

10.2. ПОКАЗАТЕЛИ НАРОДНОХОЗЯЙСТВЕННОГО ПОТЕНЦИАЛА И СТОИМОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ, ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ПРАКТИЧЕСКОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЭТИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ И ПРИМЕРЫ РЕШЕНИЯ ПРИКЛАДНЫХ ЗАДАЧ

Ревуцкий Л.Д., к.т.н., с.н.с., консультант по вопросам
управленческого аудита и оценки производственной
мощности, уровня экономического развития и
стоимости предприятий

Предлагается система сбалансированных нормативных показателей предприятий, называемых показателями народнохозяйственного потенциала. Система включает показатели производственного, производительного и социального потенциала предприятия, многие из которых являются ключевыми, целевыми показателями его производственной, финансово-экономической и общественной деятельности. Дополнительно к этим показателям рассматривается обособленная группа показателей стоимости предприятия.

Перечислены основные направления практического использования этих показателей и приведены два примера решения конкретных прикладных задач: определение текущей рыночной стоимости и трудоустройственного потенциала предприятия.

ВВЕДЕНИЕ

В современных терминах показатели народнохозяйственного потенциала предприятий являются нормативными значениями сбалансированных, ключевых показателей их производственной, коммерческой и социальной деятельности.

Все вместе, будучи тесно взаимосвязанными друг с другом, они образуют систему таких показателей, которые создают производственный и социально-экономический портрет предприятия.

Показатели народнохозяйственного потенциала предприятия по своей сути являются его наиболее информативными, объективными и достоверными паспортными данными.

Предприятие, работающее в режиме полной производственной загрузки (другими словами – на полную производственную мощность), то есть когда фактические ключевые показатели его экономической деятельности по величине равны показателям его народнохозяйственного потенциала (в частности, нормам его продуктивности), идеально соответствует актуальной сегодня концепции «бережливого» (экономного или экономичного) производства.

1. ПОКАЗАТЕЛИ НАРОДНОХОЗЯЙСТВЕННОГО ПОТЕНЦИАЛА И СТОИМОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ И ПАРАМЕТРЫ КОНТРОЛЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ЕГО РАБОТЫ

Народнохозяйственный потенциал предприятия (*Пнхп*) характеризуется тремя блоками взаимосвязанных показателей: показателями его производственного, производительного и социального потенциала [1, 2].

Основные показатели производственного потенциала (номинальной нормативной производственной мощности) предприятия (*Ппрп*):

- общий или совокупный производственный потенциал предприятия (*Побп*);
- производственный потенциал основного производства на предприятии (*Попп*);

- производственный потенциал побочного (сопутствующего) производства на предприятии (*Пппп*).

Структурными элементами этих показателей являются производственные потенциалы структурных рабочих мест для выполнения основных работ производства продукции (*СРМ орп*) либо их объединений (группировок) по организационно-технологическим принципам в соответствующих производственных подразделениях предприятия.

Единицы измерения показателей производственного потенциала предприятий – нормо-часы (н-ч)/год.

$$Побп = \sum_{i=1}^{i=mn} Псрм_i = \sum_{j=1}^{j=x} Ппзп_j = Попп + Пппп ; \quad (1)$$

$$Попп = Пеуп * Кв = Пеуп * (1/Кнд) ; \quad (2)$$

$$Ппп = Побп - Попп , \quad (3)$$

где

m – число наименований *СРМ орп* на предприятии;
n – среднее число *СРМ орп* одного и того же наименования на предприятии;

mn – общее число *СРМ орп* на предприятии;

i – индекс того или иного *СРМ орп* предприятия;

j – индекс того или иного структурного подразделения предприятия;

x – число производственных подразделений предприятия;

Псрм_i – производственный потенциал *i*-го *СРМ орп* предприятия, н-ч/год;

Ппзп_j – производственный потенциал *j*-го производственного подразделения предприятия, н-ч/год;

Пеуп – производственный потенциал ведущего производственного участка (*ВУП*) предприятия, н-ч/год;

Кв – коэффициент преобразования (трансформации, пересчета) *Пеуп* в *Попп*;

Кнд – коэффициент, характеризующий нормативную долю трудовых затрат или по другому – работ, выполняемых на *СРМ орп* ведущего участка производства, в общем объеме работ по всему основному производству предприятия в целом.

