недостаточного использования рабочего времени (персонала и оборудования), риск брака при производстве продукции, риск недостаточного уровня оплаты, риск низкой дисциплины поставок, риск повышенного износа оборудования и других средств производства;

- коммерческий риск: транспортный риск, риск хранения; риск неэффективного ценообразования, риск неэффективной маркетинговой политики, риск неритмичности производства и поставок, риск неоптимальности ассортимента;

- технический риск: риск отрицательных результатов научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ, риск недостаточного технического уровня производства, риск недостаточно высокого уровня технологий;

- управленческий риск: риск неэффективного прогнозирования, риск неэффективного планирования, риск неэффективного оперативного управления, риск неэффективного анализа, риск неэффективного контроля.

К внешним инновационным рискам, на наш взгляд, следует отнести:

- законодательный риск;

- политический риск;
- финансовый риск: валютный, кредитный, инвестиционный, инфляционный;
- интеграционный риск;
- отраслевой риск;
- конкурентный риск;
- потребительский риск;
- ресурсный риск;
- риск действий третьих лиц в ущерб предприятия;
- информационный риск.

Очевидно, что подходы к управлению инновациями с учётом имеющихся рисков, различаются в зависимости от вида этих рисков. Если внутренние риски поддаются управлению и связаны с внутренними факторами, определяющими эффективность использования имеющихся ресурсов, то внешние риски не зависят от управления предприятием и учёт их в управлении инновациями фактически означает реализацию комплекса мер по адаптации предприятия к возможным последствиям данных рисков.

Для эффективного управления экономическим потенциалом предприятия необходимо в первую очередь произвести оценку данного потенциала. Исследование и выявление потенциала предприятия, а также его развитие непосредственно связано с целями субъекта хозяйствования. Следует отметить, что цели развития определяются заинтересованными пользователями исследовательской информации о потенциале предприятия и у разных заинтересованных субъектов хозяйствования могут существенно различаться в отношении одного и того же предприятия. Заинтересованными пользователями могут быть стратегические и портфельные инвесторы, собственники предприятия, управленческий персонал предприятия, кредиторы предприятия (включая потенциальных), государственные структуры [3].

Под стратегическими инвесторами мы подразумеваем потенциальных инвесторов, ставящих перед собой цель извлечения выгоды от управления предприятием и, следовательно, имеющих возможность оказывать определяющее влияние на принятие управленческих решений в отношении данного предприятия, как правило, заинтересованы в первую очередь в максимизации прибыли, которая является основным источником их выгоды. Вместе

с тем, данное утверждение верно далеко не для всех ситуаций. Стратегические инвесторы, помимо максимизации располагаемой прибыли, генерируемой предприятием, могут ставить перед собой иные цели, а именно:

- возможны ситуации, при которых стратегический инвестор заинтересован в максимизации объёмов производства продукции предприятия, если инвестиции являются результатом сделок, предусматривающих раздел продукции;

- достаточно распространены ситуации, при которых стратегический инвестор заинтересован в максимизации объёмов сбыта продукции, если инвестиции делаются с целью создания условий для извлечения максимальной прибыли другим предприятием путём занятия доминирующего положения на смежных рынках, либо подавления конкурентов. При этом важно завоевать целевой рынок, даже если это не позволит максимизировать прибыль оцениваемого предприятия;

- в случае реализации конкурентной стратегии, связанной с приобретением реальных и потенциальных конкурентов, а также использования ресурсов предприятия альтернативными способами, целевым показателем являются чистые издержки ухода предприятия с рынка путём реструктуризации либо ликвидации, иными словами – ликвидность капитала предприятия в классическом понимании этого термина.

Собственники предприятия (для целей настоящей работы мы считаем собственниками владельцев предприятия, определяющим образом влияющих на управленческие решения по данному предприятию, которые, в отличие от стратегических инвесторов организовали либо приобрели предприятие в прошлом для повышения своего благосостояния) могут ставить перед собой следующие цели:

- максимизация чистой прибыли, если источником выгод собственника является генерируемая предприятием прибыль;

- максимизация сбыта, если источником выгод для собственника являются затраты, связанные как правило, с объёмами производства и реализации продукции предприятием (такая ситуация возможна, если собственник не заинтересован увеличивать налогооблагаемые базы и максимизирует выгоду, контролируя сбыт либо снабжение рассматриваемого предприятия;

– максимизация добавленной стоимости, если собственники максимизируют выгоду, являясь работниками предприятия и, соответственно, в основе их доходов лежит зарплата и связанные с ней выплаты;

– максимизация стоимости капитала предприятия, если собственник рассчитывает максимизировать выгоду, продав предприятие инвесторам при достижении предприятием максимальной рыночной цены.

Портфельные инвесторы (для целей настоящей работы под портфельными инвесторами понимаются реальные или потенциальные инвесторы, не ставящие перед собой цель оказывать определяющее влияние на принятие управленческих решений и извлекающие выгоду от участия в прибылях либо от перепродажи своей доли капитала предприятия) могут ставить перед собой следующие цели:

– максимизация чистой прибыли, позволяющая максимизировать дивиденды либо подобные им доходы;

– максимизация стоимости капитала предприятия, позволяющая максимизировать разницу между ценой продажи и ценой покупки доли в капитале предприятия.

Управленческий персонал предприятия ставит перед собой цели, зависящие от действующей системы стимулов, создаваемой собственником либо стратегическим инвестором, поэтому цели менеджмента являются производными от целей собственников и инвесторов.

Кредиторы в зависимости от сложившейся ситуации заинтересованы:

– в максимизации прибыли, если предприятие развивается стабильно, что позволяет обезопасить себя от проблем, связанных с выплатой задолженности и процентов по ней, а также расширить кредитование в будущем;

– в максимизации сбыта, выручка от которого является основным источником выплат кредиторской задолженности, если финансовое состояние предприятия недостаточно стабильно;

– в максимальной ликвидности имущества предприятия, если доходов от текущей деятельности недостаточно для покрытия кредиторской задолженности и источником её выплаты с высокой долей вероятности может стать реализация имущества предприятия.

Государственные структуры являются заинтересованным пользователем информации в отношении потенциала предприятия, если необходимо:

- принять решение о предоставлении льгот и преференций предприятию либо группе предприятий;
- осуществлять разрешительные административные процедуры селективного типа в отношении предприятия;
- предоставить предприятию в пользование государственное имущество на определённых условиях.

При этом критерием принятия такого решения может быть:

- максимизация объёмов сбыта для удовлетворения спроса на целевых рынках;
- максимизация добавленной стоимости как основной налогооблагаемой базы и источника генерируемых доходов;
- максимизация создаваемых рабочих мест.

Таким образом, показателями потенциала предприятия, в зависимости от целей его исследования, определяемых заинтересованными пользователями соответствующей информации, могут быть [3]:

- прибыль предприятия;
- добавленная стоимость, создаваемая на предприятии;
- объём производства продукции;
- объём сбыта продукции;
- рыночная стоимость активов предприятия;
- ликвидная стоимость активов предприятия;
- число рабочих мест на предприятии.

Помимо показателей оценки потенциала, связанных с целями заинтересованных субъектов, важно установить масштаб оценки потенциала, без чего невозможно эффективное управление им. Для потенциала как экономической категории данная проблема является ключевой, так как сам потенциал определяется возможностью определённых целесообразных изменений, достижения какого либо определённого состояния, воспринимаемого как оптимальное. Поэтому важно определить масштаб потенциала, иными словами определить граничные критерии, до которых динамика производственной системы означает реализацию потенциала, а после которых – изменение самого потенциала. Исходя из предлагаемого нами методологического подхода, масштаб потенциала

целесообразно задавать исходя из требований, предъявляемых заинтересованными пользователями соответствующей информации, и, следовательно, целей функционирования предприятия, определяющих сам потенциал.

Рассмотрим целевые характеристики масштабов потенциала основными заинтересованными пользователями. Стратегические инвесторы, заинтересованные в максимизации прибыли предприятия, задаются масштабами потенциала исходя из фактической миссии предприятия, определяющей целевые рынки, как в географическом, так и в продукционном отношении. При этом предприятие воспринимается как субъект хозяйствования с обособленным капиталом (имуществом, вложениями и обязательствами) и отдельной системой управления. При этом реализация потенциала осуществляется за счёт использования факторов как внутренней, так и внешней среды, которые доступны для использования в экономической деятельности на целевых рынках. Изменение потенциала в данном случае соответствует изменению миссии предприятия, что означает изменение конфигурации целевых рынков.

Стратегические инвесторы, заинтересованные в максимизации объёмов производства, исходят из потенциала конкретной продукционной системы (воспроизводственного комплекса), производящей определённый продукт, в отношении части которого такой инвестор выступает собственником. Следует отметить, что стратегические инвесторы, заинтересованные в максимизации производства продукта, исходят из того, что объём этого производства априори меньше спроса на целевых рынках сбыта, в противном случае показателем потенциала выступал бы не объём производства, а объём сбыта продукции. При этом реализация потенциала осуществляется за счёт оптимизации использования эндогенных факторов, а изменение потенциала – за счёт конверсии на новые географические рынки, диверсификации линейки продуктов предприятия и экстенсификации его деятельности в форме создания новых производственных мощностей. Стратегический инвестор, заинтересованный в максимизации объёмов сбыта, в качестве масштабов потенциала определяет возможность удовлетворить спрос на целевом рынке, принимая во внимание деятельность конкурентов, а также финансовый результат, который выступает в качестве экстремума. Условием экстремума



является наличие суммарной экономической прибыли по всем операциям инвестора, в том числе не связанных с данным предприятием, а также с учётом будущих доходов. При этом потенциал реализуется за счёт использования как экзогенных, так и эндогенных ресурсов в рамках удовлетворения платёжеспособного спроса на целевых рынках.

Стратегические инвесторы, заинтересованные в максимизации ликвидности капитала предприятия, в качестве масштаба потенциала ограничиваются предприятием в статическом состоянии как имущественного комплекса на момент реализации прав стратегического инвестора. При этом потенциал предприятия реализуется за счёт внутренних организационно-экономических факторов при работе на существующих целевых рынках, а его изменение связано с изменением масштабов деятельности.

Собственники предприятия, заинтересованные в максимизации прибыли также исходят из формулируемой ими миссии предприятия, которая определяет целевые рынки. В самом широком толковании миссия предприятия как субъекта хозяйствования определяется потенциалом платёжеспособного спроса на глобальном рынке с учётом доступных для использования воспроизводственных ресурсов.

Масштаб потенциала для собственников, заинтересованных в максимизации сбыта, определяется, как правило, целевыми рынками, выделяемыми по производственному критерию, так как в этом случае сбыт и снабжение данного предприятия осуществляется через организационно и юридически обособленные аффилированные структуры, максимизирующие прибыль, деятельность которых ориентирована на определённые производственные рынки.

Собственники, ориентированные на максимизацию добавленной стоимости, как правило, будучи одновременно персоналом предприятия либо его частью, не стремятся к кардинальному изменению производственной ориентации и целевых рынков, кроме того, их доход находится в обратной зависимости от объёмов экстенсивных инвестиций, поэтому масштаб потенциала предприятия для таких собственников соответствует сложившемуся потенциалу предприятия как производственной системы, реализация которого связана с оптимизацией использования внутренних факторов.

Максимизация стоимости капитала в качестве целевой функции для собственника предприятия обусловлена миссией предприятия, свойством которой является относительно низкий горизонт реализации, поскольку в противном случае финансовые риски, определяющие рыночную капитализацию предприятия, многократно возрастают, что делает проблематичной реализацию основной цели собственника. При этом потенциал реализуется за счёт использования эндогенных факторов, экзогенных ресурсов, а также максимизации результатов деятельности на целевых рынках, освоении смежных и иных рынков, горизонт получения требуемого финансового результата на которых не выше заданных собственником.

Особенностью масштабов потенциала для портфельных инвесторов является то, что миссия для них формулируется, как правило, более узко, чем для собственников и стратегических инвесторов, поскольку деятельность в направлении конверсии целевых рынков, диверсификации производства и экстенсивных инвестиций сопряжена с временным снижением финансовых результатов, что для таких инвесторов зачастую неприемлемо. Для таких инвесторов также более низок горизонт получения положительного финансового результата, определяющий масштаб потенциала предприятия при стремлении к максимизации его рыночной капитализации.

Для управленческого персонала при любой системе целевых ориентиров, заданных собственниками и инвесторами, масштаб потенциала задаётся преимущественно эндогенными факторами, а экзогенными – при двух условиях:

- если их использование находится в рамках миссии предприятия;
- если реализация миссии предприятия соответствует полномочиям управленческого персонала, закреплённым в устанавливающих документах.

Для кредиторов масштаб определения потенциала обуславливается оптимизацией использования эндогенных факторов и потенциала сложившихся целевых рынков. Более широкие масштабы исследования потенциала определяются тем, насколько горизонт получения требуемого результата соответствует задаваемому кредиторами горизонту расчёта, который может быть как

ниже, так и выше, чем инвестора или собственника, и зависит от сложившейся ситуации в каждом конкретном случае.

Для государственных структур, стремящихся к максимизации сбыта, масштаб потенциала определяется спросом внутреннего рынка и доступными ресурсами для его удовлетворения. Для государственных органов, ориентированных на максимизацию добавленной стоимости, масштабы потенциала определяются использованием внутренних ресурсов, либо в количестве, достаточном для того, чтобы рассматривать предприятие в качестве резидента, либо в максимально возможном количестве. С позиции целевых рынков в данном случае никаких ограничений на масштабы потенциала, как правило, не существует. Для государственных структур, стремящихся к максимизации рабочих мест, масштабы потенциала ограничиваются использованием внутренних трудовых ресурсов. При этом следует отметить, что миссия предприятия для государственных структур является экзогенным фактором, задаваемом собственниками предприятия, однако при этом сама формулировка миссии во многом зависит от создаваемых государством условий, связанных с определением и реализацией потенциала предприятия.

Обобщая вышесказанное, можно выделить три основных масштаба потенциала, в реализации которого заинтересованы пользователи соответствующей информации [3]:

1. Экзогенный потенциал, определяемый закреплёнными в миссии предприятия целевыми рынками (их платёжеспособным спросом), доступными для удовлетворения этого спроса ресурсами, учитывая существующие политэкономические ограничения, а также производительностью доступных для использования технологических решений.

2. Структурный потенциал, определяемый конкурентоспособностью исследуемого предприятия на производственных и ресурсных рынках, который, в свою очередь, определяется такими факторами, как место предлагаемой продукции в иерархии потребительских предпочтений на целевых рынках, соотношение доходности продукции исследуемого предприятия и его конкурентов на ресурсных рынках, текущей конкурентоспособностью исследуемого предприятия на целевых рынках, а также уровнем затрат на достижение максимальной конкурентоспособности.

3. Эндогенный потенциал, определяемый производственными возможностями внутренней среды предприятия, то есть доступной производительностью используемых предприятием факторов производства.

Комбинируя выявленные показатели и масштабы оценки экономического потенциала предприятия, мы получаем матрицу показателей оценки экономического потенциала, в отношении которых необходимо разрабатывать конкретные методики такой оценки. Данная матрица показателей представлена в таблице 1.3 [3].

В таблице 1.3 указаны целевые показатели экономического потенциала для различных пользователей данной информации, при этом, зная целевой показатель экономического потенциала предприятия, можно вычислить иные показатели, которые носят производный характер.

Таблица 1.3 – Матрица показателей оценки экономического потенциала предприятия

Показатели	Заинтересованные пользователи	Факторы экстремумов
1	2	3
Экзогенная прибыль	стратегические инвесторы, собственники, менеджмент	спрос на целевых рынках, определяемых миссией предприятия, ресурсы глобальных ресурсных рынков, достигнутый глобальный уровень технологий и организации
Структурная прибыль	портфельные инвесторы, кредиторы	спрос на сложившихся целевых рынках с учётом конкурентоспособности предприятия, ресурсы доступных без дополнительных инвестиций ресурсных рынков, доступные для использования технологии и организационные решения без дополнительных инвестиций
Структурная добавленная стоимость	государство	спрос на сложившихся целевых рынках с учётом конкурентоспособности предприятия, доступные ресурсы национальной экономики (региона), достигнутый глобальный уровень технологий и организации с учётом затрат на приобретение
Эндогенная добавленная стоимость	собственники, менеджмент	спрос на функционирующих целевых рынках, сложившиеся масштабы предприятия и структура персонала, доступные технологии и организация, не изменяющие состав и структуру персонала
Эндогенный объём производства	стратегические инвесторы, менеджмент	технологии и организационные решения, доступные для использования и максимизирующие объём производства

### Окончание таблицы 1.3

1	2	3
Экзогенный объём сбыта	стратегические инвесторы, собственники, менеджмент	спрос на целевых рынках, определяемых миссией инвестора (собственника), ресурсы глобальных ресурсных рынков, достигнутый глобальный уровень технологий и организации, определяемые фактором максимизации прибыли инвестора (собственника)
Структурный объём сбыта	кредиторы	целевые рынки с учётом сложившейся миссии предприятия и его конкурентоспособности, доступные ресурсные рынки, доступные для использования технологии и организационные решения с учётом затрат в рамках горизонта получения результата
Эндогенный объём сбыта	государство	спрос на внутреннем рынке страны (региона), доступные для использования ресурсы с учётом конкурентоспособности спроса предприятия, доступные для использования технологии и организационные решения, максимизирующие результат
Экзогенная стоимость капитала	собственники, портфельные инвесторы, менеджмент	целевые рынки с учётом сложившейся миссии предприятия и его конкурентоспособности, доступные ресурсные рынки, доступные для использования технологии и организационные решения с учётом затрат в рамках горизонта получения результата
Эндогенная стоимость капитала	стратегические инвесторы, кредиторы, менеджмент	спрос на активы предприятия на доступных рынках, состав и структура обязательств
Эндогенная занятость	государство	спрос на целевых рынках, определяемых миссией предприятия, трудовые ресурсы национальной экономики (региона), доступные технологии и организационные решения

Иными словами одни и те же показатели в различных ситуациях могут быть базисными (и тогда они определяют потенциал предприятия и рассчитываются принимая во внимание весь комплекс факторов, детерминирующих экономический потенциал предприятия) и производными (и тогда они рассчитываются на основе установленных функциональных зависимостей на основе базисного).

## ВЫВОДЫ:

1. В современных условиях хозяйствования предприятие является основным звеном национальной экономики и представляет собой сложную систему, объединяющую в себе взаимосвязанные компоненты социально-экономической, технологической и природной среды. Под предприятием как производственной системой следует понимать относительно устойчивую, целостную и обособленную по отношению к внешней среде экономическую систему, интегрирующую во времени и пространстве процессы производства и реализации продукции (работ, услуг) из доступных ресурсов, деятельность, которой оптимизируется в процессе управления путём формирования и достижения стратегических целей и адаптации к изменяющимся факторам экономической среды на основе разработки и реализации инноваций.

2. Экономический потенциал предприятия – это способность предприятия достигать цели его функционирования на основе использования доступных предприятию факторов производства (трудовых и природных ресурсов, основного и оборотного капитала), предпринимательских способностей собственников и менеджеров предприятия, с учётом ёмкости целевых рынков и конкурентоспособности предприятия (технологий производства и управления, инноваций, деловой репутации и т. д.).

3. Управление экономическим потенциалом предприятия заключается в реализации и развитии имеющегося потенциала и тесно связано с инновационными процессами, происходящими на предприятии, так как для эффективного управления потенциалом необходимо с помощью управленческих воздействий изменять различные аспекты функционирования предприятия, что соответствует принятому в экономической науке содержанию категории «инновации». Инновационное управление экономическим потенциалом предприятия обусловлено целями предприятия и доступными ресурсами по их достижению, что определяет целевые показатели, определяющие потенциал предприятия и его масштаб соответственно.

## 2 Методические основы оценки экономического потенциала предприятия

### 2.1 Комплексная оценка экономического потенциала предприятия: теоретико-методический аспект

Для эффективного управления экономическим потенциалом предприятия с помощью разработки и реализации инноваций необходимо в первую очередь оценить данный потенциал. Несмотря на то, что в научно-методической литературе теме оценки экономического потенциала уделяется значительное внимание, на данный момент такие фундаментальные проблемы, как разработка методики оценки потенциала и выбор показателей такой оценки не получили удовлетворительного решения. В области управления потенциалом важной методологической проблемой, не получившей решения до настоящего времени, является определение критериев, позволяющих отделить реализацию имеющегося потенциала (либо снижение уровня его реализации) от его изменения, что представляется важным в контексте исследования взаимосвязи инновационных процессов с динамикой экономического потенциала. Это обусловлено фрагментарностью, односторонностью и недостаточной обоснованностью предлагаемых методических подходов к оценке потенциала (о чём было сказано в главе 1 настоящей работы), что существенно снижает ценность результатов, полученных с помощью этих подходов для заинтересованных пользователей информации об экономическом потенциале.

Методологической основой решения вышеуказанных проблем является телеологический подход, который заключается в разработке теоретико-методических аспектов оценки потенциала предприятия в соответствии с целями такой оценки, которые, в свою очередь, определяются заинтересованными пользователями соответствующей информации. К заинтересованным пользователям исследовательской информации о потенциале предприятия можно отнести стратегических и портфельных инвесторов,

собственников предприятия, управленческий персонал предприятия, кредиторов предприятия (включая потенциальных), государственные структуры.

Подходы к построению конкретных методик оценки экономического потенциала предприятия в настоящее время наработаны в различных областях экономической науки, поэтому важно оптимизировать применение действующих методических подходов, придать им системный характер и уточнить их для решения конкретных задач. Несмотря на значительное количество показателей потенциала, приведенных в таблице 1.3 данной монографии, в большинстве случаев заинтересованные пользователи рассматривают в качестве базисного показателя экономического потенциала предприятия его прибыль, к максимизации которой стремятся или, по крайней мере, заинтересованы в ней. Поскольку максимизация прибыли не означает максимизации валовых показателей экономической деятельности предприятия (в первую очередь выручки и капитала), следовательно, в рассматриваемом случае (заинтересованные пользователи стремятся к максимизации прибыли) необходимо определить оптимальные валовые показатели, при которых прибыль предприятия будет максимальной. Для решения данной задачи нами предлагается следующая последовательность действий.

1) Необходимо определить минимальные и максимальные значения оптимизируемых валовых показателей, обусловленные внешними факторами экономической среды предприятия (внешние экстремумы). Минимальные значения валовых показателей определяются уровнем безубыточности предприятия, причём необходимо принимать во внимание не бухгалтерскую прибыль, учитывающую явные издержки, а экономическую прибыль, которая рассчитывается с учётом издержек альтернативного использования факторов производства. Максимальные значения оптимизируемых показателей определяются такими факторами, как объём доступных ресурсов, спрос на целевых рынках (сегментах рынков), применяемые технологии и конкурентные преимущества продукции исследуемых предприятий. Следует отметить, что если максимум оптимизируемого показателя ниже уровня экономической безубыточности, то в заданных условиях деятельность предприятия бесперспективна и его потенциал стремится к нулю.



2) На интервале, заданном внешними экстремумами, необходимо определить оптимальные значения валовых показателей, при которых прибыль будет максимальной (внутренние экстремумы). Общий методический подход решения данной задачи заключается в том, что максимум прибыли достигается при равенстве предельного дохода и предельных издержек. Следовательно, необходимо составить соответствующее уравнение, в котором в качестве переменной будет выступать оптимизируемый валовой показатель. При этом основной методической проблемой представляется построение функций предельного дохода и предельных издержек. Решение данной проблемы мы попытаемся изложить ниже.

Как уже отмечалось выше, минимальным внешним экстремумом (внешним минимумом) является так называемая точка безубыточности, то есть объём производства блага, который позволяет достичь экономически безубыточной работы предприятия:

$$Q_b = \frac{FC}{P - AVC}, \quad (2.1)$$

где  $Q_b$  – безубыточный объём производства, шт.;

$FC$  – постоянные издержки, ден. ед.;

$P$  – цена единицы продукции, ден. ед.;

$AVC$  – средние переменные издержки, ден. ед.

Для определения внешнего минимума стандартная формула расчёта точки безубыточности неэффективна по следующим причинам:

- цена единицы анализируемого блага не является постоянной и может изменяться при изменении объёма предложения данного блага;

- средние переменные издержки могут изменяться в связи с изменением стоимости ресурсов;

- постоянные издержки изменяются скачкообразно при превышении предельной нормы производительности соответствующих их ресурсов.

Поэтому для расчёта показателя экономической безубыточности мы предлагаем усовершенствованную методику, базирующуюся на следующих постулатах:

а) инвестиции в производство какого-либо блага целесообразны только при наличии экономической прибыли, которая меньше бухгалтерской прибыли на величину неявных издержек, равных доходу от общедоступных альтернативных направлений инвестирования. Наиболее простой способ расчёта издержек альтернативного использования заключается в выявлении дохода, полученного в результате инвестирования средств в доступные и надёжные финансовые инструменты: вклады, государственные долговые обязательства и т. п. Таким образом, минимальную норму рентабельности для любого производства благ мы предлагаем рассчитывать по формуле:

$$R = \frac{r_{нб} \cdot t_{ц}}{12}, \quad (2.2)$$

где  $r_{нб}$  – ставка рефинансирования Национального банка Республики Беларусь, %;

$t_{ц}$  – продолжительность производственно-финансового цикла, месяцев.

Продолжительность производственно-финансового цикла может быть определена с учётом действующей системы финансовой и статистической отчетности, которая позволяет рассчитать периоды оборота каждого вида оборотных активов, составляющих в совокупности производственно-финансовый цикл предприятия:

1. Период оборота запасов сырья, материалов ( $ПМ$ ):

$$\check{D}_{\check{e}} = \frac{365 * \check{E}}{\check{E} \check{C}}, \quad (2.3)$$

где  $M$  – среднегодовые остатки сырья, материалов (по балансу);  
 $MЗ$  – материальные затраты за год.

2. Период оборота остатков незавершенного производства ( $Пнзп$ ):

$$\check{D}_{i \check{c}d'} = \frac{365 * \check{I} \check{C}\check{D}}{\check{A}\check{D}}, \quad (2.4)$$

где  $HЗП$  – среднегодовые остатки незавершенного производства (по балансу);

$ВП$  – выпуск товарной продукции за год.

3. Период оборота готовой продукции на складе предприятия ( $Пгп$ ):

$$\check{D}\check{a}d' = \frac{365 * \check{A}\check{D}}{\hat{I} \check{n} \check{a}\check{d}}, \quad (2.5)$$

где  $ГП$  – среднегодовые остатки готовой продукции (по балансу);

$Отгр$  – стоимость товаров, отгруженных за год.

4. Период оборота дебиторской задолженности ( $Пдз$ ):

$$\check{D}\check{a}\check{c} = \frac{365 * \check{A}\check{C}}{\hat{I} d'}, \quad (2.6)$$

где  $ДЗ$  – среднегодовые остатки дебиторской задолженности;

$Оп$  – обороты по погашению дебиторской задолженности.

5. Период оборота денежных средств ( $Пд$ ):

$$\check{D}\check{a} = \frac{365 * \check{A}}{\check{D}\check{A}\check{N}}, \quad (2.7)$$

где  $Д$  – среднегодовые остатки денежных средств (по балансу);

$РДТ$  – расходный поток денежных средств по текущей деятельности.

Таким образом, продолжительность производственно-финансового цикла ( $t\check{u}$ ) составляет:

$$t\check{o} = \check{D}\check{e} + \check{D}i \check{c}d' + \check{D}\check{a}d' + \check{D}\check{a}\check{c} + \check{D}\check{a}. \quad (2.8)$$

б) С ростом объёма предложения благ, рентабельность их продаж снижается, при этом минимальная граница снижения рентабельности определяется как ставка доходности общедоступных инвестиционных инструментов, скорректированная на продолжительность производственно-финансового цикла исследуемых предприятий.

в) Сумма условно постоянных затрат может быть установлена по формуле:

$$TFC = \sum_{i=1}^n FCi, \quad (2.9)$$

где  $TFC$  – общая сумма условно-постоянных затрат, ден. ед.;

$FCi$  – условно-постоянные затраты  $i$ -го вида (номенклатура условно-постоянных затрат определяется для каждого субъекта хозяйствования либо блага обособленно).

Таким образом, сумма  $TFC$  для каждого интервала  $[Q_{j-1}; Q_j]$  будет иметь определённое значение, поэтому точка безубыточности должна рассчитываться для каждого интервала. Таким образом, уровень безубыточности (в стоимостном выражении) можно определить как:

$$Q_{bj} = \frac{TFC_j}{R} \cdot 100, \quad (2.10)$$

где  $Q_{bj}$  – объём безубыточных продаж на  $j$ -м интервале;

$TFC_j$  – объём условно-постоянных издержек на  $j$ -м интервале.

Соответственно, если  $Q_{bj} \in [Q_{j-1}; Q_j]$ , значит  $Q_{bj}$  можно использовать для расчёта экстремума (минимума) функции предельного дохода. При этом  $Q_{min}$ , на наш взгляд, целесообразно рассчитать по формуле:

$$Q_{min} = \frac{Q_{bj}}{P_j}, \quad (2.11)$$

где  $P_j$  – цена исследуемого блага на  $j$ -м интервале, определяемая исходя из эластичности спроса по цене.

Максимальный внешний экстремум (внешний максимум) определяется как минимальное из внешних ограничений, обусловленных спросом на целевых рынках и количеством доступных ресурсов. В частности, внешние ограничения определяются следующим образом.

1 Необходимое количество исследуемых благ для потребителей на целевых рынках определяется количеством потребителей, а также количеством данного блага, которое необходимо потребителю до полного удовлетворения потребности в нём:

$$Q_{\max 1} = N \cdot Q_{\text{ээр}}, \quad (2.12)$$

где  $Q_{\max 1}$  – первый промежуточный экстремум (максимум) интервала определения функций предельного дохода;

$N$  – численность целевых потребителей (человек, домашних хозяйств, групп потребителей, субъектов хозяйствования);

$Q_{\text{ээр}}$  – количество блага, необходимое целевому потребителю для удовлетворения потребности в нём.

При расчёте  $Q_{\max 1}$  необходимо учитывать степень обеспеченности потребителей необходимым благом, поэтому в зависимости от ситуации в качестве  $N$  можно принимать:

- общее количество потенциальных потребителей (для нового или существенного улучшенного блага длительного пользования, характеристики которого делают потребляемые ранее блага, удовлетворяющие ту же потребность морально устаревшими, а также для всех благ разового потребления);

- количество потенциальных потребителей, не обеспеченных благами, удовлетворяющими соответствующую потребность (для благ, которые принципиально не отличаются от предлагавшихся ранее);

- количество потенциальных потребителей, не обеспеченных соответствующими благами, а также потребителей, обладающих морально или физически устаревшими благами.

2 Платёжеспособный спрос потребителей на целевых рынках, который определяется количеством потенциальных потребителей, их доходами, средней склонностью к потреблению, а также долей доходов, которую потребитель готов потратить на приобретение благ, удовлетворяющих соответствующую потребность. Эта доля зависит от места данной потребности в иерархии потребительских предпочтений и от стоимости более актуальных с позиции потребительских предпочтений благ. При этом, определяя стоимостной максимум потребления исследуемого блага, мы тем самым определяем экстремум количества исследуемого блага, который равен частному от постоянного стоимостного максимума и переменной цены блага:

$$Q_{\max 2} = N \cdot AR \cdot APC \cdot \hat{Q}, \quad (2.13)$$

где  $Q_{max2}$  – второй промежуточный экстремум (максимум) интервала определения функций предельного дохода;

$AR$  – средний доход (располагаемый) в расчёте на одного потребителя;

$APC$  – средняя склонность к потреблению;

$UBq$  – удельный вес расходов на исследуемое благо в бюджетах потребителей.

Определение  $UBq$ , на наш взгляд, может быть с помощью:

- аналитической экстраполяцией тренда за ряд лет;
- корреляционно-регрессионного анализа зависимости его от объёма располагаемого дохода, скорректированного до постоянного масштаба цен (с помощью базисных индексов инфляции с пересчётом в иностранную валюту, либо иным способом в зависимости от условий и целей анализа);

- формирования иерархии потребительских предпочтений для целевых потребителей с последующим вычитанием из среднего располагаемого дохода расходов на более предпочтительные блага. Разность в данном случае и будет соответствовать расходам, которые потребители могут себе позволить для приобретения анализируемого блага. Формирование иерархии потребительских предпочтений возможно с использованием экстраполятивных методов по имеющимся статистическим данным, а также экспертных и социологических методов.

3 Важным экстремумом, определяющим максимальное значение объёма производства, являются конкурентные преимущества или недостатки исследуемого блага. Вместе с тем, необходимость учёта конкурентных преимуществ при расчёте потенциала связана с определяемым показателем и интересами пользователей конечной информации: для определения экзогенной прибыли необходимость в анализе конкурентоспособности предприятия отсутствует, так как логика данного показателя предполагает, что понятие потенциала в данном случае включает в себя возможность достижения максимальной конкурентоспособности. Для определения структурных показателей прибыли и добавленной стоимости необходимо проанализировать текущую конкурентоспособность предприятия либо исследуемого блага, производимого предприятием, потенциал которого является объектом исследования. Предлагаемая нами методика определения конкурентного предпочтения блага заключается в следующем:

а) проводится сегментирование потенциальных потребителей по критерию предпочтения тех или иных характеристик блага;

б) определяются преимущества и недостатки исследуемого блага по сравнению с благами – конкурентами;

в) определяется число потенциальных потребителей исследуемого блага, исходя из его конкурентных преимуществ и роли этих преимуществ в иерархии потребительских предпочтений;

г) определяется потенциальный объём потребления исследуемого блага, исходя из количества потенциальных потребителей и количества блага, необходимого для удовлетворения их потребностей.

4 Наименьшее значение из потенциальных объёмов производства исследуемого блага, определяемого произведением доступного количества определённого вида ресурса на удельную ресурсоемкость производства исследуемых благ.

$$Q_{\max} = \min(F_{ti} \cdot f_{ti}), \quad (2.14)$$

где  $F_{ti}$  – доступное количество  $i$ -го вида ресурсов;

$f_{ti}$  – удельная ресурсоемкость единицы производимого блага исследуемым предприятием по  $i$ -му виду ресурса.

Таким образом, мы определяем экстремумы интервала, на котором необходимо определить оптимальные значения валовых показателей, соответствующих максимуму прибыли. Как уже отмечалось выше, общий подход определения точки равновесия предельных доходов и предельных издержек состоит в выявлении функциональной зависимости обоих этих показателей от объёма производства с последующим решением системы двух функций.

Фактически, изменение предельного дохода зависит от изменения цены исследуемого блага, изменение цены в свою очередь зависит от эластичности спроса. То есть, зная эластичность спроса по цене, можно определить и обратный показатель, то есть показатель зависимости цены от объёма сбыта с условием, что весь объём предлагаемого на рынке товара должен найти своего покупателя. Показатель эластичности спроса по цене находится в зависимости от следующих факторов:

– индивидуальной предельной склонности к потреблению исследуемого блага;

– предельной нормы замещения благ.

Показатель индивидуальной предельной склонности к потреблению блага определяется местом данного блага в иерархии потребительских предпочтений и позволяет определить, какую часть прироста дохода, обусловленного удешевлением исследуемого блага, потребители готовы потратить на увеличение объёма потребления данного блага. Иными словами, целью определения индивидуальной предельной склонности к потреблению является выявление соотношения между двумя эффектами: эффектом дохода и эффектом замещения при потреблении конкретного блага.

Показатель предельной нормы замещения благ показывает, ради приобретения какого количества исследуемого блага потребитель готов отказаться от потребления иных благ. Иными словами целью определения предельной нормы замещения является поиск ответа на вопрос: на сколько должно подешеветь исследуемое благо, чтобы потребитель был готов отказаться от потребления иных благ и переориентировать часть дохода на потребление исследуемого блага.

Показатель индивидуальной предельной склонности к потреблению (*MPRC*) показывает, какая доля дохода, высвобождаемого в связи со снижением цены исследуемого блага, будет потрачена потребителями для приобретения дополнительного количества данного блага:

$$MPRC = \frac{(q_2 - q_1) \cdot p_2}{q_1 \cdot (p_1 - p_2)}, \quad (2.15)$$

где  $q_1, q_2$  – объём продаж соответственно до и после изменения цены;

$p_1, p_2$  – цена продажи блага соответственно до и после её изменения.

В данном случае определить показатель *MPRC* с помощью экстраполяции и интерполяции, на наш взгляд, не представляется возможным по следующим причинам:

– исследуемый показатель описывает не ретроспективную, а перспективную тенденцию, которой ещё не было, но которая может возникнуть, поэтому в данном случае экстраполяции в данном случае не могут полностью учесть все значимые факторы;



– любые две группы потребителей не могут иметь идентичные иерархии потребительских предпочтений, поэтому и применение интерполяций является неэффективным;

– при определении *MPRC* наиболее значимыми являются субъективные факторы, связанные со вкусами потребителей и предпосылками принятия решений о распределении доходов, многие из которых спонтанны, реактивны или ассоциативны, поэтому применение в данном случае экспертных оценок также не является корректным.

Поэтому для оценки показателя *MPRC* необходимо совместное использование корреляционного анализа и социологических методов. К основным факторам, обуславливающим величину *MPRC*, относятся уровень доходов потребителей и относительная предельная полезность потребляемого блага. Уровень доходов потребителей достаточно легко определяется на основании статистического учёта, однако всю совокупность потенциальных потребителей необходимо стратифицировать на группы, которые должны отличаться друг от друга уровнем потребления анализируемого блага. Относительная полезность потребляемых благ определяется направлением вероятного использования дополнительных доходов потенциальными потребителями.

Мы предлагаем авторскую методику определения показателя индивидуальной предельной склонности к потреблению, состоящую из следующих этапов:

1 Дифференциация потребителей по группам дохода, различающимся по объёмам потребления исследуемого товара. Характеристикой каждой группы потребителей будет являться интервал располагаемого дохода.

2 Определение товаров, потребление которых растёт внутри каждой группы по мере роста доходов (статических лидеров).

3 Определение товаров, потребление которых растёт всеми группами потребителей независимо от уровня доходов (динамических лидеров). Если потребление динамических лидеров растёт не всеми группами потребителей, то при анализе это должно быть учтено в дальнейшем.

4 Оценка распределения дополнительного дохода, возникшего в результате удешевления анализируемого дохода, исходя из следующих критериев:

– рост потребления анализируемого товара оценивается внутри каждой группы в зависимости от характера такого изменения, то есть от того, изменяется ли объём потребления при росте доходов внутри группы, а также от того, изменяется ли распределение потребителей по группам в результате удешевления товара;

– рост потребления товаров – статических лидеров оценивается исходя из удельного веса в доходах, расходов на данный товар, или исходя из изменения этого показателя внутри каждой группы;

– рост потребления товаров – динамических лидеров оценивается исходя из тренда удельного веса расходов на данный товар внутри каждой группы;

– если товары – лидеры (как статические, так и динамические) дифференцированы по объёмам потребления не функционально, а по интервалам дохода, и эти интервалы не совпадают с интервалами, выделенными в ходе группировки потребителей по потреблению исследуемого товара, то вся совокупность потребителей исследуется исходя из более подробной совместной стратификации, как по исследуемому товару, так и по товарам – лидерам.

5 Необходимо произвести социологическую верификацию полученных результатов путём опроса потребителей по репрезентативной выборке, где опрашиваемым необходимо будет произвести распределение виртуального дохода в определённом размере между товарами, в перечень которых необходимо включить исследуемый товар, товары – статические и динамические лидеры, а также оставить возможность опрашиваемым добавить свои собственные варианты. Если результаты анализа группировки потребителей и социологические результаты не совпадают, необходимо скорректировать эти результаты в пользу опросных данных с учётом погрешности.

Если исследуемый товар (группа товаров) потребляется на анализируемом интервале, выраженном в количестве данного товара без выраженной дифференциации по группам, то *MPRC* определяется путём корреляционного анализа функциональной зависимости между уровнем дохода (факторный показатель) и объёмом потребления исследуемого блага (результатирующий показатель).

Таким образом, показатель *MPRC* определяется как отношение прироста расходов на исследуемое благо к приросту дохода,

приравниваемому к произведению изменения цены анализируемого блага к объёму его потребления за период времени до изменения цены:

$$MPRC = \frac{\Delta y}{(p_2 - p_1) \cdot q_1}, \quad (2.16)$$

где  $\Delta y$  – изменение дохода агентов предложения, связанное с изменением цены.

Искомый объём потребления после изменения цены ( $q_2$ ) находится по формуле:

$$\Delta y = (q_2 - q_1) \cdot p_2 \Rightarrow \frac{\Delta y}{p_2} + q_1. \quad (2.17)$$

Показатель предельной нормы замещения благ ( $MPR$ ) зависит от соотношения предельных полезностей потребляемых благ потребителем, количественное измерение которого в настоящее время невозможно. Для определения данного показателя мы предлагаем методику, состоящую из следующих этапов:

1 Дифференциация потребителей на группы в зависимости от уровня доходов и объёмов потребления исследуемого блага каждой группой потребителей.

2 Определение наиболее часто встречающегося (типичного) уровня доходов внутри каждой группы.

3 Определение для каждой группы отношения расходов на потребление блага к типичному уровню доходов (далее – медианная доля).

4 Определение для каждой группы размера удешевления блага, который бы вызвал с учётом объёмов потребления данного блага переход от одной медианной доли к другой.

Таким образом, общая  $MPR$  определяется суммой групповых  $MPR$ :

$$MPR_t = \sum_{i=1}^n MPR_i, \quad (2.18)$$

где  $MPR_t$  – общее значение  $MPR$ ;

$n$  – количество групп в группировке потребителей исходя из объёмов потребления исследуемого блага;

$MPR_i$  – показатель  $i$ -й группы.

Показатели  $MPR_i$  определяются по формуле:

$$MPR_i = \frac{(q_{i+1} - q_i) \cdot p_2}{(p_2 - p_1) \cdot q_i}, \quad (2.19)$$

где  $q_{i+1}$  – объём потребления соседней группы потребителей;

$q_i$  – объём потребления  $i$ -й группы потребителей;

$p_1$  – цена потребления до изменения;

$p_2$  – цена потребления после изменения, определяемая по формуле:

$$p_2 = p_1 - \frac{U_{mi} \cdot (d_{mi} - d_{mi+1})}{q_i}, \quad (2.20)$$

где  $U_{mi}$  – медианный доход  $i$ -й группы потребителей;

$d_{mi}$  – медианная доля  $i$ -й группы потребителей;

$d_{mi+1}$  – медианная доля соседней группы потребителей.

Таким образом, зная показатели  $MPR$  и  $MPRC$ , можно определить функцию изменения предельного дохода на целевом интервале объёмов производства исследуемого блага, что, в свою очередь, создаёт аналитические предпосылки для определения показателей потенциала производственной системы (предприятия) на основе выявления условий максимизации финансового результата.

Функция предельных издержек предприятия в первом приближении строится на основе оценки таких факторов, как:

– удельная ресурсоёмкость производимых благ;

– эластичность цены предложения ресурсов.

В качестве ресурсов рассматриваются сырьё, материалы и услуги производственного назначения, инвестиционные товары и трудовые ресурсы. Удельная ресурсоёмкость продукции исследуемого предприятия определяется используемой технологией и организацией производства и управления (в широком понимании этого термина, включая учёт, контроль и делопроизводство). При оценке удельного объёма потребления ресурсов целесообразно дифференцировать оценку удельных объёмов потребления

условно-постоянных и условно-переменных ресурсов. Для условно-постоянных необходимо определять точки насыщения, в которых происходит скачкообразное увеличение потребления этих ресурсов исходя из существующих либо аналитически обоснованных норм. В каждом конкретном случае эталонную норму предельной производительности условно-переменного ресурса целесообразно выбирать обособленно. В качестве вариантов выбора такой нормы целесообразно использовать действующие прогрессивные показатели, научно-обоснованные, аналитически обоснованные либо оценочные нормы. Для условно-переменных ресурсов целесообразно устанавливать коэффициенты, выражающие линейную зависимость расхода данных ресурсов от объёма производства, причём эти коэффициенты зависят от применяемых технических, технологических и организационных решений и при наличии соответствующей информации устанавливаются достаточно просто.

Эластичность цены предложения ресурсов является показателем, обратным эластичности предложения ресурсов по цене. Для её аналитического определения необходимо располагать данными о реакции субъектов предложения ресурсов на изменение спроса на них, однако в условиях несимметричности информационного обеспечения субъектов предложения, порождающей неопределённость, а также при отсутствии данных о формальных и неформальных механизмах принятия управленческих решений у этих субъектов, аналитически выявить ценовую реакцию поставщиков ресурсов практически невозможно. Поэтому единственным доступным для применения способом выявления ценовой эластичности предложения ресурсов является многофакторный корреляционный анализ. В качестве факторов необходимо рассматривать:

- имеющиеся неиспользуемые запасы ресурсов у всех субъектов хозяйствования;
- затраты денег и времени на вовлечение в оборот новых ресурсов;
- спрос на ресурсы со стороны субъектов их альтернативного использования;
- объём спроса на ресурсы;
- инфляцию на ресурсных рынках и в экономике в целом.

Имеющиеся неиспользуемые резервы ресурсов определяют интервал изменения объёмов предложения исследуемого блага,

производимого с помощью данных ресурсов, в котором стоимость этих ресурсов является условно-постоянной, то есть не зависящей от объема производства благ.

Возможность вовлечения в оборот новых ресурсов зависит от затрат времени и средств, необходимость для роста количества доступного ресурса, причём эти затраты определяют цену ресурса, которая является минимально необходимой для того, чтобы новые ресурсы были вовлечены в оборот.

Спрос на ресурсы со стороны источников их альтернативного использования определяет возможность привлечения дополнительных ресурсов путём предложения большей цены за них. Очевидно, чтобы иметь возможность использования ресурсов при наличии альтернатив необходимо, чтобы выгода от использования данных ресурсов для производства исследуемого блага была выше для субъектов предложения ресурсов, по сравнению с любой из имеющихся альтернатив.

Реакция производителей (продавцов) ресурсов заключается в самом факте и степени подъёма цен на ресурсы при росте спроса на них. Ценовая реакция при этом зависит от таких факторов, как уровень конкуренции на рынке ресурсов, рентабельности производства и сбыта ресурсов, ожиданий в сфере общей динамики цен в экономической системе, рыночной стратегии субъектов предложения ресурсов, а также от многих субъективных факторов.

Таким образом, все факторы, обуславливающие функцию предельных издержек, также поддаются оценке, поэтому задача построения этой функции также является вполне решаемой на современном этапе. Располагая обеими функциями (предельного дохода и предельных издержек) несложно найти значения переменных, при которых они будут равны, то есть решить задачу определения оптимальных валовых показателей экономической деятельности предприятия, которые и будут соответствовать характеристикам экономического потенциала предприятия. Обобщая вышесказанное, суть предлагаемой нами комплексной методики определения потенциала предприятия на основе максимизации финансового результата заключается в следующем:

1. Определяются целевые рынки продуктов и ресурсов, которые необходимо проанализировать для определения потенциала исследуемого предприятия. Определение целевых рынков

задаётся масштабом оценки потенциала исходя из требований заинтересованных пользователей соответствующей информации.

2. Определяется минимальное значение интервала объёма производства по формуле (2.9), которое зависит от уровня безубыточности исследуемого предприятия.

3. Определяется максимальное значение интервала исходя из параметров спроса и доступных ресурсов с учётом применяемых технологических и организационных решений по формулам (2.12, 2.13, 2.20).

4. Строится функция предельного дохода на определённом интервале, исходя из индивидуальной предельной склонности к потреблению исследуемого блага (формула 2.15) и предельной нормы замещения благ (формулы 2.17, 2.18).

5. Строится функция предельных издержек на том же интервале на основе удельной ресурсоёмкости производимых благ и эластичности цены предложения ресурсов.

6. Строится система уравнений исходя из равенства предельных доходов и предельных издержек.

7. Анализируются экстремумы прибыли на целевом интервале, включая его границы с целью определения максимума прибыли.

8. Определяются валовые показатели деятельности предприятия, соответствующие максимальному значению прибыли предприятия.

Методика определения потенциальных показателей добавленной стоимости является упрощённой задачей определения потенциальной прибыли, поскольку на микроуровне добавленная стоимость представляет собой сумму прибыли и оплаты труда.

Потенциальный эндогенный объём производства предприятия определяется его производственной мощностью при заданной структуре производства, в качестве верифицирующего фактора необходимо использовать потенциальный объём спроса на целевых рынках.

Показатели потенциальных объёмов сбыта определяются объёмом спроса на целевых рынках, а в качестве верифицирующего фактора используются показатели производственной мощности предприятия, объёма доступных ресурсов и финансового результата, которые представляют собой экстремумы исследуемого показателя.

Экзогенная стоимость капитала может в зависимости от целей оценки и имеющейся информации определяться следующими способами:

- рыночной оценкой стоимости имущества, необходимого для достижения предприятием оптимальных показателей;

- методом сопоставления, заключающимся в использовании в качестве базиса стоимости сопоставимого аналога с разработкой поправочных коэффициентов, характеризующих особенности исследуемого предприятия;

- методом капитализации, при которой определяется максимальная прибыль по горизонту оценки с её последующей капитализацией, исходя из нормальной нормы прибыли для экономической системы.

Эндогенная стоимость капитала определяется чистой рыночной стоимостью имущества предприятия, которая рассчитывается путём вычитания из стоимости активов предприятия (без расходов будущих периодов и прочих активов) кредиторских обязательств, подлежащих погашению.

Эндогенная занятость определяется оптимальным объёмом производства и необходимым для этого количеством рабочих мест. Оптимальный объём производства является функцией максимизации прибыли, о чём говорилось выше.

Предложенная нами методика требует обработки больших массивов данных, полученных как путём обобщения информации статистического учёта, так и путём сбора данных на уровне субъектов хозяйствования. Для информационного обеспечения процесса определения потенциала предприятий требуется реорганизация системы учёта и обработки данных на уровне предприятий, регионов и экономики в целом. Поэтому практическое применение данной методики требует согласованной работы целых научных коллективов с необходимыми полномочиями в области сбора и обработки данных, которые к тому же представляют собой коммерческую тайну. Методический аппарат для исследования всех факторов, которые необходимо учесть при комплексной оценке экономического потенциала предприятия, либо уже разработан соответствующими разделами экономической науки, либо предлагается нами в настоящей работе.



## **2.2 Оценка экономического потенциала предприятий деревообрабатывающей промышленности Гомельской области**

В связи с тем, что комплексная оценка экономического потенциала требует привлечения большого массива разнообразных макро- и микроэкономических сведений, данных демографических и социологических исследований, можно констатировать, что далеко не всегда у заинтересованных пользователей информации об экономическом потенциале предприятия есть возможность произвести данную оценку с достаточной степенью достоверности. Поэтому для практического использования необходима методика, которая позволила бы произвести оценку экономического потенциала предприятия на основании сравнительно доступных для пользователей аналитической информации данных об его экономической деятельности (как правило, это – финансовая отчётность). Принимая во внимание вышесказанное, нами предлагается экспресс-методика оценки экономического потенциала предприятия на основе данных финансовой отчётности, которая базируется на следующих соображениях:

а) целевые рынки продукции и ресурсов, определяемые миссией предприятия, остаются неизменными;

б) предприятие может использовать только те организационные и технологические решения, которые уже используются на предприятиях, предлагающих на рынке аналогичную продукцию;

в) доступ на целевые рынки у исследуемого предприятия и предприятий-конкурентов подвергается одним и тем же регулятивным ограничениям;

г) меры государственного регулирования, определяющим образом влияющие на внешнюю экономическую среду исследуемого предприятия, носят универсальный характер, то есть не создают индивидуальных предпочтений.

Предлагаемая нами методика предполагает обособленный расчёт экзогенных и эндогенных показателей. Расчёт эндогенных показателей расчёта потенциала предприятия основывается на исследовании эффективности использования капитала предприятия, изменения которого практически во всех ситуациях коррелируют с изменением уровня и эффективности использования

экономического потенциала предприятия. Для характеристики использования капитала предприятия мы предлагаем анализировать данные о его рентабельности и продолжительности производственно-финансового цикла этого предприятия [6].

На основании анализа рентабельности капитала предприятия можно сделать следующие выводы:

а) является ли предприятие инвестиционно-привлекательным, для чего соотносится уровень рентабельности капитала предприятия с минимально допустимым уровнем экономической эффективности, то есть с доходностью общедоступных инвестиционных инструментов, которую можно условно установить на уровне ставки рефинансирования;

б) каким является оптимальный объём капитала предприятия, для чего определяется объём капитала, который при рентабельности, соответствующей ставке рефинансирования, приносил бы доход, равный чистой прибыли, полученной исследуемым предприятием за последний отчётный период.

На основании анализа продолжительности производственно-финансового цикла предприятия можно сделать следующие выводы:

- об эффективности управления запасами сырья и материалов;
- об уровне организации производства;
- о конкурентоспособности продукции, предлагаемой предприятием на рынке;
- об эффективности управления сбытом и денежными средствами предприятия;
- об эффективности используемой технологии хранения запасов, производства и сбыта продукции.

Данные о продолжительности финансово-хозяйственного цикла в концентрированном виде характеризуют конкурентоспособность производственной и управленческой систем предприятия. Предлагаемая экспресс-методика определения потенциала позволяет определить следующие показатели:

- потенциальную прибыль предприятия;
- потенциальный объём сбыта;
- потенциальную капитализацию (рыночную стоимость активов предприятия);
- потенциальную стоимость предприятия (ликвидную стоимость предприятия как имущественного комплекса).

Для расчёта показателей потенциала предприятия – объекты исследования целесообразно классифицировать на три группы [6]:

– высокорентабельные предприятия, то есть те, у которых рентабельность капитала выше уровня доходности общедоступных инвестиционных инструментов (например, средневзвешенной ставки рефинансирования Национального банка Республики Беларусь за отчётный период);

– низкорентабельные предприятия, то есть те, у которых рентабельность капитала ниже уровня доходности общедоступных инвестиционных инструментов;

– нерентабельные предприятия, то есть те у которых в отчётном периоде чистый финансовый результат имел отрицательное значение.

Расчёт показателей потенциала исследуемых предприятий по предлагаемой нами экспресс–методике базируется на следующих методических подходах:

– период производственно–финансового цикла, рассчитываемый по формулам (2.3–2.8), наилучшим образом характеризует оборачиваемость капитала предприятия, то есть показатель капиталотдачи, рассчитанный на его основе, более репрезентативен, чем рассчитанный по традиционной методике – через отношение выручки от реализации (объёма отгрузки или производства) к среднегодовому объёму капитала предприятия, так как на значение традиционного показателя оказывают влияние факторы, не связанные с эффективностью использования капитала и конкурентоспособностью продукции: применявшиеся методы переоценки основных средств и незавершённого производства, инфляция, политика предприятия в области товарных запасов, учётная политика и так далее;

– в процессе оценки экономического потенциала предприятия предлагается рассчитывать оптимальный уровень рентабельности капитала, который соответствует доходности общедоступных инвестиционных инструментов за период финансово–хозяйственного цикла, поскольку:

а) при низкой рентабельности владельцы капитала не получают экономическую прибыль, что делает инвестиции в предприятие нецелесообразными, а экономический потенциал в долгосрочной перспективе минимизируется;

б) более высокая рентабельность означает, что у предприятия существуют резервы для наращивания финансовых результатов

за счёт снижения рентабельности продаж при сохранении оборачиваемости капитала.

Принимая во внимание вышеизложенное, мы предлагаем следующий алгоритм расчёта показателей потенциала предприятия. Сначала проводятся предварительные расчёты, которые заключаются в следующем:

– рассчитывается период производственно-финансового цикла для анализируемого предприятия;

– рассчитывается оптимальный уровень рентабельности капитала на основе ставки рефинансирования Национального банка и периода производственно-финансового цикла.

Дальнейшие расчёты осуществляются следующим образом.

1. Для высокорентабельных предприятий (рентабельность капитала выше оптимальной) возможно наращивание объёма прибыли путём повышения объёма капитала предприятия, при этом рентабельность капитала с ростом его объёма снижается до оптимального уровня, таким образом:

а) рассчитывается потенциальный объём капитала, путём капитализации полученной прибыли по оптимальной ставке доходности;

б) рассчитывается потенциальная выручка исходя из роста объёма капитала (валюты баланса) при сохранении капиталоемкости на сложившемся уровне;

в) рассчитывается потенциальная прибыль на основе потенциальной выручки, исходя из сложившейся рентабельности продаж.

2. Для низкорентабельных предприятий (рентабельность капитала положительна, но ниже оптимального уровня) показатели экономического потенциала рассчитываются исходя из предположения, что рост рентабельности до минимально допустимого уровня данные предприятия могут обеспечить либо путём увеличения капиталоемкости за счёт сокращения продолжительности производственно-финансового цикла до уровня наиболее эффективных предприятий, осуществляющих хозяйственную деятельность в аналогичных экономических условиях (далее – предприятия-лидеры), либо путём увеличения рентабельности продаж за счёт более глубокого сегментирования рынка. Поэтому расчёт показателей потенциала для низкорентабельных предприятий производится в следующей последовательности:

а) определяется потенциальный объём капитала, который будет меньше фактического пропорционально превышению

продолжительности производственно-финансового цикла исследуемых предприятий над данным показателем, характерным для предприятий-лидеров;

б) определяется потенциальный объем прибыли исходя из оптимального уровня рентабельности капитала и потенциальной стоимости этого капитала;

в) определяется потенциальная выручка исходя из уровня капиталоемкости предприятий-лидеров и потенциального объема капитала предприятия.

3. Для нерентабельных предприятий (рентабельность капитала отрицательна) показатели экономического потенциала рассчитываются, исходя из предположения, что рост рентабельности с выходом на оптимальный уровень должен осуществляться за счет роста капиталоемкости на основе сокращения продолжительности производственно-финансового цикла и объемов капитала, так как обеспечить рост объемов продаж без увеличения задействованных ресурсов данные предприятия не могут из-за их низкой конкурентоспособности. Поэтому показатели экономического потенциала для данной группы предприятий рассчитываются в следующей последовательности:

а) рассчитывается потенциальный объем капитала исходя из сложившейся выручки и капиталоемкости предприятий-лидеров;

б) рассчитывается потенциальная прибыль исходя из оптимальной рентабельности капитала и его потенциального объема;

в) определяется потенциальная выручка исходя из сложившегося уровня капиталоемкости и потенциального объема капитала предприятия (снижение потенциальной выручки относительно фактической объясняется необходимостью более глубокой специализации убыточных предприятий на наиболее конкурентоспособных сегментах целевых рынков).

Ликвидная стоимость капитала предприятий во всех случаях рассчитывается путем капитализации потенциальной прибыли.