В свою очередь:

$$Пеуп = Фв_i * Курв_i * Рв_i * (1 - Крв_i) * Кэв_i , \quad (4)$$

где

Фв_i – нормативный годовой фонд времени работы *i*-го *СРМ орп* на *ВУП* предприятия, ч.;

Курв_i – нормативное значение коэффициента эффективности использования рабочего времени на *i*-том *СРМ орп ВУП* предприятия;

Рв_i – нормативное среднее число основных производственных рабочих на *i*-том *СРМ орп ВУП* предприятия, чел.;

Крв_i – нормативное значение коэффициента резервирования производственной мощности *i*-го *СРМ орп ВУП* предприятия для наиболее полного и своевременного удовлетворения рыночного спроса на его продукцию, работы и/или услуги;

Кэв_i – нормативное значение коэффициента трансформации (пересчета) чел-часов в нормо-часы трудовых затрат на *i*-том *СРМ орп ВУП* предприятия.

Если, например, *Кнд* = 0,25, то *Кв* = 4. Из этого следует, что *Попп* для такого предприятия по величине равен

четырем производственным потенциалам его ведущего производственного участка (**ВУП**), а суммарный сопряженный производственный потенциал подготовительно-заготовительных производственных подразделений этого предприятия эквивалентен трем его **Пеуп**. При этом **Побп** предприятия может значительно превышать величину его **Попп** и быть равным, например, 6...7....10 и более его **Пеуп**. Тогда величина **Пппп** предприятия оказывается равной соответственно 2, 3, 6 и более его **Пеуп**.

Производительный потенциал (потенциальная или номинальная нормативная продуктивность) предприятия характеризуется шестью показателями:

- потенциальная годовая товаропроизводительность предприятия (**Тпп**), натурально-вещественные или расчетные единицы;
- потенциальный годовой валовой объем производства продукции, работ и услуг (потенциальная годовая валовая доходопродуктивность) предприятия (**Дзвп**), тыс. д.е.;
- потенциальный годовой объем производства добавленной стоимости (условно-чистой, конечной продукции) – экономический потенциал предприятия (**Пзп**), тыс. д.е.;
- потенциальный годовой объем производства чистой продукции (потенциальная годовая чистая доходопродуктивность) предприятия (**Дзчп**), тыс. д.е.;
- потенциальная годовая налоговоблагаемая (балансовая) прибыль (потенциальная прибылепродуктивность) предприятия (**Ппп**), тыс. д.е.;
- потенциальная годовая чистая (распределяемая) прибыль предприятия (**Пчп**), тыс. д.е.

Элементарные формулы для определения показателей производительного потенциала предприятия приведены ниже.

Показатели потенциальной товаропроизводительности предприятия **Тпп**, **Тпп оп** и **Тпп пп**:

$$\mathbf{Tpp = Побп / Теп св}$$

или

$$\mathbf{Tpp = Побп / Тпк св} \quad (5)$$

С другой стороны:

$$\mathbf{Tpp = Тппоп + Тпппп}, \quad (6)$$

где

$$\mathbf{Tппоп = Попп / Тепоп} \text{ или } \mathbf{Tппоп = Попп / Тпкоп} -$$

потенциальная годовая товаропроизводительность основного производства на предприятии, ед. продукции или ед. программно-комплектов;

$\mathbf{Tпппп = Пппп / Теп}$ или $\mathbf{Tпппп = Пппп / Тпкпп}$ – потенциальная годовая товаропроизводительность побочного производства на предприятии, ед. продукции или ед. программно-комплектов;

Теп, **Теп оп** и **Теп пп** – соответственно нормативная трудоемкость производства единицы продукции основного и побочного производства для однопродуктового предприятия, н-ч/еп;

Тпк, **Тпк оп** и **Тпк пп** – то же самое, но для единицы программно-комплектов многопродуктового предприятия, н-ч/пк;

Теп св и **Тпк св** – средневзвешенные значения этих показателей.

Товаропроизводительность побочного производства на предприятии может измеряться в условных или приведенных объемах работ, а при возможности – в условных или приведенных единицах побочной продукции и ее программно-комплектов.

Под программно-комплексом понимается приведенная единица номенклатурно-ассортиментного состава про-

дукции (работ или услуг) предприятия, которой соответствует строго определенная суммарная трудоемкость основных работ производства такого комплекта (Тпк). Например, автомобильный завод в отчетном году произвел 100 000 автомобилей, 300 000 двигателей к ним, 500 000 коробок передач и 25 000 рам к этим автомобилям. В таком случае в программно-комплект для указанных соотношений номенклатуры и объемов производства продукции для рассматриваемого завода войдут 1 полнокомплектный автомобиль, 3 двигателя, 5 коробок передач и 0,25 рамы. Основная нормативная трудоемкость производства такого комплекта, к примеру, составляет 400 нормо-часов. Разделив показатель **Попп** рассматриваемого завода на 400 н-ч, получают искомое для него нормативное число программно-комплектов выпускаемой им продукции. Если в недалеком будущем номенклатура, ассортимент и объемы выпускаемой этим заводом продукции изменятся, то соответствующим образом изменится величина показателя **Тпе**, а следовательно, и нормативное число изменившихся программно-комплектов продукции для такого завода.

Формулы, аналогичные формулам (5) и (6), могут быть указаны и для нормативной валовой продуктопроизводительности предприятия, если по величине она превышает показатель его потенциальной товаропроизводительности.

Стоимостные показатели производительного потенциала предприятия определяются по простейшим формулам, приведенным ниже.

Потенциальный годовой валовой объем производства продукции, работ и/или услуг (валовая годовая доходопродуктивность) предприятия **Дзвп** определяется по выражениям:

$$\mathbf{Дзвп = Побп * Дн - ч св}$$

или

$$\begin{aligned} \mathbf{Дзвп} &= \mathbf{Дзвп оп + Дзвп пп} \\ &= \mathbf{Попп * Дн - ч оп + Пппп * Дн - ч пп}, \end{aligned} \quad (7)$$

где **Дзвп оп** и **Дзвп пп** – потенциальные годовые валовые доходопродуктивности соответственно для основного и побочного производств на предприятии, тыс. д.е.;

Дн-ч св, **Дн-ч оп** и **Дн-ч пп** – соответственно нормативные доходопродуктивности в расчете на один нормо-час работы предприятия – средневзвешенная и в его основном, а также побочном производстве, руб/н-ч (**св**, **оп**, **пп**).

Потенциальный годовой объем производства товарной продукции, работ и/или услуг предприятия **Дзтп**, если он не эквивалентен величине **Дзвп**, определяют по выражениям:

$$\mathbf{Дзтп = Дзвп - Оппп = Дзвп * (1 - Кпп)}, \quad (8)$$

где

Оппп – потенциальный (запланированный, запрограммированный) годовой объем производства нетоварной продукции предприятия, тыс. д.е.;

Кпп и **(1 - Кпп)** – соответственно нормативные значения коэффициентов нетоварности и товарности выпускаемой предприятием продукции, доли единицы.

Показатели экономического потенциала предприятия **Пзп** (потенциальной добавленной стоимости, потенциальной условно-чистой продукции, потенциальной конечной продукции, соответственно потенциальной условно-чистой и конечной доходопродуктивности)

стей) получают путем вычитания из показателей *Дзвп* или *Дзтп* соответствующих значений показателей нормативных годовых затрат предприятия на расходуемые материалы и комплектующие изделия, а также на оплату работ, выполняемых на стороне, если они имеют место (*Мзв* и *Мзт*).