Следует отметить, что к нерентабельным, кроме убыточных предприятий, целесообразно относить и такие предприятия, которые имеют минимальную прибыль, так как капитализация такой прибыли предполагает существенное снижение капитала предприятия. Кроме того, к нерентабельным относятся и предприятия, которые получили чистую прибыль не от реализации продукции, а от операционных и внереализационных доходов,

так как такие доходы носят эпизодический характер и связаны с действием случайных и быстро изменяющихся факторов.

Структурно-логическая схема проведения расчётов по предлагаемой экспресс-методике оценки экономического потенциала предприятия представлена на рисунке 2.2.

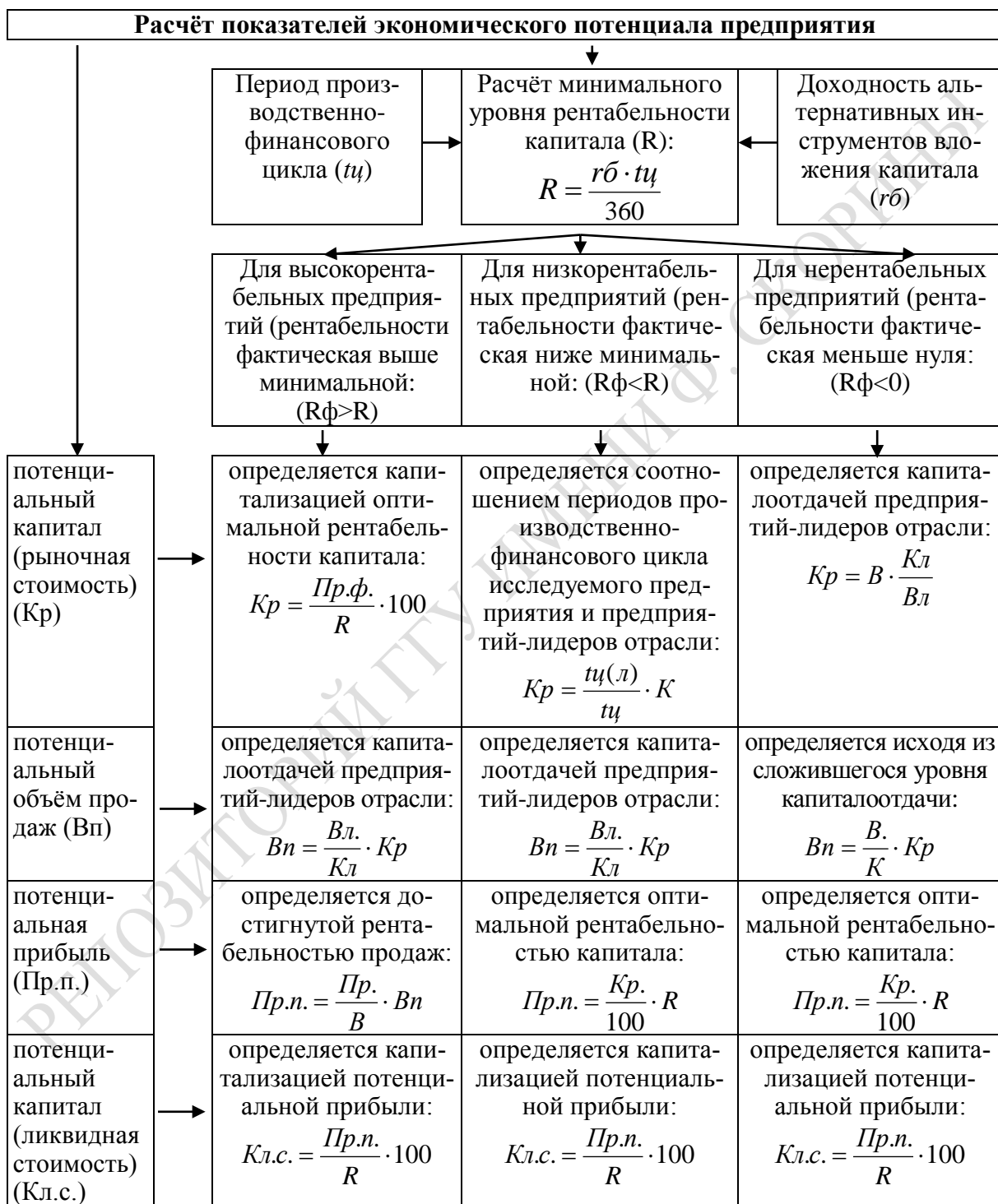


Рисунок 2.2 – Структурно-логическая схема проведения расчётов по экспресс-методике оценки экономического потенциала предприятия

где  $K$  – капитал исследуемого предприятия по балансу, руб.;  
 $Kл$  – капитал предприятий-лидеров по балансу, руб.  
(среднеарифметическая величина);  
 $B$  – капитал исследуемого предприятия, руб.  
 $Bл$  – выручка предприятий-лидеров, руб. (среднеарифметическая величина);  
 $Pr$  – прибыль исследуемого предприятия, руб.

Проведём оценку показателей экономического потенциала на примере предприятий деревообрабатывающей промышленности Гомельской области. Следует отметить, что предприятия деревообрабатывающего комплекса имеют сложную структуру, выполняют многофункциональную деятельность и обладают неоднородным экономическим потенциалом. Деревообработка является частью лесопромышленного комплекса, который представляет собой одну из ведущих отраслей промышленности Республики Беларусь. Данный комплекс включает лесное хозяйство, заготовку, механическую обработку и химическую переработку древесины [22].

Актуальность исследования предприятий лесопромышленного комплекса обусловлена тем, что это одна из немногих отраслей промышленности, обладающих собственной сырьевой базой и поэтому имеющая высокие показатели добавленной стоимости, существенный экспортный потенциал и высокий уровень инвестиционной привлекательности.

В лесопромышленный комплекс (ЛПК) Беларуси входит более 5 тыс. предприятий (в 1990 г. их было менее 4 тыс.), причем около 4000 из них – крупные и средние, состоящие на самостоятельном балансе. На предприятиях ЛПК производится 6,4% всей продукции промышленности Беларуси. Это самый высокий показатель среди стран СНГ (в России на долю лесопромышленного комплекса приходится 4,4% всей продукции промышленности, в Украине – 2,0%, Молдове – 1,1%, в других странах СНГ – менее 1%). Ведущее место в ЛПК республики занимает деревообрабатывающая промышленность – более 87% от общего количества предприятий [45].

Управление лесопромышленным комплексом Беларуси представлено, в основном, концерном «Беллесбумпром», который является монополистом в заготовке древесины и производстве ряда изделий из нее. Механическая переработка древесины хорошо

развита, но производство по химико-механической, химической переработке почти совсем не получило своего развития. В итоге в одних видах сырья наблюдается хронический дефицит, в других – излишек, ресурсы вторичного сырья используются не рационально. В итоге 1/3 заготовленной древесины используется в качестве топлива, а большая часть цельной маломерной древесины и отходов при лесозаготовке и лесобработке не находит применения [44, 45].

По выходу окончательной продукции на единицу древесного сырья Беларусь значительно отстает от США, Канады, Швеции, Финляндии. На 1000 м<sup>3</sup> заготовленной древесины в республике изготавливается в 3 раза меньше продукции, чем в США. В переводе на круглый лес Беларусь завозит из России более 1 млн. м<sup>3</sup> древесины, что приводит к значительному подорожанию продукции. По этой причине она может стать неконкурентоспособной не только на зарубежных рынках, но и на внутреннем. В связи с этим, главной задачей развития лесопромышленного комплекса республики становится повышение уровня комплексного использования лесных ресурсов и достижение мировых показателей производства лесоматериалов в расчете на единицу заготовленной древесины [66, 70].

Общая площадь государственного лесного фонда Республики Беларусь составляет 9,09 млн. га, в том числе покрытая лесами – 7,85 млн. га, или 36% территории страны. Лесистость территории республики – 37,8%. Общий запас древостоев на корню – 1,4 млрд. м<sup>3</sup>, в том числе спелых и перестойных насаждений – 162,5 млн. м<sup>3</sup>. По народнохозяйственному назначению леса подразделяются на две группы: леса, которые находятся в заповедно-охотничьих хозяйствах и учебно-опытных лесхозах (35% площади лесного фонда) и эксплуатационные леса (65% площади лесного фонда). В перспективе площадь под лесами первой группы будет возрастать. По основным категориям земель площадь лесного фонда распределяется следующим образом: лесная площадь – 90,8%, в том числе покрытая (87%) и не покрытая (3,8%) лесом; 3,2% земель не используются. Большая часть (65,4%) лесной площади республики покрыта хвойными лесами, 34,6% – лиственными. Среди хвойных пород преобладает сосна (54,5%), еловые леса – занимают около 11% лесного фонда, среди мягколиственных



(30,7%) – береза (18,5%). Динамика породной структуры лесов Министерства лесного хозяйства представлена в таблице 2.1.

Таблица 2.1 – Динамика породной структуры лесов Министерства лесного хозяйства

Основные лесообразующие породы	Лесопокрытая площадь по годам, %						
	1945	1966	1983	1994	2001	2006	2009
Хвойные	68,9	65,2	68,8	67,9	61,9	60,3	60,0
сосна	57,1	56,3	58,5	56,4	51,2	50,4	50,2
Ель	11,8	8,9	10,3	11,5	10,8	9,8	9,8
Твердолиственные	4,7	4,9	4,2	4,1	4,0	4,1	4,1
дуб	4,0	4,5	3,7	3,6	3,4	3,5	3,5
Мягколиственные	26,4	29,9	27,0	28,0	34,1	35,6	35,6
береза	12,1	16,0	16,2	17,9	20,6	22,4	22,6
осина	4,4	3,5	2,2	1,8	2,2	2,1	2,2
ольха	9,9	10,4	8,6	8,2	10,5	8,4	8,3

Источник: [4, 5].

Определённые проблемы существуют в обеспеченности деревообрабатывающих предприятий Республики Беларусь собственными сырьевыми ресурсами. Так, состав пород не соответствует оптимальному уровню. Площадь твердолиственных в 1,5–2 раза меньше возможностей природы и экономических интересов государства. Нужно отметить, что только породная структура лесов Гродненской области приблизилась к оптимальной, но площадь твердолиственных пород и здесь недостаточна – 3,5%. Почти половина дубрав находится в Гомельской области. В результате длительной экстенсивной эксплуатации лесов сложилась резкая диспропорция в их возрастной структуре – молодняки занимают 36,5% покрытой лесом площади, спелые леса – только 5%. Большой ущерб лесам республики нанесла катастрофа на ЧАЭС, после которой оказались загрязненными 1,7 млн. га земель лесного фонда. Каждый год от последствий катастрофы лесное хозяйство терпит убытки в размере 120 млн. долл. США. Вместе с тем на данный момент деревообработка в Республике Беларусь располагает достаточной собственной сырьевой базой, что, в совокупности с возможностью закупки древесины в России, позволяет констатировать, что экономический потенциал предприятий деревообработки на данный момент не ограничен в сырьевых ресурсах [72, 73].

Продукцией лесозаготовительной промышленности являются древесные материалы, которые используются в зависимости от качества и размеров для производственных и строительных потребностей (деловая древесина) или как топливо (дрова). Ежегодно заготавливается 6,9 млн. м<sup>3</sup> деловой древесины, 0,9 млн. плотных м<sup>3</sup> дров (прирост древесины 20 млн. м<sup>3</sup> в год). Потребность в деловой древесине удовлетворяется за счет местного производства примерно на 94%. По объемам заготовок выделяются районы Минской, Витебской и Гомельской областей, которые имеют большие запасы леса. Они дают почти 3/4 всей древесины [75,76].

**Деревообрабатывающая промышленность** занимается обработкой и переработкой древесины, дает около 60% валовой продукции лесной промышленности. Преимущественно специализируется на выпуске материалов лесопиления, мебели, древесноволокнистых и древесностружечных плит, спичек, дверных и оконных блоков, паркета, фанеры, спортивного инвентаря и т.п. Основные товарные ресурсы деревообрабатывающей промышленности формируются в Могилевской (57,8%), Витебской (24,5%); ДСП – в Гомельской (33,5%), Витебской (40,5%); фанеры – в Гомельской (24,9%), Гродненской (24,2%), Могилевской (25,1%) и Брестской (19,4%) областях [82,88].

Почти 70% занимает в отрасли мебельная промышленность. В Беларуси работает 11 объединений по производству мебели, лидирующую позицию занимают объединения Гомельская область. В настоящее время крупнейшими объединениями республики, выпускающими мебель разных конструкций, являются: ЗАО «Бобруйскмебель», ОАО «Минскмебель», ОАО «Гомельдрев», ОАО «Витебскдрев», ОАО «Мостовдрев», ЗАО «Пинскдрев».

Несмотря на то, что производство мебели в деревообрабатывающей отрасли занимает значительный удельный вес, Республика Беларусь испытывает ее дефицит, не удовлетворяется спрос населения; потребность во многих видах продукции в стране растет и удовлетворяется, преимущественно, за счет импорта. В структуре экспортных товаров отрасли доля мебельной промышленности составляет на сегодняшний день около 45–50%. Беларусь имеет и крупную фанерную промышленность, которая нача-

ла развиваться еще в начале XX века. Для ее развития в республике имеются сырьевые ресурсы (ольха, береза). Наиболее крупное производство фанеры находится в Гомельской, Гродненской и Могилевской областях, на долю которых приходится примерно 75,0% всего выпуска фанеры в республике.

На сегодняшний день мощность деревообрабатывающей промышленности ориентирована в большинстве своем на переработку крупной и средней древесины высокого качества. Несмотря на ограниченность лесозаготовительного фонда, она имеет возможностями устойчиво наращивать выпуск продукции за счет более широкого внедрения в химико-механическую и химическую переработку вторичных древесных ресурсов.

В деревообрабатывающей промышленности самое перспективное направление развития – привлечение иностранных инвестиций. Иностранные инвесторы отдают предпочтение созданию в лесном секторе совместных и собственных предприятий. Главное преимущество Беларуси перед другими странами СНГ – не только наличие высокого потенциала лесосырьевых ресурсов (по запасам древесины на душу населения наша страна в 3 раза превосходит среднеевропейский уровень), но и безопасная обстановка в криминальном отношении [56,91,92].

В настоящее время на территории Беларуси функционирует 16 совместных и иностранных предприятий деревообрабатывающей промышленности, которые производят около 7% пиломатериалов, 15% картона, более 21% мебели от их общереспубликанского выпуска, а также другие товары.

Таким образом, основными проблемами развития деревообработки в Республике Беларусь являются:

- несоответствие породной структуры лесов оптимальному уровню. Например, в Гродненской области наблюдается недостаточная площадь твердолиственных пород (3,5%), а в Гомельской области сосредоточена почти половина дубрав всей республики;

- резкая диспропорция возрастной структуры лесов. Молодняки занимают 36,5% покрытой лесом площади, а спелые леса всего 5%;

- увеличение удельного веса импортируемой продукции на внутреннем рынке республики, что приводит к значительным валютным расходам;

– недостаточный уровень инвестиций в развитие деревообрабатывающего комплекса страны при высокой степени износа основных производственных средств (70-80%) и их низком технологическом уровне;

– недостаточный объем имеющихся мощностей для освоения объема лесного ресурса Беларуси;

– реализация продукции деревообрабатывающего комплекса осуществляется только на биржевых торгах ОАО «Белорусская универсальная товарная биржа» по свободной цене, устанавливаемой по соглашению сторон биржевой сделки. Товарная биржа принимает меры по недопущению искусственного завышения или занижения цен на биржевые товары во время торгов и предотвращению манипулирования ценами. Уровень цен на товарной бирже определяется соотношением спроса и предложения на биржевые товары на момент проведения торгов, а котировка цен – согласно утвержденной методике.

Все это определяет ресурсную часть экономического потенциала деревообрабатывающих предприятий Республики Беларусь и оказывает влияние на их стратегию и тактику в настоящее время и в перспективе.

В Гомельской области традиционно достаточно сильно развита деревообрабатывающая отрасль. В настоящее время деревообрабатывающая отрасль Гомельской области включает в себя семь крупных предприятий, входящих в концерн Беллесбумпром, к которым относятся [4, 105]:

1 ОАО «Гомельдрев»;

2 ОАО Гомельская мебельная фабрика «Прогресс»;

3 ОАО «Жлобинмебель»;

4 ОАО «Речицадрев»;

5 ОАО «Мозырьдрев»;

6 ООО «Сосновый бор»;

7 ЧПУП «Фанеро-спичечный комбинат»;

8 УП Рогачёвская мебельная фабрика, филиал ОАО «ФанДОК».

В Гомельской области функционирует также большое количество малых предприятий деревообработки, специализирующихся на разовых заказах потребителей. При этом субъекты малого предпринимательства в Республике Беларусь, как и в Го-

мельской области, обеспечивают в целом лишь 9,2% общего объема промышленного производства, включая стоимость переработанного давальческого сырья (по итогам 2009 года), и в настоящее время не оказывают существенного влияния на отрасль. Большинство из них используют упрощенную систему налогообложения и статистической отчетности, и развернутая экономическая и финансовая информация о них не доступна.

Ввиду этого, нами в ходе проведения диссертационного исследования рассматривались предприятия деревообработки, которые отчитываются перед концерном Беллесбумпром для составления консолидированного баланса и отчета о прибылях и убытках. Все расчёты для определения экономического потенциала предприятий деревообработки Гомельской области производились на основании форм финансовой и статистической отчетности концерна Беллесбумпром за 2006-2009 годы:

- бухгалтерский баланс (свод по концерну «Беллесбумпром») на 1 января 2007 года, 1 января 2008 года, 1 января 2009 года и 1 января 2010 года;
- отчет о прибылях и убытках (свод по концерну Беллесбумпром) за 2006, 2007, 2008 и 2009 годы;
- сводная отчетность о производстве продукции по концерну Беллесбумпром за 2006, 2007, 2008 и 2009 годы.

Расчеты были произведены по всем предприятиям деревообрабатывающей промышленности Гомельской области, входящим в концерн Беллесбумпром за 2006-2009 годы, кроме ООО «Сосновый бор» (Светлогорский район), которое вошло в состав концерна 1 января 2008 года, ввиду чего в консолидированной отчетности концерна нет информации по данному предприятию за 2006 и 2007 годы. В Приложении Б приведена информация о структуре имущества и обязательств указанных предприятий, прибыли и объемах производства за 2006 – 2009 годы на основании данных, предоставленных Концерном «Беллесбумпром».

Целевые параметры хозяйствования анализируемых предприятий были определены на основании следующих данных:

- оборачиваемости капитала предприятий-лидеров отрасли, продукция которых обладает наибольшей конкурентоспособностью, а сами предприятия – наиболее эффективны в производственном и финансовом аспектах;

– средневзвешенной ставки рефинансирования, установленной Национальным банком Республики Беларусь в анализируемом периоде.

Для отбора предприятий-лидеров была изучена финансовая и производственная отчётность всех предприятий деревообрабатывающей промышленности, входящих в концерн «Беллесбумпром», в качестве лидеров отрасли выбраны ООО «ЗОВ-ЛенЕвромебель», ЗАО «Молодечномебель» и ЗАО «Пинскдрев», которые обладают показателями эффективности и долей рынка, заметно превышающими аналогичные показатели иных предприятий, работающих в аналогичных условиях.

Средневзвешенная ставка рефинансирования использована при расчётах как показатель доходности альтернативных инвестиционных инструментов, так как ставки процентов таких направлений вложения средств, как банковские вклады и казначейские обязательства коррелируют со ставкой рефинансирования, следовательно, данный показатель можно использовать для расчёта альтернативной доходности при достижении которой, предприятие начинает приносить экономическую прибыль на вложенный в него капитал.

Основные показатели эффективности хозяйствования и результаты расчётов показателей экономического потенциала исследуемых предприятий по предлагаемой нами экспресс-методике представлены в таблице 2.2.

Таблица 2.2 – Показатели потенциала предприятий деревообрабатывающей промышленности Гомельской области за 2006–2009 годы

Наименование показателя	Годы	ОАО «Гомельдрев»	ОАО Гомельская МФ «Прогресс»	ОАО «Жлобинмебель»	ОАО «Мозырьдрев»	ОАО «Речицадрев»	УП Рогачёвская МФ ОАО «Фандок»	ЧПУП «ФСК»
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Потенциальная выручка, млн. руб.	2006 год	67156	39942	6042	27980	34197	1339	19288
	2007 год	73665	62814	7114	31352	33738	1240	30152
	2008 год	80463	63931	12478	41068	42003	1767	29235
	2009 год	79834	46195	15406	31620	30012	2217	25294

## Окончание таблицы 2.2

1	2	3	4	5	6	7	8	9
Потенциальная прибыль, млн. руб.	2006 год	2552	1757	604	1063	1299	51	733
	2007 год	2947	3329	598	1254	1350	50	1206
	2008 год	3219	3005	786	1643	1680	71	1169
	2009 год	5509	2264	1063	2182	2071	153	1745
Потенциальная стоимость капитала рыночная, млн. руб.	2006 год	65246	11161,9	5638,3	44239,3	47672,5	1077,2	16119,8
	2007 год	87907	17381,4	6057,6	50899,3	47966,6	1248,6	22426,3
	2008 год	110381	17165	7358	49238	61561,9	1563,8	24907,3
	2009 год	127843	15826,5	11041,2	12422	74602,9	1747,5	21572,3
Потенциальная стоимость капитала ликвидная, млн. руб.	2006 год	24305	16733,3	5752,4	10123,8	12371,4	485,7	6981
	2007 год	30381	34319,6	6164,9	12927,8	13917,5	515,5	12433
	2008 год	31252	29174,8	7631,1	15951,5	16310,7	689,3	11349,5
	2009 год	39633	16287,8	7647,5	15697,8	14899,3	1100,7	12554
Рентабельность капитала, %	2006 год	-16,9	12,7	8,8	-9,7	0,2	-7,4	-17,5
	2007 год	-4,9	15,4	8	-7,3	-6,6	0	0,5
	2008 год	-0,3	13,5	6,8	-8,5	0	2,2	-8,9
	2009 год	-1,2	10,4	9,1	-32,8	0	2,4	-24,9
Рентабельность продаж, %	2006 год	-22,7	4,4	10	-20,7	0,3	-6,7	-18,7
	2007 год	-6,7	5,3	8,4	-19,1	-11,2	0	0,4
	2008 год	-0,5	4,7	6,3	-14,5	0	2	-8,8
	2009 год	-2,2	4,9	10	-41,3	0	2	-33,2
Оборачиваемость капитала по продолжительности производственно-финансового цикла, раз	2006 год	1,7299	3,57843	1,92105	1,22483	3,41121	1,52083	3,84211
	2007 год	1,7633	3,61386	1,99454	1,32246	3,61386	1,32727	4,05556
	2008 год	1,4959	3,72449	2,25309	1,4898	2,94355	1,35185	2,85156
	2009 год	1,3826	2,66423	1,85279	1,26736	2,74436	1,54661	2,68382
Соотношение потенциальной и фактической стоимости капитала	2006 год	0,72	1,21	0,97	0,75	0,96	0,88	0,78
	2007 год	0,88	1,59	0,98	0,62	0,84	0,95	0,96
	2008 год	0,95	1,31	0,96	0,7	0,96	0,97	0,87
	2009 год	0,89	0,98	0,99	0,31	0,94	0,94	0,64
Соотношение потенциальной и фактической прибыли предприятия	2006 год	-0,17	1,5	1,19	-0,18	11,39	-0,57	-0,2
	2007 год	-0,6	1,97	1,21	-0,21	-0,36	0	10,49
	2008 год	-8,49	1,7	1,51	-0,28	0	2,03	-0,46
	2009 год	-3,15	1,34	1,05	-0,17	0	3,48	-0,21

Одним из ключевых показателей экономического потенциала предприятия является объём сбыта продукции (выручка от реализации), который определяется следующими факторами:

- завоёванной долей рынка предприятия;
- конкурентоспособностью продукции, выраженной продолжительностью производственно-финансового цикла;
- финансовыми возможностями увеличения доли рынка предприятия, характеризующимися рентабельностью капитала;
- потенциальными возможностями достижения эффективности хозяйствования, характеризующимися получением экономической прибыли предприятиями, работающими в аналогичных условиях.

Анализируя потенциальный объём сбыта (потенциальную выручку) (рисунок 2.3), следует отметить, что стратегия анализируемых предприятий, направленная на реализацию имеющегося потенциала, должна быть направлена на сохранение доли рынка (объёма сбыта) с достижением эффективности хозяйствования, повышением эффективности использования факторов внутренней среды. Именно этим характеризуются показатели потенциального объёма сбыта ОАО «Гомельдрев», ЧПУП «ФСК», ОАО «Мозырьдрев», УП Рогачёвская МФ ОАО «Фандок» и ОАО «Речицадрев». Данные предприятия либо хронически убыточны, либо эпизодически получают мизерную прибыль низкого качества – преимущественно за счёт операционных доходов, связанных с реализацией имущества, и внереализационных доходов. Исключение составляют ОАО «Жлобинмебель» и ОАО Гомельская МФ «Прогресс». ОАО «Жлобинмебель» относится к низкорентабельным предприятиям, так как рентабельность капитала у данного предприятия несколько ниже экономической рентабельности (таблица 2.2). При этом у данного предприятия рентабельность продаж не ниже показателя предприятий – лидеров, что создаёт условия для существенного наращивания объёмов реализации продукции за счёт снижения цен при сохранении экономической эффективности. ОАО Гомельская МФ «Прогресс» за весь анализируемый период относится к высокорентабельным предприятиям, что обуславливает потенциальную возможность наращивания объёмов продаж как за счёт повышения конкурентоспособности продукции по ценовым параметрам, так и за счёт снижения цен.



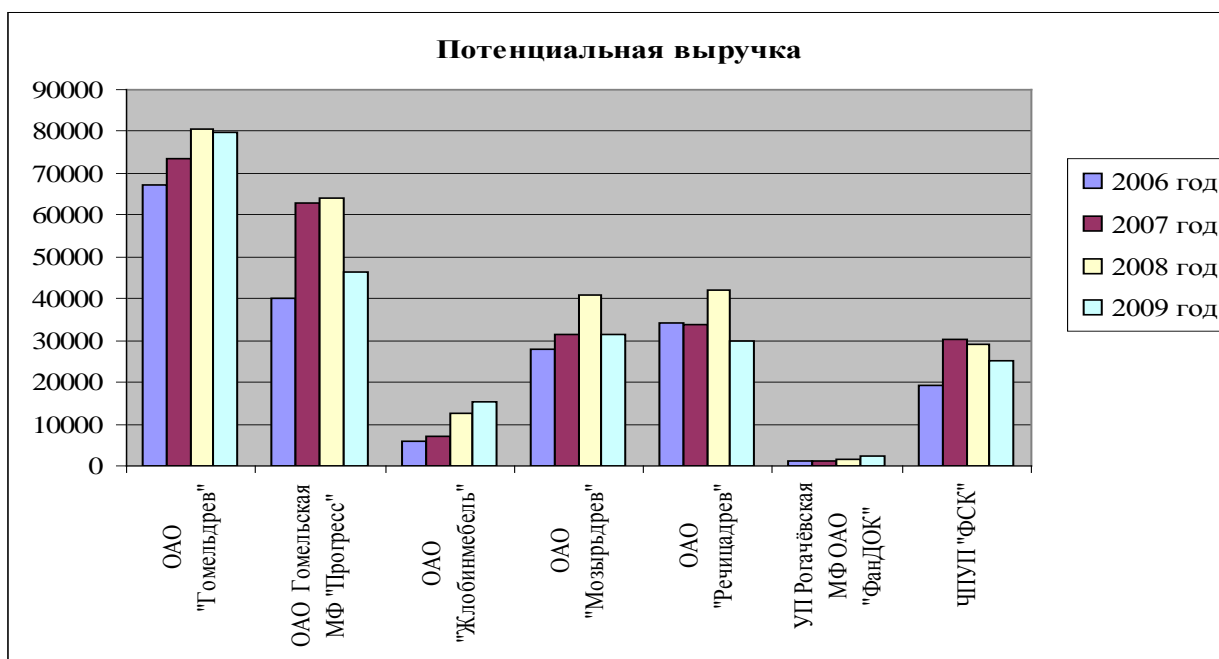


Рисунок 2.3 – Потенциальная выручка предприятий  
деревообрабатывающей промышленности  
концерна Беллесбумпром  
Гомельской области за 2006–2009 гг., млн. руб.

Важнейшим показателем потенциала предприятия является чистая прибыль, получение которой – главная цель предпринимательской деятельности коммерческих организаций. Как уже было отмечено нами выше при изучении методики экспресс-оценки потенциала предприятия (п. 2.1 настоящей работы), нерентабельные предприятия (ОАО «Гомельдрев», ОАО «Мозырьдрев», ОАО «Речицадрев», УП Рогачёвская МФ ОАО «Фандок» и ЧПУП «ФСК») могут реализовать экономический потенциал, заключающийся в получении финансового результата на уровне, минимально необходимом для осуществления предпринимательской деятельности, то есть ставки рефинансирования НБ РБ с учетом длительности их производственно-финансового цикла. На рисунке 2.4 представлены результаты расчётов потенциальной прибыли по исследуемым предприятиям за 2006–2009 гг.