Таким образом:

$$Пзвв = Дзвп - Мзв = Дзвп * (1 - Мзв / Дзвп)$$

и

$$Пзтт = Дзтп - Мзт = Дзтп * (1 - Мзт / Дзтп), (9)$$

где

$Кзв = (1 - Мзв / Дзвп)$ и $Кзт = (1 - Мзт / Дзтп)$ – соответствующие значения коэффициентов, учитывающих нормативную долю стоимости материальной компоненты и оплаты работ, выполняемых на стороне, в показателях *Дзвп* и *Дзтп*.

В свою очередь, показатели потенциальной чистой валовой и товарной доходопроизводительностей предприятия (потенциального чистого дохода, потенциальной чистой продукции) *Дчвп* и *Дчтп* устанавливаются по выражениям:

$$Дчвп = Дзвп * Кчвп$$

и

$$Дчтп = Дзтп * Кчтп, (10)$$

где

Кчвп и *Кчтп* – соответственно значения коэффициентов нормативной доли чистого дохода в величине показателей *Дзвп* и *Дзтп*.

По аналогичным выражениям определяются показатели потенциальной налогооблагаемой (балансовой) прибыли *Пбвп* и *Пбтп*:

$$Пбвп = Дзвп * Кбвп$$

и

$$Пбтп = Дзтп * Кбтп, (11)$$

где

Кбвп и *Кбтп* – соответственно значения коэффициентов нормативной доли налогооблагаемой прибыли в величине показателей *Дзвп* и *Дзтп*.

Потенциальную налогооблагаемую (балансовую) прибыль предприятия в настоящее время называют потенциальной прибылью предприятия до вычета налогов и процентов.

В результате вычитания из показателей *Пбвп* и *Пбтп* всех существующих на текущий момент календарного времени налогов на прибыль (*Нпв* и *Нпт*) и процентов по взятым кредитам получают значения потенциальной чистой валовой или товарной прибыли предприятия *Пчвп* и *Пчтп*:

$$Пчвп = Пбвп - Нпв = Пбвп * (1 - Нпв / Пбвп)$$

и

$$Пчтп = Пбтп - Нпт = Пбтп * (1 - Нпт / Пбтп), (12)$$

где

$Кчвп = 1 - Нпв / Пбвп$ и $Кчтп = 1 - Нпт / Пбтп$ – соответственно значения коэффициентов нормативной доли чистой валовой и товарной прибыли предприятия в показателях *Пбвп* и *Пбтп*.

Не представляет большого труда, если это потребуется, разделение стоимостных показателей производственного потенциала предприятия по его основному и побочному производствам.

Показатели производственного и производительного потенциала предприятия являются самой объективной информационной базой для получения научно и фактологически обоснованной оценки совокупной рыночной стоимости предприятия (*Ссрп*) и ее основных структурных составляющих: оценок рыночной стоимости непосредственно самого предприятия как имущественно-интеллектуального комплекса (*Сиик*) и рыночной стоимости занимаемого им земельного участка (*Сзуп*).

В свою очередь

$$Сиик = Сикп + Снкп, (13)$$

где

Сикп – стоимость собственного физического промышленного капитала предприятия, учитываемого в существующей системе бухгалтерской учетной и отчетной документации хозяйствующего субъекта, тыс. д.е.;

Снкп – рыночная стоимость нематериального (преимущественно интеллектуального) капитала предприятия, тыс. д.е.

Отсюда

$$Снкп = Сиик - Сикп. (14)$$

Таким образом

$$Ссрп = Сикп + Снкп + Сзуп. (15)$$

К сожалению, большая часть стоимости нематериальных активов предприятия не получает отражения в его бухгалтерской документации, что затрудняет расчет достоверных значений показателя *Снкп*.

При определении совокупной рыночной стоимости предприятия в обязательном порядке учитывают его финансовые обязательства и фактическое организационно-техническое состояние этого объекта.

Элементарные формулы для определения рыночной стоимости непосредственно предприятия и его земельного участка приведены в публикациях [3, 4].

Показатели стоимости предприятий отличаются разнообразием и заслуживают выделения в самостоятельную группу. Основные из этих показателей, не считая упомянутую выше рыночную стоимость предприятия:

- проектная стоимость;
- стоимость действующего бизнес-объекта;
- бухгалтерская (балансовая) стоимость;
- инвестиционная стоимость;
- кадастровая стоимость производственной недвижимости с земельным участком включительно;
- стоимость замещения;
- восстановительная стоимость;
- остаточная стоимость;
- ликвидационная стоимость.

По земельным участкам предприятий различают четыре вида стоимости: кадастровая, нормативная, директивная и рыночная.

В данной статье отличительные особенности каждого из перечисленных видов стоимости предприятий и их земельных участков не рассматриваются.

Первоначальная группа показателей социального потенциала предприятия представлена в составе 7 показателей:

- трудоустроенный потенциал предприятия (потенциальная численность персонала предприятия – общая и по категориям работающих, с учетом или без учета его инфраструктуры), чел.;
- потенциальная среднемесячная заработная плата работников предприятия с начислениями и доплатами – общая и в том числе по категориям трудящихся, тыс. д.е.;

- потенциальный состав и потенциальные размеры социального пакета для рабочих, служащих и управленческой команды предприятия;
- инвестиционный потенциал предприятия в разрезе внутренних (собственных) и при необходимости привлекаемых со стороны денежных средств, тыс. д.е.;
- налоговый потенциал предприятия – общий и в том числе по видам взимаемых налогов (с прибыли, с имущества и прочие), тыс. д.е.;
- природоохранный потенциал предприятия (потенциальные годовые затраты на защиту окружающей среды от загрязнений атмосферного воздуха, воды и почвы, тыс. д.е.);
- потенциал инфраструктуры предприятия по видам имеющих объектов, если они есть.

В настоящее время наиболее полно проработана методология определения первого показателя социального потенциала предприятия (см. подраздел 3.2). Методы получения оценок остальных показателей социального потенциала предприятия требуют дальнейшей, специальной научной проработки и практической адаптации, заслуживают опубликования в отдельных статьях и поэтому оставлены вне рамок данной публикации.

Следует отметить, что показателей социального потенциала предприятия может быть великое множество, если раскрывать состав инфраструктуры, например, по потенциальным затратам на содержание объектов соцкультбыта градообразующих предприятий и т.д.

Для придания наиболее полной завершенности рассматриваемой системы показателей народнохозяйственного потенциала предприятий, каждый из перечисленных блоков этих показателей может быть дополнен соответственно следующими показателями:

- потенциал увеличения нормативной производственной мощности предприятия в целом и по структурным составляющим (по основному и побочному производствам) в отдельности;
- потенциал увеличения нормативной продуктивности предприятия по основным элементам его товаро- и доходопроизводительности;
- потенциал улучшения основных нормативных характеристик социальной значимости предприятия.

Что касается прогрессивных параметров управления результативностью и эффективностью производственной деятельности предприятия, то таких показателей в настоящее время всего лишь два: параметр стратегического управления и параметр тактического управления работой предприятия.

Параметром стратегического управления работой предприятия (*Уэрп*) является показатель уровня его экономического развития, измеряемый в долях единицы или в процентах, тогда как параметром тактического управления предприятием (*Урэл*) служит показатель уровня его экономического роста, измеряемый в тех же величинах:

$$Уэрп = Офвр(г) / Дзвл$$

или

$$Уэрп = [Офвр(г)/Дзвл] * 100\% \quad (16)$$

и

$$Урэл = Офвг(г) / Офвр(пг)$$

или

$$Урэл = [Офвр(г)/Офвр(пг)] * 100\% , \quad (17)$$

где

Офвр(г) – фактический годовой объем производства продукции, работ и/или услуг предприятия в стоимост-

ном выражении, если он равен объему продаж этого предприятия, тыс. д.е.;

Офвр(пг) – то же самое, но за прошлый отчетный год, тыс. д.е.