Потенциальная прибыль низкорентабельных предприятий (ОАО «Жлобинмебель») определяется возможностью расширения объемов сбыта продукции при сохранении рентабельности продаж, а также возможностью сокращения производственно-финансового цикла до уровня предприятий-лидеров. Высокорентабельные

предприятия (ОАО Гомельская МФ «Прогресс») имеют потенциальную возможность наращивания прибыли благодаря расширению масштабов деятельности (увеличению капитала) и рынков сбыта. В абсолютных показателях наибольший объем потенциальной прибыли имеет ОАО «Гомельдрев» благодаря большим масштабам хозяйственной деятельности. Практически у всех исследуемых предприятий потенциальные объемы прибыли в 2006–2009 гг. растут, что связано с увеличением ставки рефинансирования НБ РБ, ростом номинальных размеров рынка и инфляционными процессами. Исключение составляет ОАО Гомельская МФ «Прогресс», снижение потенциальной прибыли у которого в 2007–2009 гг. обусловлено уменьшением рентабельности капитала, что способствовало переходу данного предприятия в 2009 году из разряда высокорентабельных в низкорентабельные (в 2009 году рентабельность капитала составила 10,4%, а средневзвешенная ставка рефинансирования НБ РБ – 13,9% годовых). Потенциальная рыночная стоимость капитала указанных предприятий представлена на рисунке 2.5.

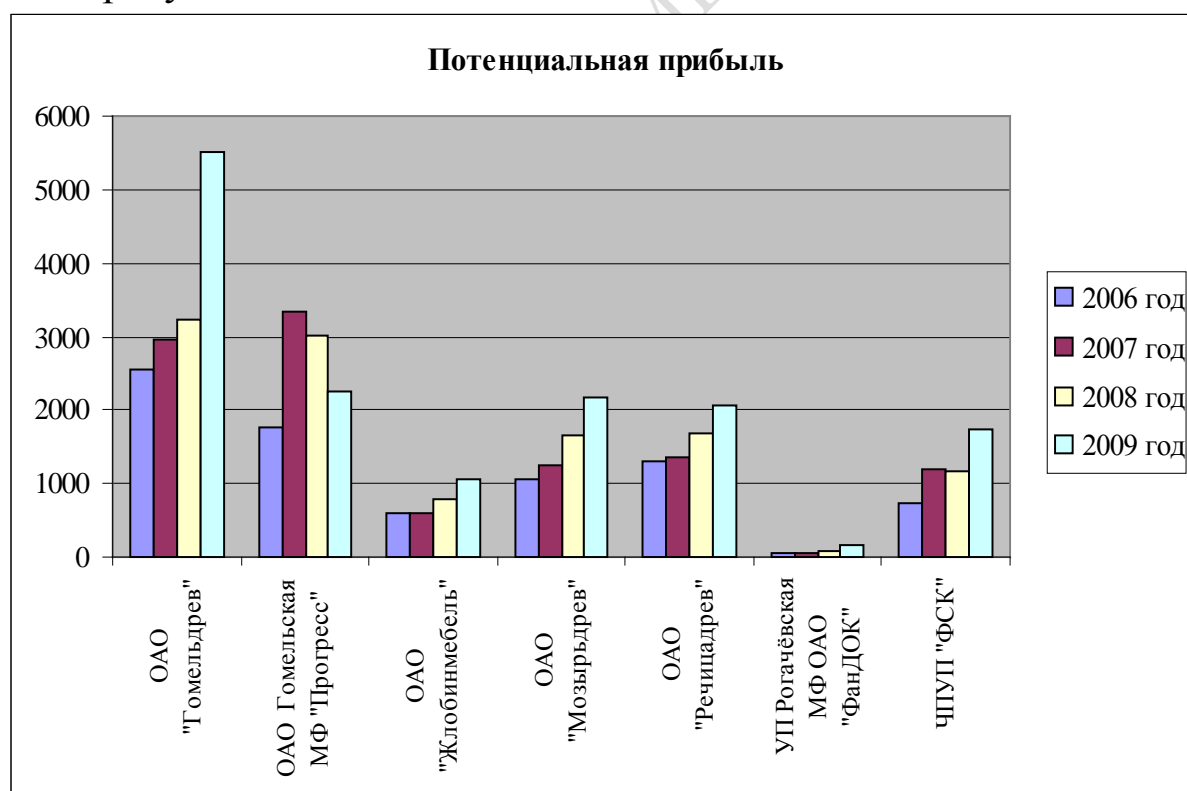


Рисунок 2.4 – Потенциальная прибыль предприятий деревообрабатывающей промышленности концерна Беллесбумпром Гомельской области за 2006–2009 гг., млн. руб.

Потенциальная стоимость капитала исследуемых предприятий зависит от масштабов экономической деятельности и необходимых мер, направленных на реализацию экономического потенциала по достижению максимальных объемов прибыли.

Наибольшее влияние на абсолютную величину потенциальной рыночной стоимости капитала предприятий оказывают имеющиеся фактические масштабы капитала и хозяйственной деятельности, поэтому максимальным потенциалом обладают наиболее крупные предприятия отрасли – ОАО «Гомельдрев», ОАО «Речицадрев» и ОАО «Мозырьдрев». Вместе с тем, данные предприятия являются убыточными, поэтому для реализации экономического потенциала им необходимо сократить капитал по сравнению с его фактическими объемами при сохранении объемов реализации продукции. Так, на рисунке 2.6 представлена информация о соотношении потенциальной и фактической стоимости капитала исследуемых предприятий.

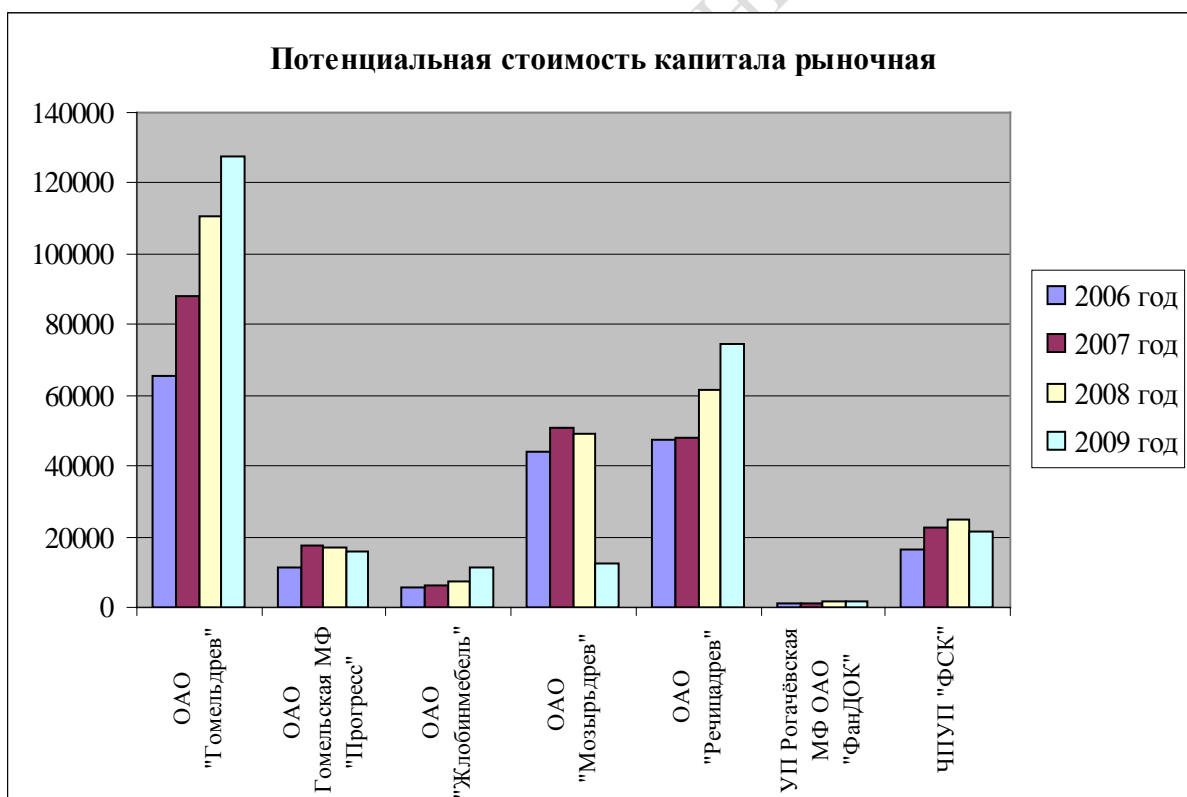


Рисунок 2.5 – Потенциальная стоимость капитала предприятий деревообрабатывающей промышленности концерна Беллесбумпром Гомельской области за 2006–2009 гг., млн. руб.

Как показано на рисунке 2.6, потенциалом наращивания капитала обладает только высокоприбыльное предприятие ОАО Гомельская МФ «Прогресс» (соотношение  $> 1$ ), тогда как на остальных предприятиях необходимо сокращение производственно-финансового цикла за счёт снижения объемов капитала, поскольку в ближайшее время ожидать прироста прибыли за счёт увеличения рентабельности продаж практически невозможно из-за неэффективности хозяйствования на самих предприятиях и высокой конкуренции.

Показатель соотношения потенциального и фактического капиталов достаточно высок (приближается к единице) у ОАО «Жлобинмебель» (в 2009 году составил 0,99), так как данное предприятие не является убыточным, и его рентабельность капитала находится несколько ниже уровня ставки рефинансирования НБ РБ за счет более высокой продолжительности производственно-финансового цикла при высокой рентабельности продаж. Также приближаются к единице соотношения у ОАО «Речицадрев» и УП Рогачёвская МФ ОАО «Фандок». Наихудшее положение с негативной динамикой – у ОАО «Мозырьдрев» (0,31 в 2009 году).

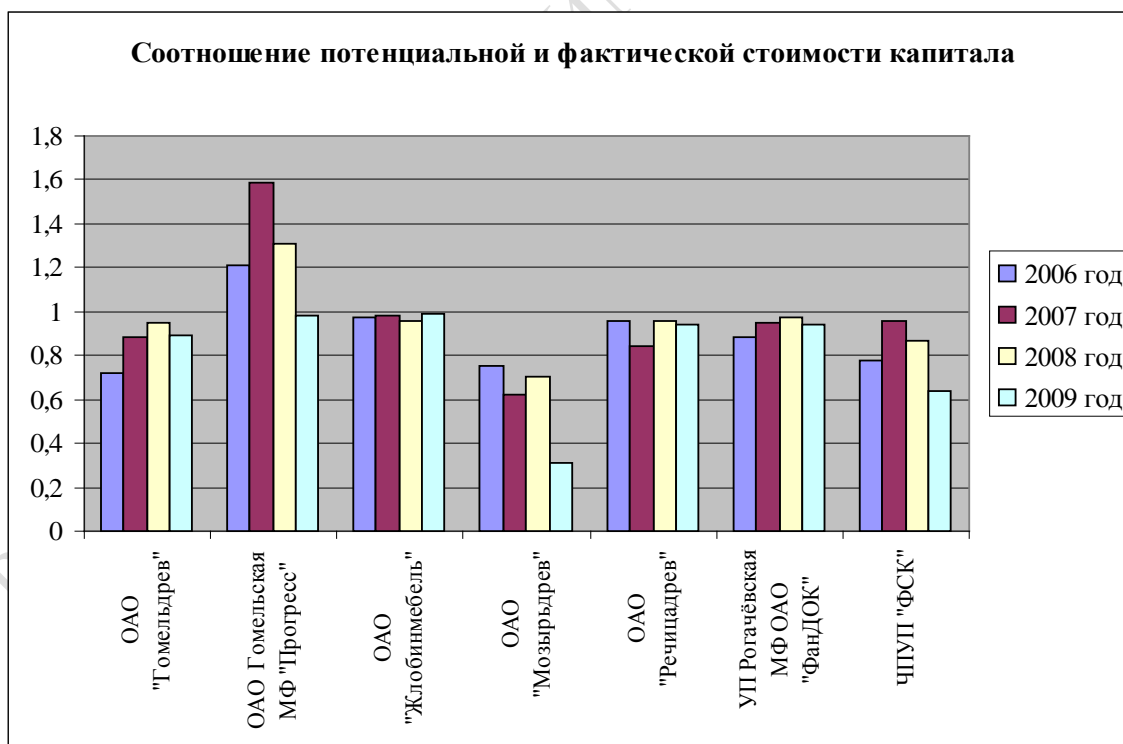


Рисунок 2.6 – Соотношение потенциальной и фактической стоимости капитала предприятий деревообрабатывающей промышленности концерна Беллесбумпром Гомельской области за 2006–2009 гг.

В ходе диссертационного исследования был рассчитан показатель потенциальной ликвидной стоимости капитала предприятий – на рисунке 2.7 приведены данные аналитических расчётов за 2006–2009 гг.

Максимальную потенциальную ликвидную стоимость капитала имеет ОАО «Гомельдрев» за счет наибольших в регионе масштабов деятельности и ОАО Гомельская МФ «Прогресс» за счет наибольшей эффективности хозяйствования, что наглядно иллюстрируют рисунки 2.8 и 2.9.

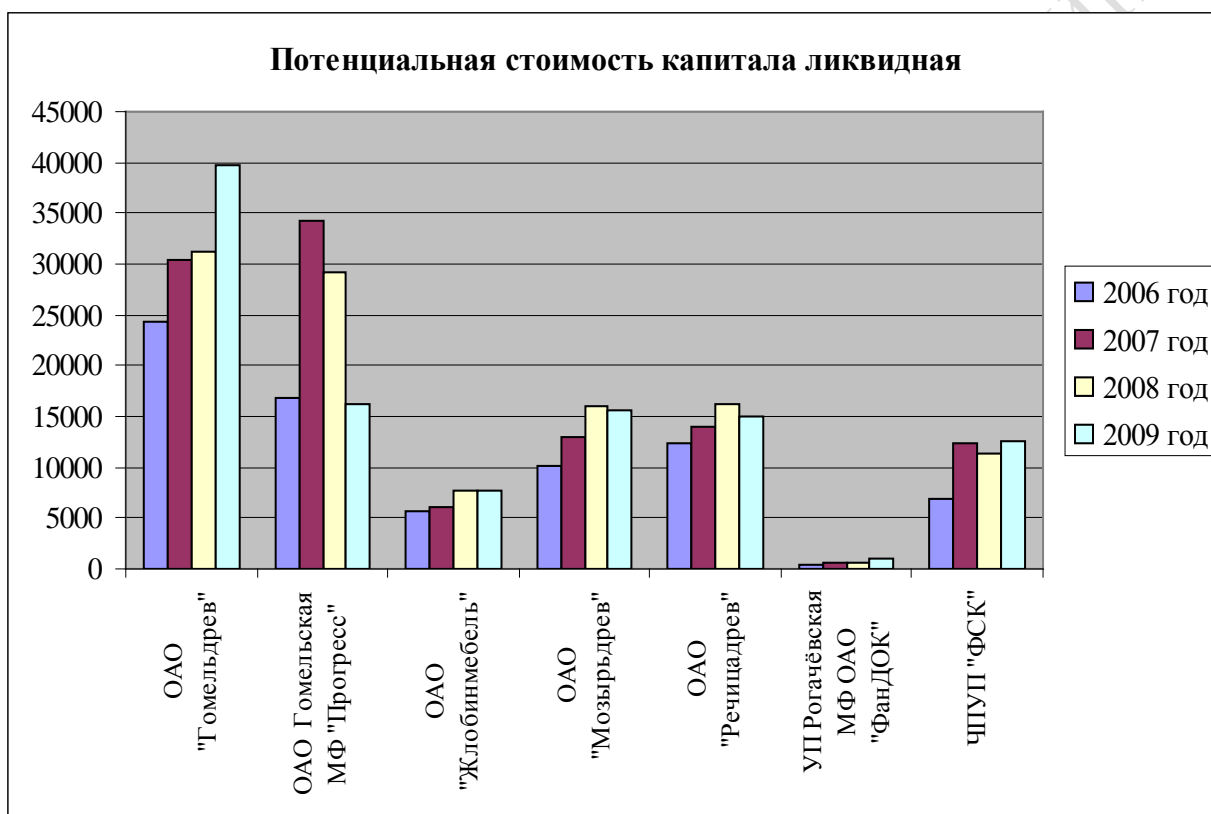


Рисунок 2.7 – Потенциальная стоимость капитала ликвидная Предприятий деревообрабатывающей промышленности концерна Беллесбумпром Гомельской области за 2006 – 2009 гг., млн. руб.

Так, ОАО Гомельская МФ «Прогресс» в общем объеме капитала всех предприятий в 2009 году занимало 4,98 %, а в общем объеме произведенной продукции – 17,22 %. ОАО «Гомельдрев» в общем объеме капитала всех предприятий в 2009 году занимало 43,99 %, а в общем объеме произведенной продукции – 36,12 %.

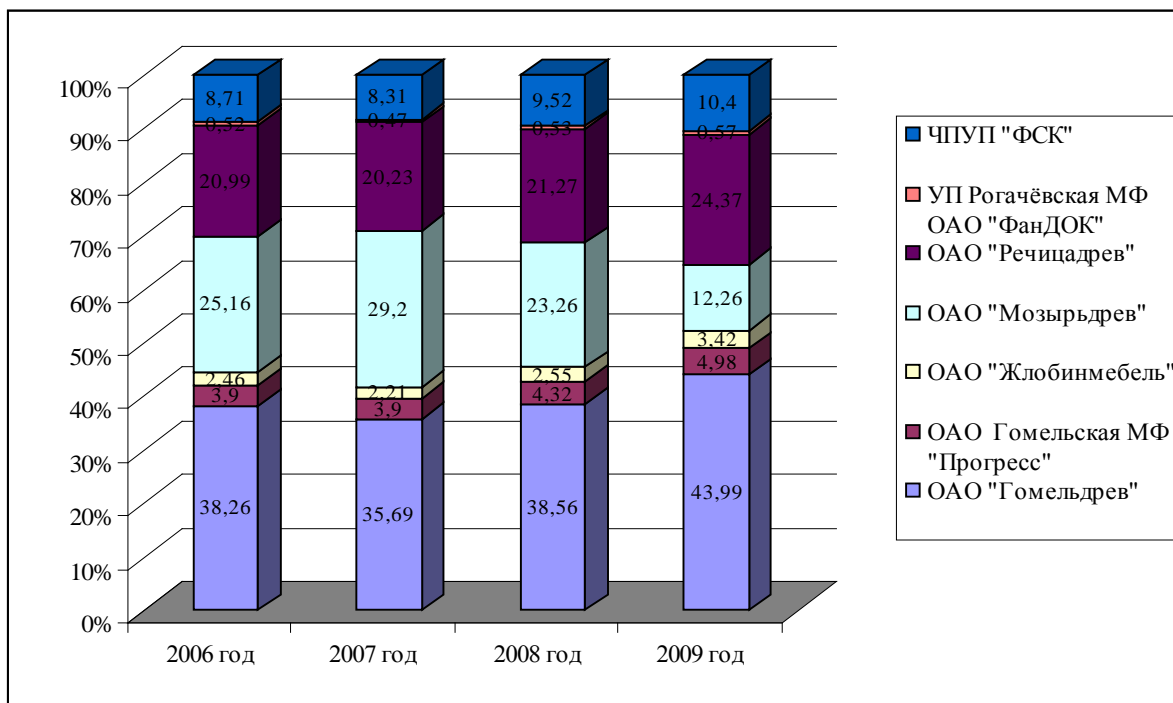


Рисунок 2.8 – Структура капитала фактическая за 2006–2009 гг., %

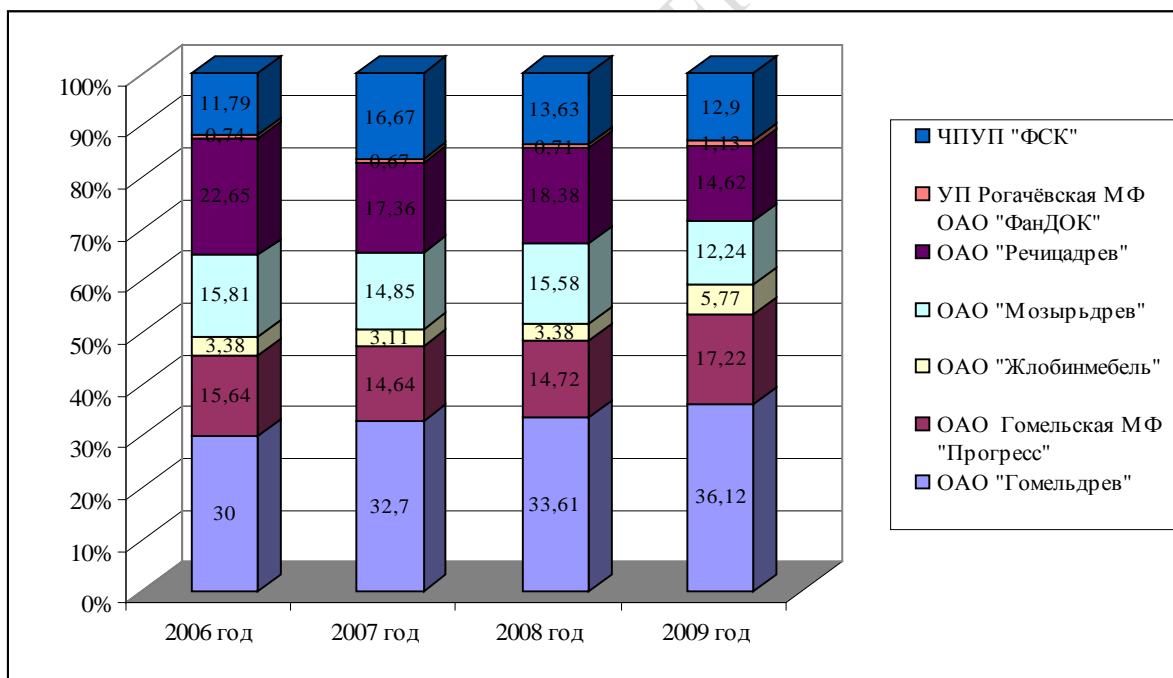


Рисунок 2.9 – Структура объёма произведенной продукции за 2006–2009 гг., %

Проанализируем основные факторы, оказывающие влияние на экономический потенциал исследуемых предприятий. Важнейшим показателем является рентабельность капитала, которая определяет стратегию реализации потенциала и уровень его по-

казателей. Рентабельность капитала исследуемых предприятий за 2006 – 2009 гг. представлена на рисунке 2.10.

Так, большая часть исследуемых предприятий являются нерентабельными, исключение составляют ОАО Гомельская МФ «Прогресс» и ОАО «Жлобинмебель». Повышение рентабельности капитала до минимально необходимого уровня является основным фактором реализации потенциала для низкорентабельных и нерентабельных предприятий. Для высокорентабельных предприятий возможно снижение рентабельности капитала с целью наращивания размера чистой прибыли за счет роста масштабов экономической деятельности. Основными факторами, определяющими динамику рентабельности капитала, являются рентабельность продаж предприятия (рисунок 2.11) и оборачиваемость капитала (рисунок 2.12).

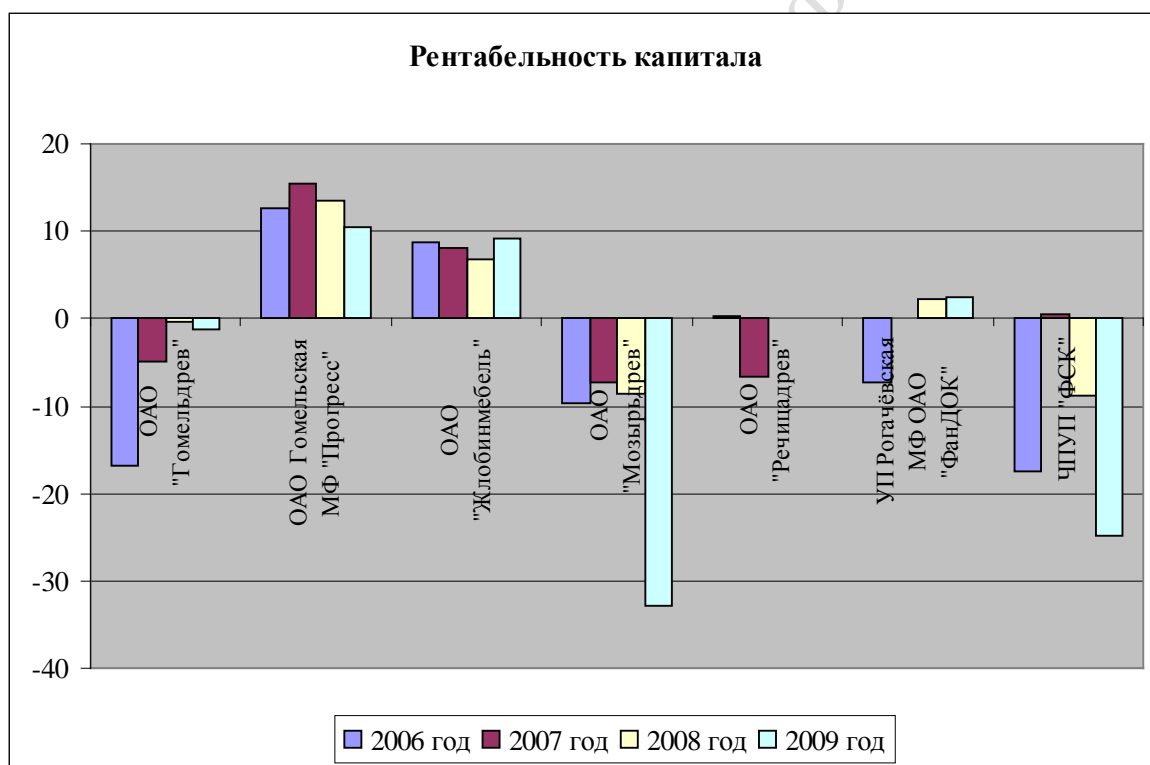


Рисунок 2.10 – Рентабельность капитала предприятий деревообрабатывающей промышленности концерна Беллесбумпром Гомельской области за 2006–2009 гг., %

Необходимо отметить следующие особенности исследуемых предприятий деревообрабатывающей промышленности Гомельской области: ОАО «Гомельдрев» является ведущим по масштабам

деятельности региональным предприятием отрасли, вместе с тем данное предприятие хронически убыточно, поэтому высокие абсолютные показатели потенциала предприятия обусловлены масштабами деятельности. В исследуемом периоде показатели потенциала ОАО «Гомельдрев» имели тенденцию к росту за счет сокращения убыточности продаж, которая во многом была достигнута из-за сокращения оборачиваемости капитала. Поэтому в процессе реализации потенциала данному предприятию целесообразно оптимизировать размеры капитала при сохранении доли рынка.

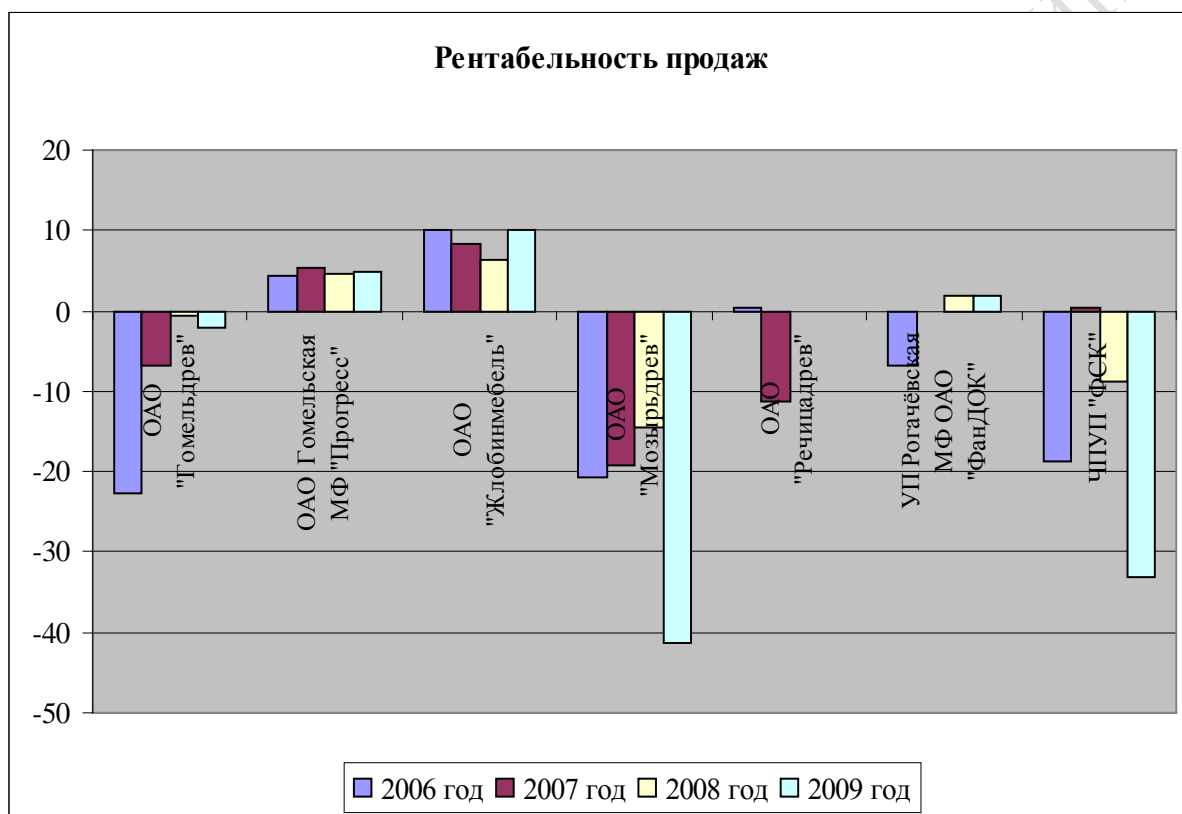


Рисунок 2.11 – Рентабельность продаж предприятий деревообрабатывающей промышленности концерна Беллесбумпром Гомельской области за 2006–2009 гг., %

ОАО Гомельская МФ «Прогресс» является наиболее эффективным из исследуемых предприятий, что достигается за счет высокой оборачиваемости при поддержании рентабельности продаж на допустимом уровне. Данное предприятие имеет существенный резерв наращивания объемов сбыта, прибыли и капитала в первую очередь за счет расширения масштабов деятельности при сохранении рентабельности продаж.



ОАО «Жлобинмебель» также является рентабельным предприятием, однако рентабельность капитала у этого предприятия несколько ниже ставки рефинансирования НБ РБ: в 2009 году рентабельность капитала составила 9,1 % при средневзвешенной ставке рефинансирования НБ РБ 13,9 %. Особенностью данного предприятия является высокая рентабельность продаж, которая существенно выше, чем у остальных предприятий (в 2009 году составила 10 %). Следовательно, стратегией реализации потенциала предприятия должно быть расширение объемов сбыта за счет снижения цен на продукцию при сохранении объемов капитала.

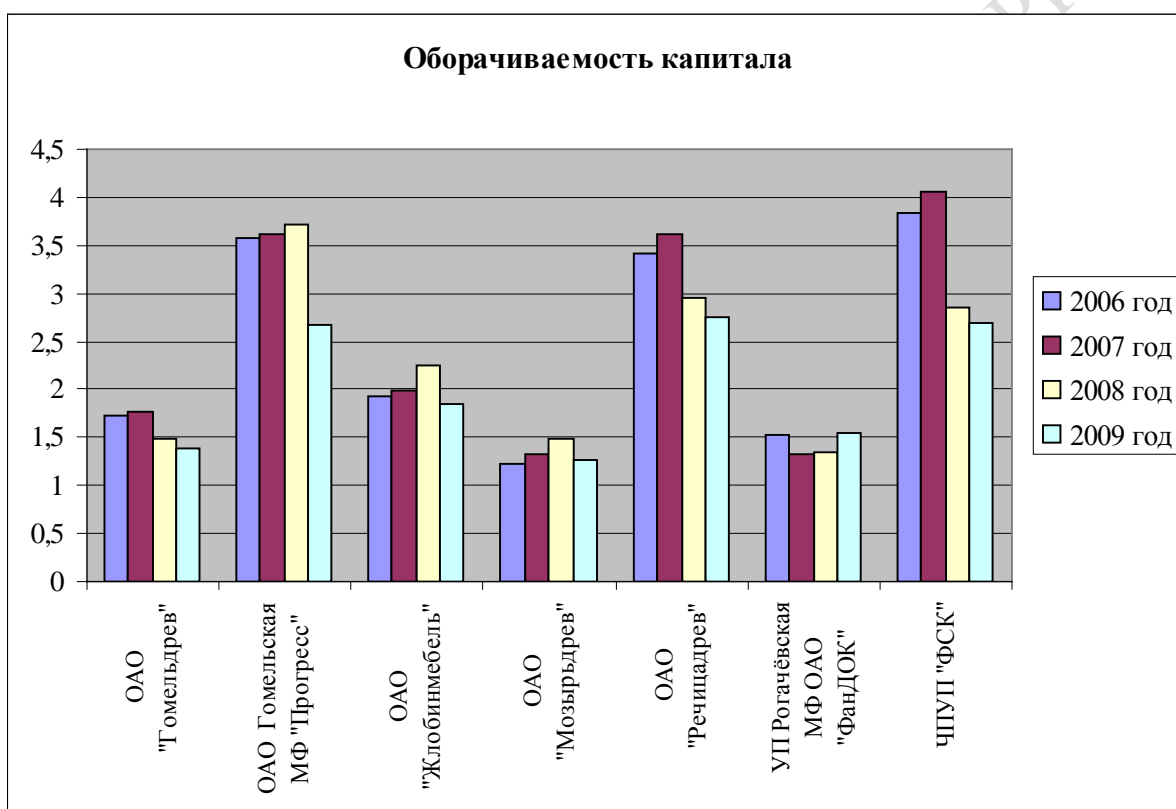


Рисунок 2.12 – Оборачиваемость капитала предприятий деревообрабатывающей промышленности концерна Беллесбумпром Гомельской области за 2006–2009 гг., раз

Наименее эффективным из исследуемых предприятий является ОАО «Мозырьдрев», у которого за анализируемый период рентабельность капитала существенно снизилась с – 9,7 % в 2006 году до – 32,8 % в 2009 году. Это послужило причиной снижения значений показателей потенциала данного предприятия, поскольку можно констатировать деградацию конкурентоспособности

продукции и эффективности управления, как абсолютную, так и относительно предприятий-конкурентов.

ОАО «Речицадрев» является вторым по масштабам предприятием деревообработки после ОАО «Гомельдрев» в Гомельской области. За исследуемый период предприятие продемонстрировало стабильный уровень показателей потенциала, который несколько снизился в 2009 году из-за убыточной деятельности и роста ставки рефинансирования.

УП Рогачевская МФ ОАО «Фандок» является небольшим предприятием с близкой к нулю рентабельностью, поэтому потенциал данного предприятия близок к фактическим показателям его деятельности.

ЧПУП «ФСК» имеет невысокие показатели потенциала ввиду существенных убытков от производственно-хозяйственной деятельности, которые обусловлены неэффективными продажами, тогда как оборачиваемость капитала предприятия одна из самых высоких в отрасли по Гомельской области (в 2009 году составила 2,68 раза, тогда как даже у наиболее эффективно работающего ОАО Гомельская МФ «Прогресс» составила соответственно 2,66 раза). Следовательно, стратегией реализацией потенциала ЧПУП «ФСК» должна стать в первую очередь оптимизация ценовой политики и реструктуризация ассортимента.

При расчете показателей потенциала предприятий деревообрабатывающей промышленности Гомельской области, входящих в концерн Беллесбумпром мы исходили из того, что балансовая стоимость имущества предприятия близка к рыночной и не требует существенной корректировки. На практике возможны отклонения балансовой стоимости от рыночной из-за несовершенства механизмов переоценки основных средств организаций и принятой в системе бухгалтерского учета Республики Беларусь методики оценки запасов, которая не подразумевает учет их рыночной стоимости, а также отсутствия отражения в балансе всей известной предприятию суммы кредиторских обязательств (проценты по кредитам и т. д.). Такие отклонения могут быть устранены в ходе более подробного анализа имущества и обязательств конкретного предприятия в зависимости от поставленных целей оценки, и, ввиду отсутствия доступа к данной информации, нами такая корректировка не производилась.

Рассчитанные по предлагаемой экспресс-методике показатели

потенциала отражают направленность усилий по его реализации. Поскольку у каждого из исследуемых предприятий степень реализации потенциала различна, то для реализации потенциала необходимо использование различного объема ресурсов.

Авторская методика экспресс-оценки потенциала предприятия позволяет заинтересованным пользователям данной информации разрабатывать и принимать обоснованные управленческие решения по развитию и реализации потенциала предприятий на уровне отдельных субъектов хозяйствования, региональных органов управления и концерна Беллесбумпром, что повысит эффективность перераспределения ресурсов и окажет положительное влияние на отрасль в целом.

## ВЫВОДЫ

1. Исходным пунктом инновационного управления экономическим потенциалом предприятия является его оценка. Для оценки экономического потенциала предлагается комплексная методика, суть которой заключается в оптимизации валовых показателей деятельности предприятия, соответствующих максимальному значению его финансового результата, путём нахождения экстремумов оптимизируемых показателей, построения функций предельного дохода и предельных издержек с последующим решением системы уравнений для нахождения переменной (в качестве которой выступает оптимизируемый показатель) при равенстве предельного дохода и предельных издержек.

2. Для расчётов по предлагаемой комплексной методике необходимо собрать и обработать большое количество данных об экономической деятельности многих предприятий за ряд лет, что требует реформирования действующей системы бухгалтерского и статистического учёта и отчётности. Вместе с тем в большинстве случаев заинтересованные пользователи информации об экономическом потенциале предприятия не располагают необходимыми данными, поэтому актуальным представляется разработка методики, основанной на данных стандартной бухгалтерской (финансовой) отчётности предприятий. Методика основывается на расчёте оптимального уровня рентабельности капитала предприятия (соответствующего доходности общедоступных альтернативных инструментов вложения капитала) с последующим определением показателей потенциала предприятия при условии достижения исследуемым предприятием рассчитанного оптимального уровня.

### **3 Инновационное управление экономическим потенциалом предприятия (на материалах предприятий деревообрабатывающей промышленности Гомельской области)**

#### **3.1 Развитие и реализация экономического потенциала предприятия на основе инновационного управления**

Практические действия по управлению потенциалом предприятия, под которым понимается его реализация и развитие, многовариантны и могут заключаться в воздействии на различные факторы внутренней экономической среды предприятия, а также в адаптации к изменяющимся внешним факторам. Поэтому, принимая во внимание ограниченность ресурсов, необходимо выбрать такие меры управленческого воздействия, которые позволят добиться желаемого эффекта с наименьшими затратами ресурсов. Рассмотрим алгоритмы управления инновациями, направленными на реализацию экономического потенциала предприятия, более подробно. Как показывают приведенные выше авторские подходы к определению и классификации внутренних инновационных рисков, эти риски фактически связаны с низкой эффективностью использования имеющихся ресурсов (включая трудовые и предпринимательские способности). Вместе с тем следует разграничить понятия эффективности использования ресурсов и внутреннего инновационного риска. Если исследование эффективности использования ресурсов позволяет определить наиболее актуальные направления инновационной деятельности с целью реализации экономического потенциала предприятия, то уровень инновационного риска определяет вероятность реализации потенциала, то есть вероятность успешности планируемых инноваций. Следовательно, алгоритм управления инновациями по реализации экономического потенциала предприятия можно разделить на четыре основных этапа:

1. Анализ эффективности использования ресурсов предприятия.

2. Анализ инновационных рисков, то есть взаимосвязи эффективности использования ресурсов предприятия с уровнем реализации экономического потенциала.

3. Определение наиболее важных направлений инновационного развития предприятия с целью повышения и реализации экономического потенциала.

4. Разработка конкретных инноваций для развития и реализации экономического потенциала предприятия.

В качестве наиболее репрезентативных и достаточно легко рассчитываемых по финансовой отчетности показателей, характеризующих эффективность использования имеющихся ресурсов предприятия, можно назвать следующие: [11, 41, 112, 121, 124, 142].

1. Показатели рентабельности, можно разделить на три вида:

– рентабельность продаж ( $P_n$ ), рассчитываемая как отношение прибыли от реализации продукции ( $ПР$ ) к выручке от реализации за вычетом косвенных налогов ( $B$ ):

$$Dd' = \frac{\check{D}\check{D}}{\hat{A}}, \quad (3.1)$$

– рентабельность затрат ( $P_z$ ), рассчитываемая как отношение прибыли от реализации продукции к себестоимости реализованной продукции ( $C$ ), либо основным её элементам – материальным затратам ( $M$ ) и затратам на оплату труда ( $OT$ ):

$$Dz = \frac{\check{D}\check{D}}{\check{N}(\check{E}, \hat{I}, \check{N})}, \quad (3.2)$$

– рентабельность капитала ( $P_k$ ), рассчитываемая как отношение чистой прибыли предприятия ( $ЧП$ ) к стоимостным объемам капитала либо отдельных его элементов ( $\bar{K}$ ):

$$Dk = \frac{\times \check{D}}{\bar{K}}. \quad (3.3)$$

В качестве капитала могут выступать как его общий объем ( $K$ ), так и отдельные его элементы:

– внеоборотный капитал ( $BK$ );

- собственный капитал (*СК*);
- оборотный капитал (*ОбК*);
- краткосрочный заемный капитал (*КЗК*).

2. Показатели производительности капитала, которые также делятся на три группы:

а) показатели производительности капитала, рассчитываемые как отношение объёма производства продукции к производственному капиталу (валюта баланса (*К*), внеоборотный капитал (*БК*), производственный капитал (внеоборотный капитал плюс запасы);

б) показатели оборачиваемости капитала, рассчитываемые как отношение выручки от реализации продукции (*В*) к показателям оборотного капитала и пассивов (оборотный капитал, запасы, собственный капитал, долгосрочный и краткосрочный заёмный капитал);

в) показатели оборота элементов капитала, рассчитываемые как отношение оборотов по выбытию активов либо погашению пассивов к стоимостным объемам отдельных элементов капитала.

3. Показатели структуры капитала, которые представлены в таблице 3.1. [11, 121, 124, 132, 133, 142].

Таблица 3.1 – Методика расчета показателей структуры капитала

Показатели	Формула расчета	Пояснения
1	2	3
Коэффициент финансовой автономности (независимости)	$СК / К$	СК – собственный капитал, К – капитал (валюта баланса)
Коэффициент финансовой зависимости	$ЗК / К$	ЗК – заёмный капитал (итог пятого раздела баланса)
Удельный вес долгосрочного заемного капитала	$ДЗК / К$	ДЗК – долгосрочный заёмный капитал
Удельный вес краткосрочного заемного капитала	$КЗК / К$	КЗК – краткосрочный заёмный
Коэффициент финансового рычага	$ЗК / СК$	
Коэффициент зависимости перманентного капитала	$ДЗК / ПК$	ПК – перманентный капитала (собственный и долгосрочный заёмный капитал)
Коэффициент долгосрочности заимствования	$ДЗК / ЗК$	
Коэффициент кредиторской задолженности	$КЗ / ЗК$	КЗ – кредиторская задолженность

### Окончание таблицы 3.1

1	2	3
Коэффициент маневренности собственного капитала	СОК / СК	СОК – собственный оборотный капитал (итог раздела 3 за вычетом итога раздела 1 баланса)
Коэффициент мобильности активов	ОбК / К	Обк – оборотный капитал
Коэффициент мобильности оборотного капитала	Д / ОбК	Д – денежные средства
Коэффициент имущества производственного назначения	ВК+З / К	
Доля внеоборотного капитала в активах	ВК / К	
Доля материальных оборотных средств в активах	З / К	

Следует отметить, что многие из данных коэффициентов находятся в функциональной зависимости друг с другом, поэтому рассчитывать все из них не имеет смысла. В частности, по нашему мнению, достаточно ограничиться расчетом следующих показателей:

- коэффициент финансового рычага;
- коэффициент долгосрочности заимствований;
- коэффициент кредиторской задолженности;
- коэффициент мобильности капитала;
- коэффициент производственного имущества;
- коэффициент мобильности собственного капитала;

Так, коэффициент независимости и коэффициент зависимости функционально взаимосвязаны с коэффициентом финансового рычага, поэтому достаточно рассчитать один из них. Кроме того, показатели удельного веса краткосрочного и долгосрочного заёмного капитала, а также зависимости перманентного капитала характеризуют структуру пассивов аналогично коэффициенту долгосрочности заимствования. То же самое можно сказать и о таких показателях, как доли внеоборотного и оборотного капитала и материальных оборотных средств в активах, а также коэффициенте соотношения мобильных и иммобилизованных активов, которые с одной и той же позиции характеризуют активы предприятия. Что касается коэффициента мобильности оборотного капитала, то он, на наш взгляд, малорепрезентативен, поскольку

запасы денежных средств предприятия меняются с очень высокой частотой, поэтому актуальность данного показателя находится на весьма низком уровне.

4) Показатели ликвидности и платёжеспособности предприятия, которые представлены в таблице 3.2 [11, 15, 18, 19, 21, 41, 112].

Таблица 3.2 – Методика расчета показателей ликвидности и платежеспособности предприятия

Показатели	Формула расчета	Пояснения
Коэффициент текущей ликвидности	$ОбК/КЗК$	
Коэффициент критической ликвидности	$(Д+КФВ+ДЗ) / КЗК$	КФВ – краткосрочные финансовые вложения; ДЗ – дебиторская задолженность
Коэффициент абсолютной ликвидности	$(Д+КФВ) / КЗК$	
Коэффициент обеспеченности финансовых обязательств активами	$ЗК / К$	
Коэффициент обеспеченности просроченных обязательств активами	$ПКЗ / К$	ПКЗ – просроченная кредиторская задолженность
Коэффициент обеспеченности оборотного капитала собственными источниками	$СОК / ОбК$	
Коэффициент обеспеченности запасов собственными источниками	$СОК / З$	

На наш взгляд, многие из вышеприведенных показателей недостаточно репрезентативны, поэтому для анализа использования ресурсов предприятия достаточно рассчитать следующие показатели:

- коэффициент обеспеченности оборотного капитала собственными источниками;
- коэффициент обеспеченности запасов собственными источниками;
- коэффициент текущей ликвидности.

Коэффициенты критической и абсолютной ликвидности малоэффективны из-за динамического изменения самих показателей, которые варьируются в достаточно больших диапазонах в течение одного рабочего дня, а коэффициент обеспеченности финансовых обязательств активами фактически дублирует аналогичный



показатель структуры пассива. Для расчёта же коэффициента обеспеченности просроченных обязательств в современной финансовой отчётности отсутствуют данные.

Для выявления наиболее значимых, с позиции реализации имеющегося потенциала, показателей был проведён корреляционно-регрессионный анализ взаимосвязи рассчитанных факторных показателей с основным показателем, характеризующим имеющийся потенциал предприятия – его чистой прибылью. Для расчетов использовались возможности программного обеспечения Microsoft Excel, с помощью которого рассчитывается коэффициент корреляции Пирсона для массивов данных с не ранжированными показателями с не приведённой амплитудой (по формуле 3.4). Для проверки значимости полученных показателей корреляции использована формула Т-статистики Стьюдента для соответствующих выборке доверительных интервалов.

$$\check{N}_{i\text{рез}} = \frac{r_{i/\text{рез}} * \sqrt{n-2}}{\sqrt{1-r_{i/\text{рез}}^2}}, \quad (3.4)$$

где  $r_{i/\text{рез}}$  – коэффициент корреляции;  
 $n$  – количество периодов;  
 $i$  – фактор среды предприятия.

Полученные результаты позволяют сконструировать многофакторную модель для оценки реализации имеющегося потенциала по предприятиям деревообрабатывающей промышленности. Актуальность построения такой модели объясняется следующими факторами.

1. В общем виде уровень использования экономического потенциала должен определяться соотношением реальных показателей, характеризующих использование потенциала предприятия к потенциальным значениям этих показателей. Однако на практике расчёт потенциальных показателей весьма затруднён, так как значительная часть данных, необходимых для такого расчёта, представляет собой коммерческую тайну и не раскрывается предприятием заинтересованным пользователям, и кроме того, сами расчёты потенциальных показателей обладают высокой погрешностью из-за ряда необходимых допущений и приблизительных оценок, связанных с тем, что для различных

предприятий показатели потенциала могут быть сходны, однако при этом для каждого предприятия количество усилий ресурсов, необходимых для реализации имеющегося потенциала, может существенно различаться.

2. Для заинтересованных пользователей аналитической информации о потенциале предприятия и наиболее актуальных для его реализации или расширения инновациях часто важно получить результат анализа оперативно при некотором увеличении погрешности. При этом для непосредственно расчёта показателей потенциала, методика которого раскрыта в разделе 2.1 настоящей работы, требуется трудоёмкий процесс сбора, интерпретации и анализа данных, которые в необходимом разрезе не фиксируются системами бухгалтерского управленческого и статистического учёта. Поэтому создание многофакторной модели анализа позволило бы, используя доступные заинтересованным пользователям данные финансовой отчётности, провести стандартизированный анализ уровня реализации потенциала предприятия с достаточно высоким уровнем достоверности результатов, что достигается использованием в модели разноплановых факторных показателей, находящихся в достаточно тесной корреляционной связи с результатом.

Как показывают данные корреляционно-регрессионного анализа, уровень реализации потенциала предприятия на основе использования имеющихся ресурсов находится в наиболее тесной связи со следующими факторными показателями:

- собственный оборотный капитал предприятия (динамика чистой прибыли на 91,8% коррелирует с данным фактором при уровне Т-статистики более 6);

- оплатаотдача предприятия (динамика чистой прибыли на 83,4% коррелирует с данным фактором при уровне Т-статистики более 4);

- рентабельность основных средств предприятия (динамика чистой прибыли на 69,5% коррелирует с данным фактором при уровне Т-статистики более 2,7);

- рентабельность всего капитала предприятия (динамика чистой прибыли на 65,8% коррелирует с данным фактором при уровне Т-статистики более 2,4);

– коэффициент имущества производственного назначения (динамика чистой прибыли на 57,7% коррелирует с данным фактором при уровне Т-статистики около 2);

– прибыльность персонала (динамика чистой прибыли на 57,4% коррелирует с данным фактором при уровне Т-статистики около 2).

Остальные факторы мы можем не принимать во внимание из-за их недостаточной корреляции с конечным результатом (чистой прибылью) – менее 50%, либо недостаточной достоверности полученных результатов (уровень Т-статистики менее 2).

Включение в многофакторную модель показателя собственного оборотного капитала представляется проблематичным по следующим причинам:

– данный показатель имеет стоимостной измеритель и по масштабам является несопоставимым с иными показателями;

– данный показатель во многом является следствием, а не причиной получения предприятием чистой прибыли, поскольку пополнение собственного оборотного капитала в основном осуществляется за счёт реинвестирования чистой прибыли предприятия.

Поэтому в модель необходимо включить показатель, построенный на основе собственного оборотного капитала, который наиболее тесно коррелирует с результатом, а именно коэффициент обеспеченности запасов собственными источниками. Относительно низкая корреляция данного показателя с чистой прибылью предприятий объясняется тем, что на объём запасов влияют технологические и организационные факторы, которые отражаются на прибыли предприятия опосредованно. Так, накопление складских излишков материалов мало отражается на прибыли предприятия, так как удельный вес затрат на хранение в общей себестоимости производства изделий деревообработки весьма невелик, однако при этом накопленные излишки запасов отразятся на прибыли предприятия в перспективе в ходе списания или распродажи неликвидных запасов, покрытия расходов, связанных с браком, а также в виде инфляционных издержек, о которых будет сказано ниже. Поэтому коэффициент обеспеченности запасов собственными источниками гораздо в большей степени коррелирует с эффективностью

использования ресурсов, чем это показывает расчёт коэффициента корреляции.

Показатель прибыльности персонала, на наш взгляд, также не следует включать в конструируемую модель, поскольку она находится в прямой зависимости от результирующего показателя – чистой прибыли предприятия, так как численность персонала анализируемых предприятий в условиях ориентации белорусских субъектов хозяйствования на сохранение трудовых коллективов достаточно стабильна и не изменяется в зависимости от финансовых результатов.

Показатели рентабельности основного капитала и общего капитала характеризуют эффективность использования ресурсов предприятием с одинаковой позиции, так как корреляция рентабельности капитала с чистой прибылью обусловлена именно рентабельностью основного капитала предприятия, благодаря низкому значению показателя мобильности капитала практически по всем исследуемым предприятиям. Рентабельность же оборотного капитала слабо коррелирует с чистой прибылью предприятий, так как с целью получения более высокого объёма прибыли за счёт массовых продаж предприятия вынуждены идти на снижение рентабельности оборотного капитала, тогда как основной капитал предприятия менее тесно связан с процессом управления сбытом продукции и его эффективностью и зависит больше от характера применяемых технологических и организационных решений. Таким образом, в многофакторную модель достаточно включить показатель рентабельности основного капитала предприятия.

Высокая степень корреляции коэффициента производственного имущества с прибылью предприятия объясняется тем, что накопление предприятием запасов финансовых активов (денежных средств и дебиторской задолженности) в условиях достаточно высокой инфляции приводит к существенному обесценению таких активов, что негативно сказывается на финансовых результатах исследуемого предприятия, которое вынуждено ограничивать масштабы деятельности и наращивать объёмы платной кредиторской задолженности.

Таким образом, для построения многофакторной модели в окончательном варианте необходимо использовать четыре показателя:

- рентабельность основных средств предприятия;
- коэффициент обеспеченности запасов собственными источниками;
- коэффициент имущества производственного назначения.
- платоотдача предприятия.

Рассчитаем коэффициенты факторов, которые необходимо применять в многофакторной модели для деревообработки. Такие коэффициенты, на наш взгляд, должны представлять собой результат произведения двух сомножителей:

- коэффициента корреляции, которые для отобранных нами факторных показателей уже известны (для коэффициента обеспеченности запасов собственными источниками целесообразно, на наш взгляд, использовать средний коэффициент корреляции для самого данного показателя и для собственного оборотного капитала, о чём было сказано выше);
- весового коэффициента, который приводит значения показателей к единому масштабу.

Весовой коэффициент целесообразно рассчитывать как отношение нормального или оптимального значения факторного показателя к единице. Таким образом, многофакторная модель оценки эффективности использования потенциала предприятия для деревообработки ( $Z$ ) будет иметь вид:

$$Z = 1,7 \cdot \check{O}_1 + 0,94 \cdot \check{O}_2 + 0,35 \cdot \check{O}_3 + 0,08 \cdot \check{O}_4, \quad (3.5)$$

где  $X_1$  – рентабельность основных средств предприятия;

$X_2$  – коэффициент обеспеченности запасов собственными источниками;

$X_3$  – коэффициент имущества производственного назначения;

$X_4$  – платоотдача предприятия.

Для расчёта оценочных интервалов значений  $Z$ -счёта необходимо рассчитать значения этого показателя для анализируемых предприятий.

В таблице 3.3 приведены результаты расчётов  $Z$ -счёта по предлагаемой нами многофакторной модели по исследуемым предприятиям и предприятиям-лидерам отрасли за 2006–2009 годы.

Таблица 3.3 – Результаты расчёта итогового показателя многофакторной модели по предприятиям деревообработки за 2006–2009 годы

Показатели	Z-счёт, год			
	2006	2007	2008	2009
1	2	3	4	5
ОАО «Гомельдрев»	-0,47	0,0	0,2	-0,83
ОАО Гомельская МФ «Прогресс»	2,58	2,6	2,6	2,45
ОАО «Жлобинмебель»	2,02	2,2	1,9	1,76
ОАО «Мозырьдрев»	-0,02	0,1	0,5	-1,43
ОАО «Речицадрев»	0,40	0,4	0,6	-1,49
УП Рогачёвская МФ ОАО «ФанДОК»	0,85	1,2	1,3	1,22
ЧПУП «ФСК»	-1,24	-0,4	-1,3	-3,62
СООО «ЗОВ-ЛенЕвромебель»	3,71	3,4	3,3	2,43
ЗАО «Молодечномебель»	2,41	2,3	2,5	2,62
ЗАО «Пинскдрев»	2,71	2,8	2,8	2,50

Как показывают данные таблицы 3.3, результаты расчёта результирующего показателя по предлагаемой нами многофакторной модели полностью коррелируют с распределением предприятий по классификационным группам, характеризующим экономический потенциал предприятия, которое представлено в настоящей работе. Так, показатели предприятий-лидеров отрасли явно превышают показатели по другим предприятиям – объектам исследования, за исключением ОАО Гомельская МФ «Прогресс», которая находится в той же классификационной группе высокоприбыльных предприятий, что и предприятия – лидеры. Показатели ОАО «Жлобинмебель», потенциал которого занимает промежуточное положение между лидерами и аутсайдерами отрасли, по показателю Z-счёта также занимает промежуточное положение, имея показатели выше остальных исследуемых предприятий, за исключением наиболее прибыльных. ОАО «Речицадрев» и УП Рогачёвская МФ ОАО «ФанДОК», которые относятся к низкорентабельным предприятиям, имеют небольшие позитивные значения результирующих показателей. Наконец, устойчиво нерентабельные предприятия имеют отрицательные значения Z-счёта по предлагаемой нами модели. Более наглядно распределение исследуемых предприятий по показателям Z-счёта представлено на рисунке 3.2.

Таким образом, оценочные интервалы построенной нами многофакторной модели оценки эффективности использования потенциала предприятия можно представить следующим образом:

- менее 1 – эффективность использования потенциала низкая, потенциал сокращается;
- от 1 до 2 – эффективность использования потенциала низкая, прогноз увеличения потенциала негативный;
- от 2 до 2,5 – эффективность использования потенциала высокая, прогноз увеличения потенциала нейтральный;
- свыше 2,5 – эффективность использования потенциала высокая, прогноз увеличения потенциала позитивный.

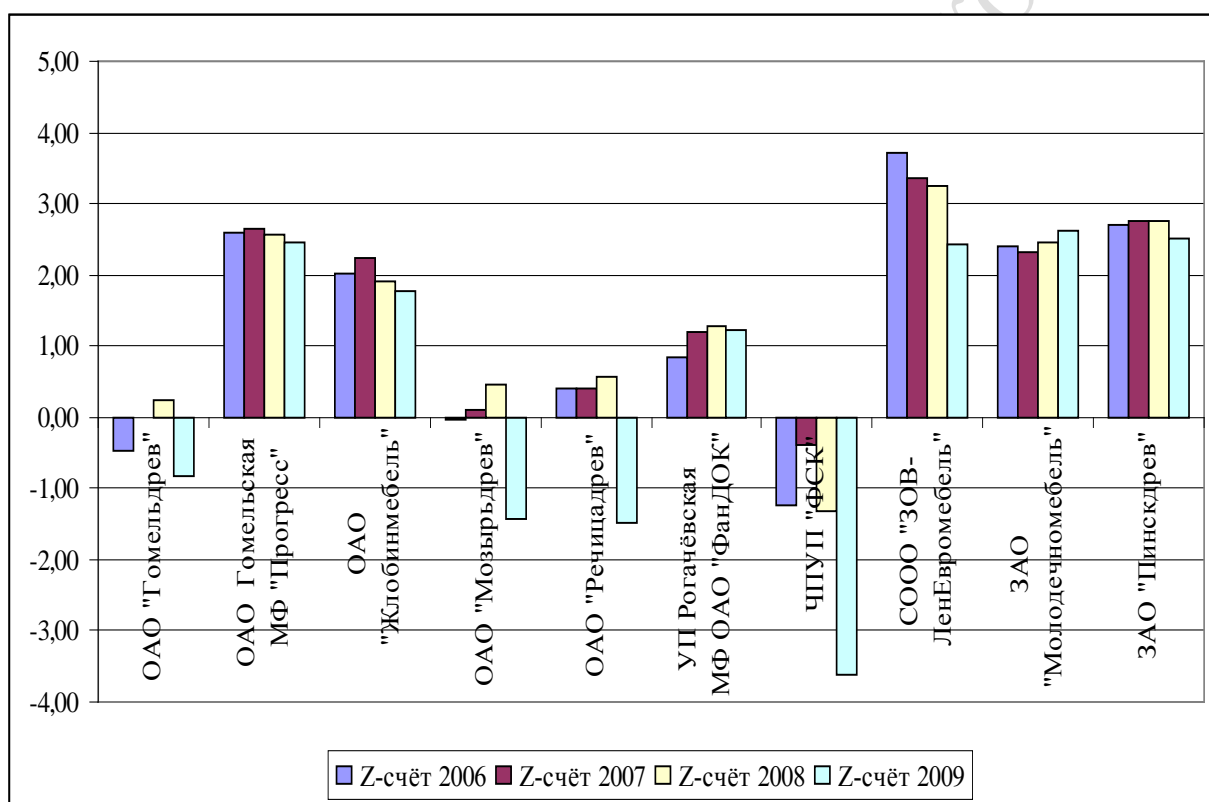


Рисунок 3.2 – Динамика Z-счёта для предприятий деревообработки Гомельской области и предприятий-лидеров Беларуси в 2006–2009 гг.

Подводя итог сказанному выше, можно констатировать, что наиболее актуальными направлениями инноваций по анализируемым предприятиям, которые позволили бы повысить эффективность использования экономического потенциала предприятий деревообработки, являются:

- повышение обеспеченности запасов собственными источниками;
- повышение рентабельности основных средств предприятия;
- поддержание на оптимальном уровне коэффициента имущества производственного назначения.
- повышение оплатотдачи предприятия.

Конкретные меры по реализации инноваций по вышеперечисленным наиболее актуальным направлениям должны, на наш взгляд заключаться в следующем:

Во-первых, повышение обеспеченности запасов собственными источниками означает, что расширение физических объёмов производства, влекущее за собой рост запасов, должно осуществляться только за счёт собственных источников (средств учредителей либо реинвестированной прибыли), при этом убыточные виды продукции должны быть сняты с производства, либо предприятие должно сосредоточиться на меньшем ассортименте, чтобы сделать его рентабельным, с сокращением общего объёма производства. Также необходимо проанализировать оборачиваемость запасов по всей номенклатуре сырья, материалов и комплектующих с тем, чтобы выявить виды запасов с наибольшим периодом оборота. Остатки таких видов запасов можно уменьшить путём распродажи залежалых остатков по сниженным ценам и оптимизации планирования поставок для сокращения периода нахождения запасов в остатках между приходом и использованием;

Во-вторых, повышение рентабельности основных средств предприятия можно проанализировать по мультипликативной модели, состоящей из двух факторов:

- фондоотдача основных средств;
- рентабельность продаж.

Однако следует отметить, что, как правило, повышение рентабельности продаж при высокой конкуренции на рынке и ограниченном спросе возможно только при глубоком сегментировании рынка и сокращении общего объёма производства, что ведёт к снижению фондоотдачи, а повышение фондоотдачи ведёт к наращиванию объёмов производства, что вызывает необходимость снижения цен и, следовательно, рентабельности продаж. Такая взаимозависимость мультипликативных факторов приводит



к отсутствию тесной корреляции каждого из них с результирующим фактором, что и показали проведенные нами расчёты, которые свидетельствуют о недостаточно тесной корреляции между прибыльностью исследуемых предприятий с одной стороны и рентабельностью продаж и фондоотдачей с другой. В этих условиях основными путями повышения рентабельности основного капитала являются:

- сокращение объёмов основного капитала при сохранении объёмов производства, что достигается путём оптимизации планирования использования производственного оборудования с целью его максимально полного использования по времени и по мощности;

- распродажа неиспользуемых объектов основных средств по рыночной цене;

- замена активной части основных средств на более производительные, при расчёте эффективности такой операции необходимо рассматривать в качестве эффекта снижение первоначальной (восстановительной) стоимости основных средств, в качестве затрат – стоимость приобретения и введения в эксплуатацию оборудования;

- реструктуризация ассортимента с целью повышения в объёме сбыта наиболее рентабельных видов продукции при сохранении общих объёмов производства.

В-третьих, поддержание на оптимальном уровне коэффициента имущества производственного назначения, ввиду отсутствия у исследуемых предприятий каких-либо финансовых вложений, фактически означает, что необходимо минимизировать дебиторскую задолженность, объёмы которой прямо пропорционально инфляционным издержкам предприятия и объёму расходов по привлечению платных кредитных ресурсов. Для минимизации дебиторской задолженности возможно предоставление скидок с целью ускорения расчётов за поставленный клиентам товар, сокращение объёмов предоплат с переходом на аккредитивную форму расчётов для того, чтобы гарантировать поставщикам своевременную оплату без предварительной оплаты, а также более глубокая юридическая проработка заключаемых договоров на поставку товаров с целью повышения размеров санкций за просрочку оплаты и оперативного судебного преследования недобросовестных покупателей.

И, наконец, с целью повышения платоотдачи представляется необходимым реализовать ряд организационных инноваций, к которым, в частности, относятся:

- перевод на сдельную систему оплаты труда основных производственных рабочих и служащих, результаты труда которых поддаются измерению и нормированию;
- анализ трудовых норм с целью выявления устаревших и недостаточно жёстких;
- замена оборудования и технологий на трудосберегающие (для расчёта критерия эффективности в качестве эффекта можно рассматривать экономию на оплате труда вследствие сокращения персонала при условии сохранения объёмов производства, в качестве затрат – стоимость приобретения и введения в эксплуатацию оборудования) [34, 38, 60].

Подходы к управлению инновациями с целью повышения эффективности использования и расширения потенциала исследуемых предприятий представлены в таблице 3.4.

Таблица 3.4 – Подходы к управлению инновациями для повышения эффективности использования и расширения экономического потенциала предприятия

Наиболее актуальные факторы повышения эффективности использования и расширения потенциала предприятий	Основные направления реализации инноваций	Подходы к реализации инноваций
1	2	3
Коэффициент обеспеченности запасов собственными источниками	а) минимизация запасов до уровня обеспеченности собственным капиталом; б) увеличение запасов только за счёт собственных источников	- сокращение объёмов производства с глубоким сегментированием рынка до уровня положительной рентабельности; - наращивание производства и запасов только при условии роста общей рентабельности; - анализ состава и структуры запасов с целью выявления залежалых и распродажа их по рыночным ценам; - оптимизация планирования поставок с целью сокращения периода нахождения ценностей в запасах.

### Окончание таблицы 3.4

1	2	3
Рентабельность основных средств предприятия	<p>а) сокращение объёмов основного капитала при сохранении объёмов производства и реализации;</p> <p>б) повышение рентабельности продаж при сохранении объёмов сбыта</p>	<p>- оптимизация планирования работы производственного оборудования с целью его максимально полного использования по времени и по мощности;</p> <p>- распродажа неиспользуемых объектов основных средств по рыночной цене;</p> <p>- замена активной части основных средств на более производительные с целью сокращения стоимости основных средств;</p> <p>- реструктуризация ассортимента с целью повышения в объёме сбыта наиболее рентабельных видов продукции.</p>
Коэффициент имущества производственного назначения	а) минимизация дебиторской задолженности	<p>- предоставление скидок с целью ускорения расчётов за поставленный клиентам товар;</p> <p>- сокращение объёмов предоплаты с переходом на аккредитивную форму расчётов с поставщиками;</p> <p>- глубокая юридическая проработка заключаемых договоров с целью повышения размеров санкций за просрочку оплаты и оперативного судебного преследования недобросовестных покупателей.</p>
Оплатоотдача предприятия	а) повышение платоотдачи предприятия	<p>- перевод на сдельную систему оплаты труда основных производственных рабочих и служащих, результаты труда которых поддаются измерению и нормированию;</p> <p>- анализ трудовых норм с целью выявления устаревших и недостаточно жёстких;</p> <p>- использование трудосберегающих оборудования и технологий.</p>

Проведем анализ внешних инновационных рисков для исследуемых предприятий. Законодательный риск заключается в изменении законодательной и нормативной базы, которые могут изменить условия хозяйствования таким образом, что они негативно отразятся на эффекте от инноваций. Более того, даже благоприятные

изменения действующих норм индуцируют рост издержек, связанных с адаптацией реализуемых инновационных проектов к этим изменениям. В настоящее время реализуется стратегия либерализации государственного регулирования экономики Республики Беларусь, в ходе которой были минимизированы многие факторы, препятствующие, в том числе, и реализации инновационных проектов (высокий уровень и нелинейность налогообложения, сложность налогового администрирования, бюрократизация административных процедур, разрешительный характер регулирования, неравенство условий хозяйствования для различных предприятий, отраслей и секторов, зарегулированность системы оплаты труда). Вместе с тем, ряд проблем пока не нашёл своего решения. К ним можно отнести:

- высокую степень сложности и бюрократизации таможенного регулирования;
- разрешительный характер, неоправданную усложнённость и дороговизну процедур сертификации и гигиенической регистрации;
- усложнённость процесса ликвидации организаций;
- неравномерность налогообложения между секторами и отраслями экономики;
- неравный доступ на ресурсные и потребительские рынки в ряде секторов и отраслей экономики.

Данные проблемные сферы законодательно-нормативного регулирования экономики являются наиболее актуальными инновационными рисками соответствующего типа. Вместе с тем в настоящее время данные риски практически полностью реализованы и предприятия уже работают в данных условиях. В настоящее время ситуация начинает изменяться к лучшему благодаря предпринятым мероприятиям по некоторой либерализации государственного регулирования экономики, о чём будет сказано ниже [8, 129].

Суть политического риска заключается в вероятности реализации государственными структурами (отечественными и зарубежными) каких-либо мер, которые негативно повлияют на эффект от инноваций либо увеличат затраты на их осуществление. Внутриполитические риски можно рассматривать совместно с законодательными, поскольку они имеют сходную природу. Внеш-

неполитические риски актуальны в отношении товаров белорусской деревообрабатывающей промышленности, а также в отношении финансовых ресурсов для реализации инноваций, значительная часть которых в той или иной форме заимствуются из-за рубежа. В отношении производственных ресурсов следует отметить, что данная отрасль не зависит от внешних ресурсных рынков. Введение ограничительных мер в отношении белорусского экспорта товаров и импорта капитала в какой-то степени провоцирует риск на рынках Западной Европы. На других актуальных целевых рынках (Россия, страны Азии, Латинская Америка) внешнеполитический риск минимален. Поэтому наиболее актуальными внешнеполитическими рисками для предприятий деревообработки являются:

- риск удорожания внешних инвестиционных ресурсов;
- риск необходимости переориентации экспорта.

Наиболее важной составляющей внешнего инновационного риска представляются финансовые риски, к которым относятся: валютный, кредитный, инвестиционный и инфляционный риски.

Следует отметить, что валютные риски во многом оказались реализованными в течение 2011 года благодаря резкой девальвации белорусского рубля. Хотя острота валютных рисков была во многом сглажена поступлением выручки от продажи доли государства в ОАО «Белтрансгаз» и второго транша стабилизационного кредита от ЕВРАЗЭС, а также существенными скидками на природный газ, которые предоставил Республике Беларусь российский поставщик – ОАО «Газпром» на последующие годы, но такие факторы, как отрицательное сальдо торгового баланса, низкий уровень резервов и нестабильность денежно-кредитной политики делают валютные риски достаточно актуальными и в будущем. Вместе с тем для инновационных проектов в области деревообработки валютные риски локализуются в основном в области приобретения инвестиционных товаров, которые отечественной промышленностью почти не производятся, и утраты персонала, поскольку снижение курса национальной валюты удорожает импорт и повышает вероятность отъезда части работников за границу. В остальном снижение курса валюты может благоприятно сказаться на экономических условиях функционирования предприятий деревообработки, так как способствует экспорту и,

благодаря этому, инвестиционной привлекательности отечественных предприятий, а также делает исследуемые предприятия более конкурентоспособными на внутреннем рынке. Таким образом, валютный риск для предприятий деревообработки заключается в:

- удорожании инвестиционных товаров;
- повышении текучести кадров из-за их оттока за границу.

Кредитный инновационный риск связан с удорожанием кредитных ресурсов из-за повышения уровня процентных ставок в экономике. В настоящее время данный риск можно считать реализованным, поскольку уровень процентных ставок в экономике Республики Беларусь близок к запретительному. Риск сохранения процентных ставок на столь высоком уровне делает необходимым для предприятий исследуемой отрасли обходиться без кредитных заимствований и искать собственные источники финансирования хозяйственной деятельности, включая рефинансирование долгов.

Инвестиционный риск для инновационной деятельности является комплексным показателем, суть которого заключается в вероятности недостатка экономических ресурсов для реализации инноваций. Он объединяет в себе политические, кредитные, валютные и другие риски. Собственно инвестиционный риск в узком смысле связан с неверной оценкой финансового эффекта от инноваций и затрат на их осуществление. Ключевым элементом для оценки данного риска является анализ действующих подходов к оценке вышеупомянутых параметров инновационных проектов, иными словами – анализ эффективности бизнес-планирования.

Комплексно инвестиционный риск оценивается на уровне страны, как правило, при помощи рейтингов. Наиболее авторитетным глобальным инвестиционным рейтингом является рейтинг, составляемый для доклада «Doing Business – 2014» – ежегодного исследования Всемирного банка и Международной финансовой корпорации. По итогам доклада в 2014 году Беларусь заняла 63-е место в рейтинге 189 стран по общему индексу легкости ведения бизнеса. По сравнению с прошлым годом позиции страны в исследовании улучшились на один пункт. Динамика по конкретным показателям приведена в таблице 3.5.

Таблица 3.5 – Республика Беларусь в рейтинге Doing business за 2013–2014 гг.

Направление	2013	2014	Изменение позиции
Регистрация компании	20	15	-5
Получение разрешений на строительство	37	30	-7
Подключение к системе энергосбережения	175	168	-7
Регистрация собственности	3	3	–
Получение кредита	105	109	+4
Защита миноритарных инвесторов	95	98	+3
Налогообложение	135	133	-2
Международная торговля	150	149	-1
Обеспечение исполнения контрактов	13	13	–
Разрешение платежеспособности	56	74	+18

Исходя из данных таблицы 3.5 видно, что Республика Беларусь упростила процедуры по созданию предприятия за счет снижения платы за регистрацию и отмены требования наличия временного банковского счета для регистрации юридического лица. Упрощены процедуры подключения к системе электроснабжения за счет ускоренной выдачи технических условий и разрешений на земляные работы и сокращения времени, необходимого для подключения к сети электроснабжения. Также была упрощена процедура передачи имущества путем введения ускоренной процедуры регистрации собственности.

По сравнению с соседними странами Беларусь привлекательно выглядит на фоне России (92-е место) и Украины (112), уступая балтийским «соседям» – Латвии (24), Эстонии (22) и Литве (17). Из граничащих с Беларусью стран наиболее близок к ней рейтинг Польши – 45-е место. Партнер по Таможенному союзу и ЕЭП Казахстан расположился на 50-й позиции.

Таким образом, благодаря ряду предпринятых мероприятий по либерализации экономики, инвестиционный климат в Республике Беларусь имеет тенденцию к улучшению, при этом по тем позициям, по которым экономика страны находится на низких позициях, наблюдается тенденция к улучшению. По тем позициям, где рейтинг Беларуси стабилен например, обеспечение исполнения контрактов в части взыскания долгов с государственных организаций, дальнейшего ухудшения ждать не приходится, так как ситуация там чрезвычайно забюрократизирована и

возможно только улучшение ситуации в случае дальнейшей либерализации экономических отношений.

На уровне отрасли инвестиционная привлекательность деревообрабатывающей промышленности определяется наличием инновационных рисков и их актуальностью.

В области инфляционного риска ситуация в течение 2011 года развивалась таким образом, что практически все имеющиеся риски, возникшие вследствие структурных диспропорций в экономике, оказались реализованными, о чём свидетельствует более чем 200-процентная инфляция. Вместе с тем в дальнейшем некоторая часть инфляционных рисков сохраняется вследствие неопределённой ситуации с эмиссионным финансированием экономики, стремительно нарастающим государственным долгом и сохраняющимся отрицательным сальдо баланса текущих операций. Следует отметить, что внешнеэкономические риски нами выделены в отдельную классификационную группу, поэтому в данном случае мы говорим о внутриэкономических инфляционных рисках.

Инфляционные риски для предприятий деревообработки зависят от уровня дисперсии цен и могут возникнуть вследствие более быстрого роста цен на рынке факторов производства по сравнению с рынками готовой продукции. Такие риски наиболее существенны в ситуации, когда цены на факторы производства подвергаются государственному регулированию и при этом накапливается серьёзный инфляционный потенциал, который может реализоваться одномоментно в результате вынужденного изменения системы такого регулирования. В сфере деревообработки цены на производственные ресурсы либо не подвергаются регулированию, либо устанавливаются государством (цены на тепло- и электроэнергию, топливо), но при этом завышаются для перекрёстного субсидирования коммунальных услуг населению. Поэтому риск инфляционной дисперсии в данной сфере невелик. Нужно отметить, что инфляция любого вида также дестимулирует инвестиции, поэтому инфляционные риски связаны с трудностями в привлечении инвестиций вне кредитного рынка. Однако в Республике Беларусь финансовые рынки инвестиционных ресурсов неразвиты институционально, поэтому предприятия практически не осуществляют привлечение портфельных инвестиций



и не работают на рынках долговых обязательств, поэтому данный риск можно считать минимальным. Основным аспектом данного риска – возможное снижение потребительского спроса вследствие обесценивания сбережений, поскольку продукция предприятий деревообработки представляет собой товар длительного пользования. Вместе с тем инфляция, сокращая внутренний спрос, как правило, стимулирует внешний благодаря снижению курса национальной валюты, поэтому основным инфляционным риском предприятий деревообработки является ситуация, которая имела место в 2003-2008 годах, когда внутренние цены росли в условиях стабильного валютного курса.

Важнейшей составляющей инновационного риска в настоящее время для всех белорусских предприятий, включая предприятия деревообработки, в настоящее время являются риски, связанные с интеграцией белорусской экономики в мировую экономику, в первую очередь, с интенсифицировавшейся в настоящее время интеграцией в рамках трёхстороннего союза России, Беларуси и Казахстана [6,10,12,13,14,130,139].

Несмотря на большое внимание, уделяемое в научно-методической и прикладной литературе инновационным процессам, особенности управления инновациями в условиях интеграции экономик практически остаются неисследованными в настоящее время. Вместе с тем экономическая интеграция оказывает непосредственное влияние на экономический потенциал предприятия. В частности, процессы экономической интеграции могут обуславливать изменение экономического потенциала посредством двух основных факторов:

а) изменения условий привлечения ресурсов, включая альтернативные издержки (следует отметить, что в зависимости от конкретных условий данный фактор может, как снизить потенциал предприятия, если прирост спроса на ресурсы в условиях интеграции превысит прирост их предложения, так и повысить его в обратной ситуации);

б) расширения целевых рынков (при этом как увеличивается число потенциальных потребителей, транзакционные издержки продажи продукции которым снижаются, так и обостряется конкуренция за счёт облегчения доступа к традиционным потребителям ранее известных зарубежных компаний).

Таким образом, если перед предприятием стоит задача по увеличению экономического потенциала, возможно возникновение четырёх различных ситуаций, требующих специфических подходов к управлению инновациями, способными оказать непосредственное влияние на объём потенциала:

- а) ухудшение условий привлечения ресурсов;
- б) улучшение условий привлечения ресурсов;
- в) расширение целевого рынка сбыта;
- г) обострение конкуренции на традиционных рынках.

Очевидно, что все четыре исходные ситуации могут возникнуть одновременно, поскольку по различным видам ресурсов возможно как улучшение, так и ухудшение доступа к ним, а расширение целевых рынков и обострение конкуренции чаще всего являются сопряжёнными ситуациями. Следует отметить, что для предприятий деревообрабатывающей подотрасли, в особенности для предприятий Гомельской области как приграничного региона, актуальными являются следующие интеграционные риски:

- обострение конкуренции на рынках сырья и рабочей силы благодаря свободному доступу на них российских предприятий деревообработки;

- улучшение условий приобретения оборудования и других инвестиционных товаров благодаря свободному доступу на российский рынок, который является более конкурентным и развитым в отношении инфраструктуры;

- расширение целевого рынка сбыта благодаря минимизации барьеров для доступа на российский рынок;

- обострение конкуренции на внутреннем рынке, особенно на розничном, куда получают свободный доступ российские предприятия деревообработки.

Важной составляющей инновационных рисков внешнего характера является отраслевой риск, который заключается в принятии таких мер государственного регулирования, которые снижают возможности отрасли в приобретении ресурсов или работе на целевых рынках по сравнению с предприятиями иных отраслей. Поскольку предприятия деревообработки имеют специфическую ресурсную базу, являются экспортоориентированными и пользуются преимущественно отечественными ресурсами, то вероятность появления отраслевых преференций, неблагоприятных для

данной отрасли, является крайне малой и данным риском в сфере реализации инноваций можно пренебречь [46,47,52,53].

Экологический и природно-климатический риски достаточно существенны для предприятий деревообработки, поскольку ведущим сырьём для данной подотрасли является древесина, на воспроизводство которой экологические и природно-климатические условия оказывают существенное влияние. Вместе с тем в настоящее время данным риском можно пренебречь, поскольку существенные изменения природных условий и климата в Республике Беларусь маловероятно. Некоторое повышение среднегодовой температуры в рамках глобального потепления климата (которое на условиях воспроизводства древесины в Беларуси пока никак не отразилось) способно изменить баланс воспроизводства пород древесины в пользу широколиственных деревьев, однако это было бы скорее благоприятным изменением, так как более ценным сырьём для предприятий деревообработки является древесина именно широколиственных, а не хвойных пород [108, 118, 119, 120].

Экологическая составляющая инновационных рисков для предприятий деревообработки в настоящее время также не очень высока, поскольку вырубка лесов находится под достаточно жёстким контролем и её объёмы регулируются государством исходя из возможностей воспроизводства деловой древесины.

Внутренний конкурентный риск связан с тем, что государство может создать заведомо неравные условия для предприятий одной и той же отрасли (подотрасли) в приобретении ресурсов или выходе на рынки сбыта. В настоящее время в Республике Беларусь идёт процесс ликвидации подобного рода ограничений, поэтому введение новых индивидуальных преференций маловероятно. Внешний конкурентный риск для предприятий отрасли в условиях девальвации национальной валюты, дестимулирующей импорт и существование множества тарифных и нетарифных барьеров для импорта продукции предприятий деревообработки также, на наш взгляд, весьма невелик. Исключение составляет интеграционный риск, рассмотренный выше.

Потребительский риск заключается в том, что потребительский спрос на продукцию анализируемых предприятий может испытывать воздействие неблагоприятных факторов. В настоящее время данный риск очень высок благодаря повышению

ставок по кредитам, за счёт которых осуществлялась покупка значительной части продукции деревообрабатывающих предприятий, а также из-за инфляции, которая обесценила рублёвые сбережения населения и предприятий. Кроме того, ажиотажный спрос на мебель вследствие инфляционных ожиданий в начале 2011 года привёл к удовлетворению значительной части внутреннего спроса, включая отложенный спрос. В некоторой степени данный фактор может быть компенсирован экспортом, включая покупки гражданами других стран мебели в розничной сети и непосредственно на предприятиях, однако это во многом затрудняется высоким уровнем транспортных расходов на продукцию предприятий деревообработки, и ориентацией продукции предприятий отрасли (за некоторым исключением) на потребителей с невысокими доходами.

Ресурсный риск для предприятий заключается в возможном сокращении ресурсной базы благодаря воздействию нерыночных факторов. Для предприятий деревообработки к таким рискам можно отнести:

- сокращение трудовых ресурсов благодаря демографическому спаду для возрастов, пополняющих трудоспособную часть населения, а также невысокому престижу рабочих профессий, связанных с деревообработкой;

- сокращение удельного веса деревьев в лесном фонде деревьев, пригодных для переработки, о чём подробнее сказано в разделе 1.3 настоящей работы.

Вместе с тем белорусская экономика практически не производит композиционные материалы и продукцию переработки отходов, которыми можно частично заменить древесину при производстве продукции деревообработки (например, постформинг и высокопрочные древесностружечные плиты), поэтому их необходимо импортировать, что при современных условиях повышает валютные и инфляционные риски для предприятий исследуемой подотрасли.

Риск действий третьих лиц в ущерб предприятию для предприятий отрасли невелик, поскольку уровень подобного рода преступности в Республике Беларусь весьма низок.

Последним существенным аспектом инновационного риска, нуждающегося в рассмотрении, является информационный риск,

который заключается в риске получения недостаточной либо недостоверной информации для субъектов, принимающих инновационные решения. Наиболее существенная информация, в которой нуждаются предприятия для планирования эффективных инноваций, заключаются в следующем:

- информация о структуре потребительского рынка и вкусах потребителей;
- информация о платёжеспособности потребителей;
- информация о планах и конкурентоспособности конкурентов;
- информация о возможных изменениях в области государственного регулирования экономики;
- информация о финансовых рынках и динамике их характеристик.

В настоящее время система сбора и обработки такой информации на предприятиях деревообработки в Республике Беларусь находится в стадии становления, поэтому информационных риск находится на достаточно высоком уровне. Вместе с тем, информационный риск является производным от других внутренних и внешних инновационных рисков, поскольку создаёт опасность игнорирования одного из них в процессе принятия решений об инновациях. Поэтому, в сущности, информационный риск описывается остальными рисками, анализ которых приведен выше.

Резюмируя вышесказанное, можно выделить следующие наиболее актуальные внешние инновационные риски, которые приведены в таблице 3.6.

Внешние инновационные риски сводятся к пяти основным базисным ситуациям:

- риск обострения конкуренции на ресурсных рынках (сырья и рабочей силы);
- риск обострения конкуренции и сокращения спроса на традиционных рынках сбыта, ограничения доступа на некоторые экспортные рынки;
- риск ограничения доступа к финансовым ресурсам;
- риск удорожания инвестиционных товаров;
- риск относительного ухудшения нормативно-правовой среды функционирования.

Таблица 3.6 – Наиболее актуальные внешние инновационные риски для предприятий деревообработки Республики Беларусь

Виды внешних инновационных рисков	Наиболее актуальные риски для предприятий деревообработки
Законодательный и политический риски	риск удорожания внешних инвестиционных ресурсов; риск ограничения доступа к рынкам сбыта
Финансовые риски: валютный, кредитный, инвестиционный, инфляционный	удорожание инвестиционных товаров; повышение текучести кадров из-за их оттока за границу
Интеграционный риск	обострение конкуренции на рынках сырья и рабочей силы; улучшение условий приобретения оборудования и других инвестиционных товаров; расширение целевого рынка сбыта благодаря минимизации барьеров для доступа на российский рынок; обострение конкуренции на внутреннем рынке
Отраслевой риск	минимален
Экологический и природно-климатический риск	минимален
Конкурентный риск	минимален
Потребительский риск	- сокращение внутреннего спроса из-за инфляции и роста процентных ставок.
Ресурсный риск	- сокращение внутренних ресурсов сырья (деловой древесины) и рабочей силы.
Риск действий третьих лиц в ущерб предприятия	минимален
Информационный риск	является производным от вышеназванных рисков

Источник: Собственная разработка автора

Ухудшение условий доступа к трудовым ресурсам означает рост рыночных расценок на оплату труда. При этом необходимо для сохранения и развития экономического потенциала либо сократить потребность в персонале без сокращения доходов, что позволило бы увеличить выплаты в денежной и натуральной форме, либо увеличить производительность труда. Инновациями, которые могли бы решить данные задачи, являются [1, 80, 89, 90, 98, 100]:

– внедрение трудосберегающего оборудования и технологий, эффективность которых определяется соотношением эффекта с затратами на их внедрение, причём эффект заключается в экономии

затрат на оплату труда персонала по повышенным постинтеграционным расценкам;

– построение системы оплаты труда на предприятии, в которой существенная часть доходов персонала увязана с финансовыми результатами этого предприятия, поскольку в экономике – контрагенте интеграции доходы выше, то можно ожидать роста доходов от экспорта на новые рынки продукции исследуемого предприятия;

– индивидуализация системы оплаты труда путём установления бонусов для наиболее ценных работников, чтобы предотвратить их переход на работу в интегрируемую с нашей экономикой;

– расширение социальных пакетов для своих работников (поскольку уровень оплаты труда в нашей экономике ниже, то и социальные пакеты, как правило, обходятся дешевле, что позволяет с меньшими затратами поднять выплаты персоналу до необходимого уровня), в которые могут входить служебное жильё, помощь в строительстве, транспортные и бытовые услуги, дополнительное страхование и т. п.

Инновациями, которые могут способствовать компенсации инновационных рисков, связанных с сокращением спроса либо ограничением доступа на целевые рынки, являются:

– глубокое сегментирование рынков, с целью выявления наиболее платёжеспособных сегментов, на которые необходимо ориентировать сбыт продукции;

– реорганизация системы управления производством, при котором формирование производственной программы должно быть непосредственно связано с маркетинговыми исследованиями рынка, в процессе которых необходимо выявить требования к продукции на целевых сегментах;

– реорганизация системы планирования производства с сочетанием массового производства на уровне безубыточности и по-заказного производства.

При ухудшении условий доступа к финансовому капиталу, предприятие должно быть готово к росту процентных ставок и сокращению объёмов привлекаемых заёмных средств. Этого можно достигнуть, если делать заимствования минуя финансовых

посредников, изменить структуру пассивов в пользу собственного капитала и повысить рентабельность капитала.

В качестве инноваций, способных решить данные проблемы можно отметить:

- повышение оборачиваемости оборотного капитала с помощью улучшения планирования запасов (сокращение остатков путём ужесточения дисциплины поставок) и сокращения остатков готовой продукции (товаров) и дебиторской задолженности (ускорение расчётов в обмен на скидки, факторинг, ужесточение санкций за несвоевременные расчёты);

- реструктуризация ассортимента с целью повышения рентабельности продаж;

- увеличение уставного капитала путём привлечения инвестиций без участия финансовых посредников (дополнительная эмиссия акций, выпуск привилегированных долевых бумаг и т. п.);

- рефинансирование кредиторской задолженности с целью сокращения ставок и увеличения сроков привлечения.

При ухудшении условий приобретения материалов необходимо быть готовым к росту цен на них, что делает необходимым увеличение материалотдачи (выхода продукции на рубль использованных материалов) и сокращение потребности в материалах без сокращения объёмов экономической деятельности [32, 33, 37, 49].

В качестве основных направлений инновационной деятельности при этом можно отметить:

- внедрение материалосберегающего оборудования и технологий, эффективность которых определяется соотношением эффекта с затратами на их внедрение, причём эффект заключается в экономии затрат на оплату материалов по повышенным постинтеграционным расценкам;

- стимулирование материалосбережения путём соответствующего премирования персонала либо санкций за перерасход материальных ресурсов;

- внедрение системы планирования, учёта и документооборота, которые позволяли бы выявлять как экономию ресурсов, что может свидетельствовать о завышенности плановых норм, так и перерасход, который требует установления причин и



виновников (необходимо установить нормы расходы ресурсов и организовать систему оперативного учёта их расхода, которая позволила бы устанавливая случаи отклонения от норм).

При ухудшении условий приобретения основных средств для предприятия необходимо сократить расходы на их приобретение без сокращения объёмов производства. При этом можно отметить следующие направления технико-технологических и организационно-экономических инноваций, которые позволили быть решены поставленную задачу:

- внедрение более производительного оборудования и технологий, эффективность которых определяется соотношением эффекта с затратами на их внедрение, причём эффект заключается в повышении стоимости произведенной продукции;

- продление срока службы имеющегося оборудования (либо приобретение бывшего в употреблении) путём проведения ремонтов и модернизаций;

- замена части машинного труда ручным трудом (если предельные расценки ручного труда ниже машинного);

- стимулирование сохранности основных средств путём реорганизации системы оплаты труда.

Наконец, если нормативно-правовые условия функционирования в анализируемой экономике отличаются в худшую сторону от условий в экономике – объекте интеграции, то необходимо компенсировать разницу в условиях сокращением затрат либо дополнительными доходами. В контексте профильных инноваций этого можно достичь путём переноса части бизнеса в контрагентную экономику либо путём создания совместных консолидированных субъектов хозяйствования (финансово-промышленных групп, товариществ, консорциумов, с местом регистрации в контрагентской экономике с сохранением всего или части бизнеса в анализируемой экономической системе).

Подходы к управлению инновациями в условиях ухудшения доступа к экономическим ресурсам при необходимости развития экономического потенциала предприятия можно представить в виде таблицы 3.7 (Источник: Разработано автором).

Таблица 3.7 – Подходы к управлению инновациями в условиях ухудшения доступа к экономическим ресурсам при развитии экономического потенциала

Основные внешние инновационные риски	Меры по сохранению и расширению потенциала	Требования к инновациям	Подходы к управлению инновациями
1	2	3	4
Сокращение спроса на рынке сбыта и ограничение доступа на целевые экспортные рынки	концентрация усилий на наиболее платёжеспособных и стабильных сегментах рынках	- максимально тесная увязка сбытовой и производственной программ;	- глубокое сегментирование рынков, с целью выявления наиболее платёжеспособных сегментов, на которые необходимо ориентировать сбыт продукции; - реорганизация системы управления производством, при котором формирование производственной программы должно быть непосредственно связано с маркетинговыми исследованиями рынка, в процессе которых необходимо выявить требования к продукции на целевых сегментах; - необходимо реорганизовать систему планирования производства с сочетанием массового производства на уровне безубыточности и позаказного производства
Затруднение доступа к финансовым ресурсам и рост их стоимости	повышение уровня риска привлекаемого капитала с целью сокращения его стоимости; сокращение потребности в заемном капитале	- повышение рентабельности капитала; - привлечение капитала без учета финансовых посредников; - реструктуризация пассивов	- повышение оборачиваемости капитала путем более точного планирования запасов; - реструктуризация ассортимента; - увеличение уставного фонда (дополнительная эмиссия акций), выпуск привилегированных акций и облигаций); - рефинансирование кредиторской задолженности

### Окончание таблицы 3.7

1	2	3	4
Повышение конкуренции на рынке сырья и материалов	рост расходов на ресурсы; сокращение потребности в материалах	- повышение материалоотдачи; - сокращение материалоёмкости	- внедрение нового материалоосберегающего оборудования и технологий; - нормативное планирование расхода материалов; - стимулирование экономии материалов персоналом
Рост стоимости инвестиционных ресурсов	необходимость больше платить за оборудование и его эксплуатацию; сокращение потребности в оборудовании	- повышение фондоотдачи, включая использование производственных мощностей и производственных площадей; - сокращение фондоёмкости	- внедрение более производительного оборудования и технологий; - продление срока службы имеющегося оборудования путем ремонта и модернизации; - замена части машинного труда ручным трудом; - стимулирование бережного отношения к оборудованию
Относительное ухудшение нормативно-правовой среды использования ресурсов	необходимость компенсировать лучшие условия функционирования предприятий-конкурентов	- компенсация худших условий функционирования получением дополнительных выгод	- перенос части бизнеса в интегрируемую экономику; - создание интегрируемых субъектов хозяйствования с регистрацией в государстве с лучшими условиями осуществления предпринимательской деятельности

Таким образом, принимая во внимание анализ внутренних и внешних факторов повышения эффективности использования и роста потенциала предприятия можно констатировать, что наиболее актуальными являются следующие направления организационно-экономических, финансовых и технико-технологических инноваций:

- внедрение нового трудо- и материалоосберегающего оборудования и трудосберегающих технологий;

- организация системы оплаты труда, в которой существенная часть доходов взаимосвязана с финансовыми результатами предприятия и индивидуальным вкладом каждого работника в достижение этих результатов;

- глубокое сегментирование рынков, с целью выявления наиболее платежеспособных сегментов и выявления требований

к продукции целевых потребителей, на которые необходимо ориентировать сбыт продукции;

- повышение оборачиваемости капитала путем оптимизации планирования запасов и основных средств предприятия;

- рефинансирование кредиторской задолженности и оптимизация объёмов производства с целью формирования запасов за счёт собственных источников;

- внедрение нового материалосберегающего оборудования и технологий;

- реструктуризация бизнеса с целью минимизации транзакционных издержек;

- сокращение дебиторской задолженности путём реорганизации системы расчётов с поставщиками и покупателями.

### **3.2 Инновационный подход к оценке экономического потенциала предприятия на основе определения имплицитных издержек**

Наиболее важным условием принятия эффективных инновационных решений по реализации и увеличению имеющегося потенциала предприятия является правильное определение показателей, характеризующих сам потенциал, поскольку именно информация о размере потенциала является исходным базисом дальнейшей деятельности по выработке, принятию и реализации этих решений. Неправильное определение потенциала и его изменений может привести к неоптимальному выбору инноваций, а также ресурсов и методов их реализации, что негативно сказывается на всех аспектах экономической деятельности предприятия. Поскольку основой определения показателей экономического потенциала является финансовый результат предприятия, то именно своевременный и корректный расчёт реальных и планируемых финансовых результатов является необходимым условием эффективного управления инновациями в области реализации и увеличения экономического потенциала.

Вместе с тем содержащиеся в отчётности данные далеко не всегда адекватно отражают реальный финансовый результат предприятия, максимизация которого и характеризует потенциал

предприятия в условиях экономики рыночного типа, поскольку при определении отчётных показателей учитываются только бухгалтерские издержки. Вместе с тем, существует целый ряд расходов, которые представляют собой покрытие вменённых обязательств предприятия, которые хотя и не уменьшают отчётную прибыль, но по своей экономической сути являются издержками и не могут быть отнесены к финансовому результату деятельности предприятия. При этом под финансовым результатом следует понимать сумму средств, которую предприятие может использовать для расширенного воспроизводства продукции и капитала, а также для выплаты факторных доходов. Такие издержки в экономической литературе принято называть имплицитными. Поэтому важнейшим направлением повышения эффективности инновационной деятельности по реализации и увеличению потенциала предприятия является определение объёмов имплицитных издержек и учёт их при определении показателей потенциала предприятия. Вместе с тем в экономической литературе теоретико-методические подходы к классификации и расчёту имплицитных издержек практически отсутствуют [117].

По нашему мнению, поскольку в экономической литературе не сложилось обобщающего термина, обозначающего издержки, которые предприятие вынуждено нести и которые по различным причинам не учитываются в составе явных издержек, то было бы целесообразно именно такие издержки обозначить термином имплицитные. Таким образом, имплицитные издержки – это не учитываемая в качестве затрат стоимость израсходованных ресурсов предприятия, использование которых связано с необходимостью обеспечения простого воспроизводства продукции. К таким издержкам можно отнести следующие:

1) Технические издержки, к которым относятся затраты, связанные с получением финансовых результатов соответствующего воспроизводственного цикла, не учитываемые, согласно действующему законодательству, при налогообложении и покрываемые условно из чистой прибыли предприятия:

– финансовые санкции, штрафы, пени, экологический налог с превышения, установленного в порядке, регламентируемом законодательством, лимита добычи минеральных веществ из окружающей среды и выбросов (сбросов) загрязняющих веществ

в окружающую среду, выплачиваемые предприятием в бюджетную систему;

– выплаты за счет прибыли, остающейся в распоряжении предприятия, которые последнее обязано осуществлять согласно коллективному договору и действующему премиальному положению и иным локальным нормативным актам прямого действия;

– дивиденды по привилегированным акциям, размер которых регламентирован положением о самих акциях и не зависят от принимаемых предприятием решений о распределении прибыли.

Для исследуемых предприятий деревообработки Гомельской области данные издержки либо невелики, либо отсутствуют, поэтому ими можно пренебречь.

2) Альтернативные издержки ( $Au$ ), к которым относятся затраты на простое воспроизводство факторов производства (труда, капитала, природных ресурсов). К таким затратам относятся:

– реальные или вменённые дивиденды либо приравненные к ним доходы на капитал, выплачиваемые его владельцам (учредителям), размеры которых покрывают альтернативные издержки использования вложенного в предприятие капитала. Альтернативные издержки можно определить исходя из доходности общедоступных инструментов финансового рынка (например, ставки процента по срочным банковским депозитам либо доходности государственных казначейских обязательств). При расчёте величины альтернативных издержек имущество предприятия (чистые активы) рассматривается как сумма капитала, инвестированного в конкретный вид деятельности. При этом доходность инвестированного капитала должна быть не меньше, чем доходность общедоступных финансовых инструментов, упомянутых выше. Поэтому альтернативные имплицитные издержки определяются путем умножения стоимости чистых активов предприятия на доходность по общедоступным инструментам финансового рынка, деленную на сто. В качестве аргументации данного утверждения необходимо отметить, что цена заёмного капитала предприятия известна, и его альтернативная стоимость влияет на экономический финансовый результат кредиторов предприятия – объекта анализа. Поэтому наличие альтернативных издержек индуцирует только собственный капитал предприятия. Следует отметить, что для достоверности анализа альтернативных издержек необходимо

учитывать структуру собственного капитала предприятия, поскольку государство как собственник капитала может долгое время не учитывать альтернативных издержек, удовлетворяясь мнимым или реальным социальным эффектом от деятельности предприятия, вместе с тем частный инвестор достаточно быстро реагирует на динамику и состояние альтернативных издержек предприятия.

$$A_u = ЧА * R / 100, \quad (3.5)$$

где  $ЧА$  – чистые активы предприятия;

$R$  – доходность общедоступных инвестиционных инструментов.

Для расчётов по исследуемым предприятиям деревообработки Гомельской области принимаем в качестве доходности общедоступных инвестиционных инструментов ставку рефинансирования Национального банка Республики Беларусь.

– затраты на инвестиции ( $I_u$ ) сверх накопленного амортизационного фонда (приобретение либо создание внеоборотных активов), осуществляемые за счет прибыли, остающейся в распоряжении предприятия и направляемые при этом на простое воспроизводство его внеоборотных активов. Данные затраты возникают потому, что высокие темпы инфляции в настоящее время обуславливают недостаточность амортизационного фонда для простого воспроизводства основных средств и нематериальных активов предприятия, тогда как адекватных механизмов переоценки или индексации амортизационного фонда в настоящее время не существует. Переоценка основных средств позволяет увеличить амортизационные отчисления задним числом после удорожания активов, тогда как увеличение их стоимости в течение года никак не отражается на амортизационном фонде предприятия. Данные затраты можно определить, исходя из стоимости современных новых аналогов объектов внеоборотных активов, нуждающихся в замене, либо, более приблизительно, исходя из темпов инфляции на рынке товаров производственно-технического назначения по формуле:

$$I_u = ОС * (I_{ос} - 1), \quad (3.6)$$

где  $OC$  – стоимость основных средств предприятия;

$I_{oc}$  – индекс стоимости основных средств за исследуемый период.

– затраты, связанные с простым воспроизводством рабочей силы ( $Tu$ ). Данные затраты представляют собой расходы, осуществляемые в целях поддержания уровня индивидуального и коллективного потребления персонала, позволяющего избежать высокой текучести кадров и перехода наиболее квалифицированных и обладающих дефицитными специальностями работников к другим нанимателям. Данный вид имплицитных издержек можно определить как разницу между альтернативным фондом оплаты труда и фактическим фондом оплаты труда, формируемым на данном предприятии за счет баз, учитываемых при расчете финансового результата предприятия. Альтернативный фонд оплаты труда можно определить по формуле:

$$Tu = \sum_{i=1}^n Ci * Zi, \quad (3.7)$$

где  $Ci$  – численность работников  $i$ -ой специальности на предприятии;

$Zi$  – заработная плата работника  $i$ -той специальности за счет всех источников финансирования, типичная для данного региона;

$n$  – количество специальностей на предприятии согласно штатному расписанию.

При отсутствии столь детальных данных можно рассчитать альтернативный фонд оплаты труда исходя из разницы между средней зарплатой по исследуемому предприятию и предприятиям-лидерам, умноженной на численность работников исследуемого предприятия.

3) Инфляционные издержки (Ии). Методика их оценки базируется на следующих соображениях:

– в условиях высокой инфляции ресурсы, затраченные (авансированные) на организацию и осуществление воспроизводственного процесса, могут обесцениться за период одного финансово-хозяйственного цикла, то есть совокупность ресурсов, необходимых для простого воспроизводства в начале следующего цикла будет выше, чем в начале предыдущего. При этом разница между стоимостями идентичных по воспроизводственному



потенциалу наборов ресурсов представляет собой инфляционные издержки имплицитного характера.

– по умолчанию предполагается, что период оборота различных элементов производственных запасов (материалов, сырья, незавершенного производства, готовой продукции) достаточно корректно характеризует фактическое нахождение оборотного капитала предприятия на данных стадиях воспроизводственного цикла, поскольку в реальных условиях существует ряд факторов, искажающих данное соотношение, а именно:

а) некоторые виды затрат (на производственные услуги, работы и т. п.) оплачиваются по факту их осуществления, и, следовательно, в виде запасов могут не учитываться;

б) предприятие осуществляет ряд операций (внереализационные доходы и расходы, финансово-инвестиционная деятельность), которые не связаны непосредственно с производственным циклом.

Если уровень инфляционных издержек за период производственно-финансового цикла выше уровня рентабельности продукции предприятия, то можно констатировать отсутствие у предприятия возможности осуществлять простое воспроизводство без потерь в уровне капитализации, то есть финансовая стабильность становится неудовлетворительной за счет либо «проедания» производственных ресурсов, необходимых для осуществления стабильного воспроизводственного процесса, либо нарастания кредиторской задолженности, не обеспеченной ликвидными активами.

Структура производственно-финансового цикла состоит из оборотов различных элементов оборотного капитала, а именно:

– кредиторской задолженности (период оборота кредиторской задолженности воспринимается как отрицательная величина, поскольку эта задолженность позволяет переложить инфляционные издержки на контрагентов);

– запасов сырья, материалов и МБП;

– остатков незавершенного производства;

– остатков готовой продукции;

– дебиторской задолженности;

– остатков денежных средств.

Горизонтом ретроспективного расчета целесообразно принять 1 год, поскольку:

– за достаточно долгий промежуток времени упомянутые выше временные лаги между расчетом за товары (работы, услуги) и включением их в себестоимость в значительной мере нивелируются;

– за год присутствуют широко публикуемые данные по инфляции на рынке факторов производства.

Произведем расчет периода производственно-финансового цикла для предприятий – объектов исследования.

Формулы для расчёта продолжительности этапов производственно-финансового цикла приведены в главе 2 настоящей работы (см. формулы 2.3–2.8).

Затем рассчитываются потери от инфляции (инфляционные имплицитные издержки) за период производственно-финансового цикла с учётом инфляции на рынке факторов производства (ИФП).

$$\check{C}\check{c} = \frac{\sqrt[3]{\check{C}\check{O}\check{D}} \cdot \check{N}}{100}, \quad (3.8)$$

где  $K$  – количество производственно-хозяйственных циклов в год:

$$E = \frac{365}{\check{D}}, \quad (3.9)$$

где  $C$  – себестоимость реализованной продукции.

Предлагаемая нами методика была апробирована на предприятиях деревообработки Гомельской области. Результаты расчётов имплицитных издержек представлены в таблице 3.8.

Таблица 3.8 – Имплицитные издержки предприятий деревообработки Гомельской области в 2006–2009 годах

Годы	Наименование показателя	ОАО «Гомельдрев»	ОАО Гомельская МФ «Прогресс»	ОАО «Жлобинмебель»	ОАО «Мозырьдрев»	ОАО «Речицадрев»	УП РМФ ОАО «Фандок»	ЧПУП «ФСК»
1	2	3	4	5	6	7	8	9
2006 год	Отчетная чистая прибыль (убыток) предприятия, млн. руб.	-15224	1172	507	-5781	114	-90	-3600

Продолжение таблицы 3.8

1	2	3	4	5	6	7	8	9
	Альтернативные издержки, млн. руб.	3663	707,9	501,4	2013,5	3423	54,2	433,1
	Инвестиционные издержки, млн. руб.	4591	306	342	2442	3155	38	1313
	Издержки воспроизводства рабочей силы, млн. руб.	7172	0	77	6847	3228	338	2359
	Инфляционные издержки, млн. руб.	3110	476	158	1841	839	73	488
	Общая сумма имплицитных издержек, млн. руб.	18536	1489,9	1078,4	13143,5	10645	503,2	4593,1
	Реальная чистая прибыль предприятия, млн. руб.	-33760	-317,9	-571,4	-18924,5	-10531	-593,2	-8193,1
2007 год	Отчетная чистая прибыль (убыток) предприятия, млн. руб.	-4912	1686	495	-5973	-3767	0	115
	Альтернативные издержки, млн. руб.	3714,4	830,9	524,2	3222,8	3753,7	55,5	498,9
	Инвестиционные издержки, млн. руб.	9159	674	675	5079	5993	73	2747
	Издержки воспроизводства рабочей силы, млн. руб.	8837	0	63	8356	4630	400	2679
	Инфляционные издержки, млн. руб.	6467	1156	364	3244	1702	137	1167
	Общая сумма имплицитных издержек, млн. руб.	28177,4	2660,9	1626,2	19901,8	16078,7	665,5	7091,9
	Реальная чистая прибыль (убыток) предприятия, млн. руб.	-33089,4	-974,9	-1131,2	-25874,8	-19845,7	-665,5	-6976,9
2008 год	Отчетная чистая прибыль (убыток) предприятия, млн. руб.	-379	1768	520	-5964	0	35	-2559
	Альтернативные издержки, млн. руб.	4080,1	1062,9	653,8	3719,4	3933,6	62,5	269,2
	Инвестиционные издержки, млн. руб.	8161	664	725	4847	5252	63	2513
	Издержки воспроизводства рабочей силы, млн. руб.	11351	0	46	9890	5730	493	3908
	Инфляционные издержки, млн. руб.	6255	1049	348	2953	1846	147	1402
	Общая сумма имплицитных издержек, млн. руб.	29847,1	2775,9	1772,8	21409,4	16761,6	765,5	8092,2
	Реальная чистая прибыль (убыток) предприятия, млн. руб.	-30226,1	-1007,9	-1252,8	-27373,4	-16761,6	-730,5	-10651,2

Окончание таблицы 3.8

1	2	3	4	5	6	7	8	9
2009 год	Отчетная чистая прибыль предприятия, млн. руб.	-1747	1688	1011	-13067	0	44	-8400
	Альтернативные издержки, млн. руб.	6388,9	1687,5	1072	1808	5627,4	99,2	-789,7
	Инвестиционные издержки, млн. руб.	8905	825	984	1629	5997	82	2877
	Издержки воспроизводства рабочей силы, млн. руб.	12875	211	0	7270	5575	415	4210
	Инфляционные издержки, млн. руб.	7597	1419	533	2936	2105	170	1737
	Общая сумма имплицитных издержек, млн. руб.	35765,9	4142,5	2589	13643	19304,4	766,2	8034,3
	Реальная чистая прибыль предприятия, млн. руб.	-37512,9	-2454,5	-1578	-26710	-19304,4	-722,2	-16434,3

Практически по всем предприятиям за исследуемый период имплицитные издержки были заметно выше чистой прибыли. Так, по крупнейшим предприятиям региона – ОАО «Гомельдрев» и ОАО «Мозырьдрев» – наибольшими имплицитными издержками были издержки на воспроизводство рабочей силы, поскольку средняя зарплата на этих предприятиях относительно предприятий-лидеров была существенно ниже и разрыв этот продолжал возрастать в 2006–2009 гг. Существенное значение это имело для предприятий, находящихся в крупных промцентрах, с большим количеством альтернативных вариантов трудоустройства и относительно высокой мобильностью персонала. Это привело к относительному снижению конкурентоспособности персонала предприятия, что создало проблемы со сбытом конкурентоспособной продукции. Сложилась общая тенденция нарастания инвестиционных издержек, что объясняется ростом индекса стоимости основных средств, который был существенно выше уровня инфляции, а также тенденция нарастания альтернативных издержек, что объясняется ростом уровня процентных ставок в экономике в 2007–2009 гг. Для ОАО «Речицадрев» примерно одинаковое значение имели издержки воспроизводства рабочей силы (из-за небольшого количества альтернативных вариантов трудоустройства

для этого предприятия данная проблема была не столь актуальной), а также альтернативные и инвестиционные издержки по названным выше причинам. Следует отметить небольшой, относительно размеров предприятия, размер имплицитных издержек для наиболее эффективных предприятий региона – ОАО Гомельская МФ «Прогресс» и ОАО «Жлобинмебель», хотя и для данных предприятий чистый финансовый результат с учётом имплицитных издержек был отрицательным, что свидетельствует о более низком уровне потенциала всех исследуемых предприятий по сравнению с тем, который можно оценить по данным официальной отчётности, без использования инновационных подходов к исследованию экономического потенциала.

## Заключение

Проведенные исследования позволяют сформулировать следующие выводы и предложения:

1. В современных условиях хозяйствования предприятие является основным звеном национальной экономики и представляет собой сложную систему, объединяющую в себе взаимосвязанные компоненты социально-экономической, технологической и природной среды. Под предприятием как производственной системой следует понимать относительно устойчивую, целостную и обособленную по отношению к внешней среде экономическую систему, интегрирующую во времени и пространстве процессы производства и реализации продукции (работ, услуг) из доступных ресурсов деятельностью, которой оптимизируется в процессе управления путём формирования и достижения стратегических целей и адаптации к изменяющимся факторам экономической среды на основе разработки и реализации инноваций.

2. Экономический потенциал предприятия – это способность предприятия достигать цели его функционирования на основе использования доступных предприятию факторов производства (трудовых и природных ресурсов, основного и оборотного капитала), предпринимательских способностей собственников и менеджеров предприятия, с учётом ёмкости целевых рынков и конкурентоспособности предприятия (технологий производства и управления, инноваций, деловой репутации и т. д.).

3. Управление экономическим потенциалом предприятия заключается в реализации и развитии имеющегося потенциала и тесно связано с инновационными процессами, происходящими на предприятии, так как для эффективного управления потенциалом необходимо с помощью управленческих воздействий изменять различные аспекты функционирования предприятия, что соответствует принятому в экономической науке содержанию категории «инновации». Инновационное управление экономическим потенциалом предприятия обусловлено целями предприятия и доступными ресурсами по их достижению, что определяет целевые показатели, определяющие потенциал предприятия и его масштаб соответственно.

4. Исходным пунктом инновационного управления экономическим потенциалом предприятия является его оценка. Для оценки экономического потенциала предприятия была предложена комплексная методика, суть которой заключается в оптимизации валовых показателей деятельности предприятия, соответствующих максимальному значению его финансового результата, путём нахождения экстремумов оптимизируемых показателей, построения функций предельного дохода и предельных издержек с последующим решением системы уравнений для нахождения переменной (в качестве которой выступает оптимизируемый показатель) при равенстве предельного дохода и предельных издержек. Предложенная методика требует реформирования действующей системы бухгалтерского и статистического учёта и отчётности. Вместе с тем в большинстве случаев заинтересованные пользователи информации об экономическом потенциале предприятия не располагают необходимыми данными, поэтому актуальным вопросом явилась разработка методики, основанной на данных стандартной бухгалтерской (финансовой) отчётности предприятий.

5. Методика оперативной оценки потенциала предприятия (экспресс-оценка) позволит рассчитать показатели, характеризующие экономический потенциал на микроуровне: потенциальную прибыль, потенциальный объём продаж, потенциальную рыночную стоимость капитала, потенциальную ликвидную стоимость капитала. Учитывая эти показатели можно оценить эффективность реализации экономического потенциала предприятия путем соотнесения фактических и потенциальных показателей (прибыли, выручки, стоимости капитала) для разработки и внедрения в практику эффективных инноваций. Заинтересованным пользователям данной информации даст возможность разрабатывать и принимать обоснованные управленческие решения по развитию и реализации потенциала предприятий на уровне отдельных субъектов хозяйствования, региональных органов управления и Концерна «Беллесбумпром», что повысит эффективность перераспределения ресурсов и окажет положительное влияние на отрасль в целом.

6. В целях повышения эффективности использования и развития экономического потенциала предприятия был разработан

алгоритм инновационного управления потенциалом предприятия, включающий следующие этапы: анализ эффективности использования внутренних факторов экономической деятельности; определение факторов, в наибольшей степени обуславливающих потенциал предприятия и эффективность его реализации с помощью корреляционно-регрессионного анализа и построения многофакторных моделей; анализ инновационных рисков; разработку наиболее эффективных инноваций, направленных на реализацию и развитие экономического потенциала предприятия.

7. Для более достоверной и точной оценки экономического потенциала предприятия и разработки обоснованных управленческих решений, направленных на максимизацию финансового результата был разработан инновационный подход к управлению экономическим потенциалом предприятия и его реализацией, заключающийся в расчёте и анализе имплицитных издержек с выделением пяти групп издержек: альтернативных, инвестиционных, инфляционных, технических, воспроизводства рабочей силы.



## Список литературы

1 Алексеева, В. А. Совершенствование экономических методов управления производственно-ресурсным потенциалом нефтегазодобывающего предприятия : автореф. дис. ... канд. экон. наук : 08. 00. 05 / В. А. Алексеева ; Российский государственный университет нефти и газа им. И. М. Губкина. – Москва, 2004. – 21 с.

2 Андреев, К. Е. Потенциал предприятия как экономическая категория / К. Е. Андреев // Вестник университета «Развитие отраслевого и регионального управления». – 2008. – № 3. – С. 39–42.

3 Антонян, Л. Роль и место риск-менеджмента в управлении компанией / Л. Антонян // Общество и экономика. – 2008. – № 2. – С. 100–114.

4 Атрощенко, Н. О. Экономическое обоснование устойчивого лесопользования с применением геоинформационных технологий : автореф. дис. ... канд. экон. наук : 08. 00. 05 / Н. О. Атрощенко. – Минск. – 2009. – 22 с.

5 Атрощенко, О. А. Моделирование роста леса и лесохозяйственных процессов: монография / О. А. Атрощенко. – Минск : БГТУ, 2004.

6 Бабаев, Б. А. Инновационный фактор оценивания результативности управления в промышленности / Б. А. Бабаев // Проблемы прогнозирования. – 2005. – № 4. – С. 136–142.

7 Байнёв, В. Инновационная экономика. Тенденции и закономерности / В. Байнёв // Финансы, учет, аудит. – 2007. – № 1. – С. 15–20.

8 Балацкий, Е. Инновационные и инвестиционные факторы эффективности производства / Е. Балацкий // Общество и экономика. – 2007. – № 1. – С. 4-27.

9 Инновации : учеб. пособие для вузов / А. В. Барышева [и др.] / под ред. А. В. Барышевой. – М. : Дашков и К, 2007. – 382 с.

10 Беломестнов, В. Г. Управление потенциалом промышленного предприятия / В. Г. Беломестнов, М. М. Егоров // Российское предпринимательство. – 2011. – № 4. – Вып. 2 (182). – С. 74–78.

- 11 Бердникова, Т. Б. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия / Т. Б. Бердникова. – М.: Инфра-М, 2005. – 461 с.
- 12 Богаткин, Ю. В. Оценка эффективности бизнеса и инноваций: учебное пособие / Ю. В. Богаткин, В. А. Швандер. – М.: ЮНИТИ, 2001. – 379 с.
- 13 Борзенкова, К. С. Оценка экономического потенциала предприятия и повышение эффективности его использования : автореф. дис. ... канд. экон. наук : 08. 00. 05 / К. С. Борзенкова ; Белгородский гос. ун-т. – Белгород, 2003.– 25 с.
- 14 Борзенкова, К. С. Экономический потенциал – категория рыночной экономики / К. С. Борзенкова // Белгородский экономический вестник. – 2002. – № 2. – С. 21–30.
- 15 Бороненкова, С. А. Управленческий анализ : учеб. пособие / С. А. Бороненкова. – М.: Финансы и статистика, 2001. – 384 с.
- 16 Буянов, В. П. Анализ рисков в деятельности предприятия / В. П. Буянов // Вопросы экономики. – 2009. – № 8. – С. 128–134.
- 17 Ваданцев, С. В. Управление инновационным бизнесом: учебное пособие / С. В. Ваданцев. – М.: ЮНИТИ, 2001. – 339 с.
- 18 Валеева, Ю. С. Диагностика производственно-финансового потенциала промышленного предприятия / Ю. С. Валеева, Н. С. Исаева // Экономический анализ: теория и практика. – 2007. – № 1. – С. 38–43.
- 19 Ветров, А. А. Структурно-целевой анализ экономического потенциала предприятия: теория и методология: учеб. пособие / А. А. Ветров. – Саратов: Изд-во Саратовского гос. ун-та, 1989. – 365 с.
- 20 Ветрова, О. Б. Мониторинг инновационного потенциала компании как метод перехода к открытым инновациям / О. Б. Ветрова // Информационные ресурсы России. – 2012.– № 1. – С. 35–37.
- 21 Виногоров, Г. Г. Методика анализа и оценки инноваций на промышленном предприятии / Г. Г. Виногоров // Бухгалтерский учет и анализ. – 2006. – № 4. – С. 12–15.
- 22 Воробьев, И. Развитие лесного хозяйства Республики Беларусь / И. Воробьев // Наука и инновации. – 2008. – № 9.– С. 55–60.
- 23 Гайгер, Линвуд Т. Макроэкономическая теория и переходная экономика / Гайгер, Т. Линвуд. – М. : ИНФРА-М, 1996. – 560 с.

24 Ганиева, Л. А. Формирование и экономическая оценка ресурсного потенциала промышленного предприятия : автореф. дис. ... канд. экон. наук : 08. 00. 05 / Л. А. Ганиева ; Казань. – 2003. – 18 с.

25 Геврасева, А. П. Экономическая оценка внешнеэкономической деятельности предприятий лесного комплекса / А. П. Геврасева; под. ред. Скриниченко. – Гомель : ЦИИР, 2009. – 181 с.

26 Гейзлер, П. С. Управление проектами : учеб. пособие / П. С. Гейзлер, О. В. Завьялова. – Мн.: БГЭУ, 2005. – 255 с.

27 Георгиев, Р. Деловые отношения как объект исследования и методологии / Р. Георгиев // Проблемы теории и практики управления. – 2006. – № 1. – С. 22–26.

28 Герчикова, И. Н. Менеджмент: учебник / И. Н. Герчикова. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1995. – 480с.

29 Глисин, Ф. Ф. Инновационная деятельность промышленных предприятий России / Ф. Ф. Глисин, О. Н. Лосева, Г. В. Остапович // Инновации. – 2001. – № 3. – С. 39–42.

30 Гунина, И. А. Взаимовлияние общеэкономических проблем и проблем развития экономического потенциала предприятия в современных условиях / И. А. Гунина // Машиностроитель. – 2004. – № 10. – С. 19–23.

31 Гунина, И. А. Экономический потенциал предприятия: сущность, содержание, структура / И. А. Гунина // Машиностроитель. – 2004. – № 11. – С. 24–28.

32 Дагаев, А. А. Рычаги инновационного роста / А. А. Дагаев // Проблемы теории и практики управления. – 2000. – № 5. – С. 70–76.

33 Демидовец, В. П. Формирование механизма реализации стратегии развития лесохозяйственного предприятия / В. П. Демидовец // Труды БГТУ. Сер. VII, Экономика и управление. – 2006. – Вып. XIV. – С. 232–235.

34 Долятовский, Л. В. Стратегия развития фирмы на основе внедрения инноваций / Л. В. Долятовский // Менеджмент инноваций. – 2011. – № 4. – С. 328–336.

35 Дорошенко, Ю. А. Теоретические и методические основы моделирования экономического потенциала / Ю. А. Дорошенко,

С. М. Бухонова // Российское предпринимательство. – 2005. – № 7 (67). – С. 50–53.

36 Дубинина, И. А. Производственный потенциал промышленного предприятия и методы его оценки // Вестник АГТУ. Серия: Экономика, 2009. – № 1. – С. 29–32.

37 Дуванова, Ю. Н. Управление экономическим потенциалом промышленного предприятия на основе социально-ориентированных инноваций: на примере предприятий сахарной промышленности Воронежской области : автореф. дис. ... канд. экон. наук : 08. 00. 05 / Ю. Н. Дуванова ; Воронежская техническая государственная академия. – Воронеж, 2009. – 18 с.

38 Дуванова, Ю. Н. Управленческая диагностика экономического потенциала промышленного предприятия / Ю. Н. Дуванова, О. Ю. Коломыцева // Российское предпринимательство. – 2009. – № 5 Вып. 2 (135). – С. 110–116.

39 Евдокимова, Л. О. Методология содержания и оценки экономического потенциала в предпринимательской деятельности организации // Российское предпринимательство. – 2011. – № 12 Вып. 1 (197). – С. 16–20.

40 Ермасов, С. В. Инновационный менеджмент: конспект лекций / С. В. Ермасов. – М. : Высш. образование, 2007. – 184 с.

41 Ефимова, О. В. Анализ показателей ликвидности / О. В. Ефимова // Бухгалтерский учет. – 2007 – № 11. – С. 142–154.

42 Завлина, П. Н. Основы инновационного менеджмента. Теория и практика: учебное пособие / П. Н. Завлина, А. К. Казанцева, Л. Э. Мендели; под ред. П. Н. Завлина. – М.: Экономика, 2000. – 541 с.

43 Заенчковский, А. Э. Оценка инновационного потенциала / А. Э. Заенчковский // Интеграл. – 2011. – № 6. – С. 12–13.

44 Зеленский, В. В. Организация лесохозяйственного производства при переходе к рыночным отношениям / В. В. Зеленский. – Гомель: ИЛ НАН Беларуси, 2005. – 152 с.

45 Зорин, В. П. Устойчивое управление лесами и прогноз динамики лесного фонда Беларуси: дис. ... канд. с.-х. наук: 06.03.02 / В. П. Зорин. – Минск: БГТУ, 2007. – 246 л.

46 Иванилов, О. С. Инновационный потенциал предприятия / О. С. Иванилов // Экономика. Финансы. Право. – 2004. – № 12. – С. 5–8.

- 47 Иванов, В. Ф. Направления развития национальной инновационной системы Беларуси / В. Ф. Иванов, Н. В. Кудревич // Экономический бюллетень. – 2011. – № 3. – С. 27–33.
- 48 Иванов, И. А. Инновационный менеджмент: учебник для вузов / И. А. Иванов. – М.: БАРО-ПРЕСС, 2001. – 413 с.
- 49 Ивченко, В. В. Экономика и управление инновациями : курс лекций / В. В. Ивченко. – Калинингр, 1996. – 55 с.
- 50 Ильенкова, С. Д. Инновационный менеджмент: учебник для вузов / С. Д. Ильенкова. – М.: Банки и биржи: ЮНИТИД, 1999. – 341 с.
- 51 Ильенкова, С. Д. Инновационный менеджмент: учебник для вузов / С. Д. Ильенкова. – М.: ЮНИТИ, 2004. – 417 с.
- 52 Ильенкова, С. Д. Совершенствование системы оценки эффективности инновационной деятельности предприятия / С. Д. Ильенкова // Экономист. – 2007. – № 3. – С. 28–33.
- 53 Капитан, И. Б. Формирование структуры инновационного потенциала предприятий и управление его развитием / И. Б. Капитан // Актуальные проблемы экономики. – 2006. – № 12(66) – С. 130–137.
- 54 Карпенко, Е. М. Потенциал производственной системы: сущность, методика оценки, процесс актуализации / Е. М. Карпенко ; Монография. – Гомель: Учреждение образования «Гомельский государственный технический университет имени П. О. Сухого», 2003. – 377 с.
- 55 Качалов, Р. М. Развитие институциональной среды риск-менеджмента / Р. М. Качалов, А. И. Ставчиков, Е. А. Завьялова // Экономика: теория и практика. – 2007. – № 14. – С. 51–52.
- 56 Каштелян, Т. В. Экономический механизм хозяйствования: сущность и прикладное значение / Т. В. Каштелян // Труды БГТУ. Сер. VII, Экономика и управление. – 2006. – Вып. XIV. – С. 52–54.
- 57 Керженцев, Ф. А. Сущность экономического потенциала промышленного предприятия в современной экономике / Ф. А. Керженцев // Научно-технические ведомости СПбГТУ. – 2010. – № 4. – С. 90–96.
- 58 Кислицына, О. А. Управление инновационным потенциалом промышленных предприятий: стратегические подходы и методы оценки / О. А. Кислицына : автореф. дис. ... канд. экон.

наук : 08. 00. 05 / Новосибирский государственный технический университет. – Новосибирск, 2003. – 18 с.

59 Клейнер, Г. Б. Предприятие в нестабильной экономической среде: риски, стратегии, безопасность : учебник / Г. Б. Клейнер, В. Л. Тамбовцев, Р. М. Качало ; под ред. Г. Б. Клейнер. – М.: Экономика, 1997. – 288 с.

60 Клейнер, Г. Б. Стратегия предприятия : учеб. пособие / Г. Б. Клейнер. – М.: Издательство «Дело» АНХ, 2008. – С. 174–175.

61 Ковалев, В. В. Основы теории финансового менеджмента / В. В. Ковалев. – М.: Изд-во «Проспект», 2008. – С. 399.

62 Кобицкий, Д. А. Применение математических методов и моделей в качестве инновационного инструмента для повышения конкурентоспособности предприятия / Д. А. Кобицкий // Проблемы современной экономики. – 2011. – № 4. – С. 152–157.

63 Ковалев, В. В. Финансы организаций (предприятий): учебник / В. В. Ковалев. – М.: Проспект, 2010. – 352 с.

64 Колоколов, В. А. Инновационные механизмы функционирования предпринимательских структур / В. А. Колоколов // Менеджмент в России и за рубежом. – 2002. – № 1. – С. 95–104.

65 Коровин, И. В. Оценка экономического потенциала в системе стратегического управления // Российское предпринимательство. – 2006. – № 9 (81). – С. 100–104.

66 О концепции развития лесного комплекса Республики Беларусь до 2015 года / С. Б. Кочановский [и др.]. // Белорусская экономика: анализ, прогноз, регулирование. – 2000. – № 4. – С. 18–25.

67 Костюк, В. Н. История экономических учений: учебное пособие / В. Н. Костюк. – М.: Центр, 1997. – 387 с.

68 Кривошеев, С. С. Управление промышленными предприятиями с учетом факторов хозяйственного риска : автореф. дис. ... канд. экон. наук : 08.00.05 / С. С. Кривошеев. – Орел, 2003. – 23 с.

69 Крылов, Э. И. Анализ эффективности, инвестиционной и инновационной деятельности предприятия: учебное пособие / Э. И. Крылов. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 368 с.

70 Кукуев, Ю. А. Устойчивое пользование и управление лесами – основа национальной лесной политики / Ю. А. Кукуев // Национальная лесная политика России: труды Международной

научно-практической конференции, Москва, 11–12 октября 2001 г. – М.: МГУЛ, 2001. – С. 26–38.

71 Лапин, Е. В. Экономический потенциал предприятия: монография. – Сумы: ИТД «Университетская книга», 2006. – 310 с.

72 Лапицкая, О. В. Эколого-экономические основы определения спелости леса: автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05 / О. В. Лапицкая; Белорусский государственный технологический университет. – Минск, 2005. – 21 с.

73 Ларина, Н. И. Кластеризация как путь повышения международной конкурентоспособности страны и регионов / Н. И. Ларина, А. И. Макаев // ЭКО. – 2006. – № 10. – С. 2–26.

74 Лопатин, В. А. Русский толковый словарь / В. А. Лопатин, Л. Е. Лопатина; под ред. В. А. Лопатина. – 7-е изд. испр. и доп. – М.: Рус. яз., 2001. – 882 с.

75 Луговой, В. Ключевой ресурс страны: леса Беларуси / В. Луговой // Директор. – 2008. – № 1. – С. 8–11.

76 Лукашук, Н. А. Возможности повышения эффективности работы лесопромышленного комплекса региона / Н. А. Лукашук // Социально-экономические основы управления экономическим потенциалом региона : материалы междунар. науч.-практ. конф. для студентов и молодых ученых, Гомель : ГГУ им. Ф. Скорины, 19 окт. 2005 г. / учрежд. образ. «Гомельский гос. ун-т им. Ф. Скорины». – Гомель, 2005. – С. 143–145.

77 Лыч, Г. Рынок или инновации: некорректное противопоставление / Г. Лыч, К. Куриленок // Наука и инновации. – 2007. – № 9. – С. 47–52.

78 Майбурд, Е. М. Введение в историю экономической мысли. От пророков до профессоров / Е. М. Майбурд. – М.: Дело, Бита-Пресс, 1996. – 564 с.

79 Марушков, Р. В. Оценка использования экономического потенциала предприятия : автореф. дис. ... канд. экон. наук : 08. 00. 05 / Р. В. Марушков ; Московский гос. экон. ун-т. – Москва, 2000. – 18 с.

80 Матюшков, В. Е. Стратегия национального инновационного развития Республики Беларусь / В. Е. Матюшков // Проблемы управления. – 2007. – № 1. – С. 20–26.

81 Медынский, В. Г. Инновационный менеджмент: учебник для вузов / В. Г. Медынский. – М.: ИНФРА-М, 2002. – 299 с.

82 Мерзликина, Г. С. Оценка экономической состоятельности предприятия / Г. С. Мерзликина, Л. С. Шаховская. – М.: ЮНИТИ-М, 1999. – 286 с.

83 Модернизация без национализации : деревообрабатывающая промышленность // НЭГ. – 2006. – № 62. – С. 1–2.

84 Морозов, Ю. П. Инновационный менеджмент: учебное пособие / Ю. П. Морозов. – М.: ЮНИТИ, 2001. – 456 с.

85 Мясникова, О. В. Современные подходы к оценке эффективности инвестиционных проектов / О. В. Мясникова // Экономика и управление. – 2005. – № 1. – С. 9–15.

86 Мясникович М. В. Инновационная деятельность в Республике Беларусь: теория и практика / М.В. Мясникович. – Мн. : Аналитический центр НАН Беларуси, ИООО «Право и экономика», 2004. – 178 с.

87 Наука и инновационная деятельность в Республике Беларусь : стат. сб. / Нац. стат. комитет РБ. – Мн. : Нац. стат. комитет РБ, 2011. – 146 с.

88 Научитель, М. В. Очерки экономической теории: XX столетие / М. В. Научитель. – Гомель : ГГУ им. Ф. Скорины, 2000. – 214 с.

89 Национальная стратегия устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2020 г. / Национальная комиссия по устойчивому развитию Республики Беларусь. – Минск. – ЮНИПАК, 2004. – 203 с.

90 Национальная стратегия устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2020 г. // Министерство экономики Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – 2011. – Режим доступа: [http://www.economy.gov.by/dadvfiles/001251\\_290081\\_NSUR2020.doc](http://www.economy.gov.by/dadvfiles/001251_290081_NSUR2020.doc). – Дата доступа: 14.08.2011.

91 Национальная экономика Беларуси: учебное пособие / В. Н. Шимов [и др.]. – Минск: БГЭУ, 2005. – 843 с.

92 Неверов, А. В. О концептуальных основах устойчивого развития лесного комплекса / А. В. Неверов, А. К. Пальченко // Труды БГТУ. Сер. VII, Экономика и управление. – 1999. Вып. XIV. – С. 103–109.

93 Неверов, А. В. Экономика природопользования : учебное пособие / А. В. Неверов. – Минск: Вышэйшая школа, 1990. – 216 с.



- 94 Негиши, Т. История экономической теории: учебник / Т. Негиши. – М.: АО «Аспект Пресс», 1995. – 412 с.
- 95 Неживенко, Е. А. Образовательный потенциал как элемент совокупного экономического потенциала машиностроительного предприятия / Е. А. Неживенко // Вестник Оренбургского Государственного Университета. – 2002. – № 4. – С. 163–170.
- 96 Немчин, Ю. А. Развитие методов адаптивного управления экономическим потенциалом предприятия : автореф. дис. ... канд. экон. наук : 08. 00. 05 / Ю. А. Немчин ; Санкт-Петербургский государственный инженерно-экономический университет. – Санкт-Петербург, 2005. – 18 с.
- 97 Нехорошева, Л. Инновационное развитие в условиях «новой экономики» / Л. Нехорошева // Наука и инновации. – 2008. – № 3. – С. 45–49.
- 98 Нехорошева, Л. Инновационное развитие в условиях «новой экономики» / Л. Нехорошева // Наука и инновации. – 2008. – № 4. – С. 42–47.
- 99 Никитенко, П. Г. Стратегия развития национальной инновационной системы Беларуси / П. Г. Никитенко // Проблемы управления. – 2007. – № 1. – С. 27–41.
- 100 О создании белорусского инновационного фонда. Постановление Совета министров Республики Беларусь от 12 ноября 1998 г., № 1739 // Нац. реестр правовых актов Республики Беларусь, 2003 г., № 31.
- 101 Оголева, Л. Н. Инновационный менеджмент: учебное пособие / Л. Н. Оголева. – М.: ИНФРА-М, 2002. – 477 с.
- 102 Огорокова, Л. Г. Ресурсный потенциал предприятий / Л. Г. Огорокова. – СПб.: Изд-во СПбГТУ, 2001. – 293 с.
- 103 Орешенков, А. Эффективность производства инновационной продукции / А. Орешенков // Наука и инновации. – 2009. – № 10. – С. 42–45.
- 104 Основные положения Программы социально-экономического развития Республики Беларусь на 2011–2015 годы // Министерство экономики Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – 2011. – Режим доступа: [http://www.economy.gov.by/nfiles/001146\\_99629\\_Projekt\\_Program.doc](http://www.economy.gov.by/nfiles/001146_99629_Projekt_Program.doc). – Дата доступа: 15. 08. 2011.
- 105 Остроухов, В. М. Сущность категории «Экономический потенциал промышленных предприятий» / В. М. Остроухов // Менеджмент инноваций. – 2009. – № 04(08). – С. 59–64.

106 Официальная статистика. Годовые данные. Республика Беларусь в цифрах, 1995–2010 гг. // Национальный статистический комитет Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – 2011. – Режим доступа: <http://www.belstat.gov.by/homep/ru/indicators/main2.php>. – Дата доступа: 17. 09. 2011.

107 Паладова, Т. А. Стратегическое управление конкурентным потенциалом предприятия / Т. А. Паладова : автореф. дис. ... канд. экон. наук : 08. 00. 05 / Кубанский государственный технологический университет. – Краснодар, 2008. – 24 с.

108 Панышин, И. В. Адаптационный механизм управления потенциалом промышленного предприятия : автореф. дис. ... канд. экон. наук : 08. 00. 05 / И. В. Панышин ; Владимирский государственный университет. – Владимир, 2003. – 22 с.

109 Программа многоцелевого использования лесов на период до 2015 года / Минлесхоз Респ. Беларусь, Гос. лесоустроит. объедин. «Белгослес», Бел. гос. технол. ун-т, Ин-т леса НАН Беларуси. – Минск, 1998. – 173 с.

110 Программа структурной перестройки и повышения конкурентоспособности экономики Республики Беларусь на период до 2010 года. – Минск, 2003.

111 Прокудина, О. А. Инвестиционный климат региона как фактор развития экономического потенциала хозяйствующих субъектов / О. А. Прокудина // Инновации в интеграционных процессах образования, науки, производства. – Уфа: Гилем, 2007. – С. 112–120.

112 Протасов, В. Ф. Анализ деятельности предприятия (фирмы), производство, экономика, финансы, инвестиции, маркетинг, оценка персонала : учеб. пособие / В. Ф. Протасов, А. В. Протасова – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика, 2005. – 522 с.

113 Райзберг, Б. А. Современный экономический словарь / Б. А. Райзберг, Л. Ш. Лозовский, Е. Б. Стародубцева ; под ред. Б. А. Райзберга. – 3-е изд. перер. и доп. – М. : Инфра-М, 2001. – 480 с.

114 Ревуцкий, Л. Д. Человеческий капитал предприятия: количественные оценки / Л. Д. Ревуцкий // Аудиторские ведомости. – 2009. – № 12. – С. 76–82.

115 Республика Беларусь 2010 : стат. ежегодник / Национальный статистический комитет Республики Беларусь ; редкол. :

В. И. Зиновский (пред.) и др. – Мн. : Национальный статистический комитет Республики Беларусь, 2010. – 582 с.

116 Самсонова, А. А. О потенциале конкурентоспособности организаций / А. А. Самсонова // Вестник СГСЭУ. – 2008. – № 3 (22). – С. 47–54.

117 Самсонова, А. А. Развитие инструментария управления потенциалом предприятия / А. А. Самсонова // Вестник СГСЭУ. – 2008. – № 2 (21). – С. 54–63.

118 Селицкая, Е. Н. Проблемы и перспективы развития лесного комплекса Республики Беларусь / Е. Н. Селицкая // Экономический бюллетень НИЭИ. – 2005. – № 10. – С. 52–58.

119 Селицкая, Е. Н. Проблемы повышения конкурентоспособности предприятий лесопромышленного комплекса Республики Беларусь / Е. Н. Селицкая // Антикризисное управление и повышение конкурентоспособности экономики Республики Беларусь: сб. ст. 2 междунар. науч.-практ. конф., Минск, 27–28 янв. 2004 г. / БГУ. – Минск, 2004. – С. 287–289.

120 Селицкая, Е. Н. Экспортный потенциал лесопромышленного комплекса Республики Беларусь / Е.Н. Селицкая // Экономический бюллетень НИЭИ. – 2006. – № 7. – С. 66–75.

121 Симеонов, Н. Е. Оценка бизнеса. Теория и практика: учеб пособие / Н. Е. Симеонов, Р. Ю. Симеонов. – Ростов н/Д: Феникс, 2007. – 576 с.

122 Смеричевская, С. В. Оценка инновационного потенциала / С. В. Смеричевская // Экономика промышленности. – 2006. – № 2 – С. 14–18.

123 Смирнова, Г. А. Инновационный потенциал предприятия, его оценка и методы реализации / Г. А. Смирнова // Инновации. – 2001. – № 7. – С. 23–31.

124 Соколова, Г. Н. Анализ финансовой устойчивости предприятия / Г. Н. Соколова // Аудиторские ведомости. – 2005. – № 8. – С. 246–253.

125 Сосненко, Л. С. Анализ экономического потенциала действующего предприятия: учебное пособие / Л. С. Сосненко. – М.: Экономическая литература, 2007. – 365 с.

126 Сосненко, Л. С. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности. Краткий курс: учебное пособие / Л. С. Сосненко, И. Н. Кивелиус, Е. Н. Свиридова. – М.: КноРус, 2009. – 344 с.

127 Страны-лидеры мирового производства и потребления продукции лесной промышленности // Лесной курьер. – 2003. – № 9. – С. 22–23.

128 Таранова, Т. Проблемы создания развитой инновационной инфраструктуры / Т. Таранова // Наука и инновации. – 2006. – № 4. – С. 39–41.

129 Таранова, Т. Роль государства в становлении и развитии инновационной инфраструктуры / Т. Таранова // Наука и инновации. – 2006. – № 10. – С. 36–38.

130 Терентьев, Н. Е. Многотрендовая модель прогнозирования развития компании с учетом рисков / Н. Е. Терентьев // Финансы и бизнес. – 2008. – № 3. – С. 78–92.

131 Трифилова, А. А. Анализ инновационного потенциала предприятия / А. А. Трифилова // Инновации. – 2003. – № 6. – С. 25–33.

132 Ханов, А. Р. Совершенствование механизма оценки и управления экономическим потенциалом промышленного предприятия : автореф. дис. ... канд. экон. наук : 08. 00. 05 / А. Р. Ханов ; Махачкала. – 2007. – 21 с.

133 Ханов, А. Р. Экономический потенциал предприятия как объект исследования // Российское предпринимательство. – 2006. – № 10 (82). – С. 58–60.

134 Хогоева Т. В. Инновационная модель развития экономики региона / Т. В. Хогоева // Проблемы современной экономики. – 2011. – № 3. – С. 197–200.

135 Чабан, В. Г. Инновационный потенциал предприятия и его оценка / В. Г. Чабан // Финансы Украины. – 2006. – № 5. – С. 142–148.

136 Шараев, Ю. В. Теория экономического роста : учеб. пособие для вузов / Ю. В. Шараев. – М. : ГУ ВШЭ, 2006. – 254 с.

137 Шафииков, М. Т. Потенциал: сущность и структура / М. Т. Шафииков // Социально-гуманитарные знания. – 2002. – № 1. – С. 236–246.

138 Шилов, А. Инновационная экономика: наука, государство, бизнес / А. Шилов // Вопросы экономики. – 2011. – № 1. – С. 127–137.

139 Шишмаков, В. Т. Основы инновационного менеджмента на предприятиях промышленности и транспорта: учебное пособие для вузов / В. Т. Шишмаков. – Хабаровск, ДВИМБ, 2006. – 289 с.

140 Шленова, Ю. В. Управление инновациями: учеб. пособие для вузов / под ред. Ю. В. Шленова. – М.: Высшая школа, 2003. – 463 с.

141 Шоломицкий, А. Г. Теория риска. Выбор при неопределенности и моделирование риска : учебное пособие / А. Г. Шоломицкий. – М.: ГУ-ВШЭ, 2005. – 317 с.

142 Щепетова, В. Н. Системно-целевой подход к анализу экономического потенциала коммерческих организаций / В. Н. Щепетова : автореф. дис. ... канд. экон. наук : 08. 00. 05 / Волжская государственная академия водного транспорта. – Орел, 2008. – 25 с.

143 Экономика инноваций : учеб. для вузов / под ред. В. Я. Горфинкеля. – М. : Вузовский учеб., 2009. – 416 с.

144 Юркова, О. Н. Эффективность использования производственного потенциала сельскохозяйственных предприятий / О. Н. Юркова // Экономический анализ: теория и практика. – 2009. – № 36. – С. 29–34.

145 Янковский, К. П. Введение в инновационное предпринимательство : учеб. пособие для вузов / К. П. Янковский. – Спб. : Изд-во «Питер», 2004. – 192 с.

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ

Научное издание

**Арашкевич Ольга Валерьевна,  
Бабына Владимир Филиппович**

**ИННОВАЦИОННЫЕ ПОДХОДЫ  
К УПРАВЛЕНИЮ ЭКОНОМИЧЕСКИМ  
ПОТЕНЦИАЛОМ ПРЕДПРИЯТИЯ**

**(на материалах деревообрабатывающей  
промышленности Гомельской области)**

*В авторской редакции*

Подписано в печать 02.07.2015. Формат 60x84 1/16  
Бумага офсетная. Ризография. Усл. печ. л. 11,0.  
Уч.-изд. л. 9,7. Тираж 50 экз. Заказ 475.

Издатель и полиграфическое исполнение:  
учреждение образования  
«Гомельский государственный университет  
имени Франциска Скорины».

Свидетельство о государственной регистрации издателя, изготовителя,  
распространителя печатных изданий № 1/87 от 18.11.2013.

Специальное разрешение (лицензия) № 02330 / 450 от 18.12.2013.

Ул. Советская, 104, 246019, Гомель.

**О. В. Арашкевич, В. Ф. Бабына**

**ИННОВАЦИОННЫЕ ПОДХОДЫ  
К УПРАВЛЕНИЮ ЭКОНОМИЧЕСКИМ  
ПОТЕНЦИАЛОМ ПРЕДПРИЯТИЯ**

**(на материалах деревообрабатывающей  
промышленности Гомельской области)**

Гомель  
2015