При необходимости в качестве отчетного периода календарного времени могут быть использованы любые другие отрезки этого времени.

В случаях, когда объемы производства и объемы продаж продукции предприятий не одинаковы, вместо параметров экономического развития и экономического роста предприятия, используют соответствующие параметры его производственного и коммерческого развития (*Упрп* и *Укрп*), а также параметры его производственного и коммерческого роста (*Упэрп* и *Укэрп*):

$$Упрп = Офпп(г) / Дзвл$$

или

$$Упрп = [Офпп(г)/Дзвл] * 100\% \quad (18)$$

и

$$Укрп = Офкп(г) / Дзвл$$

или

$$Укрп = [Офкп(г)/Дзвл] * 100\% , \quad (19)$$

а также

$$Упэрп = Офпп(г) / Офпп(пг)$$

или

$$Упэрп = [Офпп(г)/Офпп(пг)] * 100\% \quad (20)$$

и

$$Укэрп = Офкп(г) / Офкп(пг)$$

или

$$Укэрп = [Офкп(г)/Офкп(пг)] * 100\% , \quad (21)$$

где

Офпп(г) и *Офпп(пг)* – фактические объемы производства продукции, работ и/или услуг предприятия в стоимостном выражении соответственно за отчетный и прошедший отчетные годы его работы, тыс. д.е.;

Офкп(г) и *Офкп(пг)* – фактические объемы продаж продукции, работ и/или услуг предприятия за те же годы, тыс. д.е.

При определении показателей коммерческого развития предприятия для получения большей точности расчетов, целесообразно, вместо показателя потенциальной валовой доходопроизводительности предприятия (*Дзвл*) использовать показатель его товарной доходопроизводительности (*Дзтп*).

В годы советской власти в качестве параметров псевдостратегического управления производственной деятельностью предприятий использовали показатели среднесрочных и долгосрочных планов развития производства (пятилетки, контрольные цифры развития на 10-15 лет вперед). Параметрами тактического управления работой предприятий служили годовые планы увеличения объемов производства, а также уровни выполнения и перевыполнения установленных годовых производственных планов. При необходимости ничего не мешало получать данные о темпах экономического роста предприятий за те или иные периоды календарного времени.

Сегодня, управляя работой предприятия, в числе многих других показателей анализируют только уровни его экономического роста.

Чем быстрее управленческие команды предприятий осваивают практическое применение показателей их экономического развития в качестве параметров страте-

гического управления этими хозяйствующими субъектами, тем выше окажутся темпы роста внутреннего валового продукта экономики нашей страны и уровня жизни всего народа.

2. ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ПРАКТИЧЕСКОГО ПРИМЕНЕНИЯ ПОКАЗАТЕЛЕЙ НАРОДНО-ХОЗЯЙСТВЕННОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЙ

- Разработка комплексной системы актуальных стратегических и тактических задач управленческих команд предприятий.

- Формулирование понятий, сути и разработка простейших формул для определения экономического, эксплуатационного и организационного износа предприятий.

- Обеспечение целенаправленности и эффективности технических, организационно-технологических и, особенно, экономических действий, планируемых и реализуемых при функционировании без структурных изменений и реформирования предприятия для повышения результативности и рентабельности его работы. Знаменитый экономист В. Леонтьев указывал, что экономические действия, не имеющие цели, бессмысленны. Мощность представляет собой достаточно обобщенную, сконцентрированную, интегральную характеристику производственных ресурсов предприятия и, во многих случаях, может быть использована как рациональный объект целеполагания для управления. Ее создание и эксплуатация сегодня требуют огромных денежных и материальных средств. Любое намеченное или осуществляемое манипулирование производственной мощностью предприятия должно иметь четко выраженную цель, базирующуюся на соответствующих технико-экономических обоснованиях. Основные вопросы, на которые должен быть получен ответ перед тем, как что-либо предпринимать: зачем это делается? Нельзя ли решить возникшую проблему за счет имеющихся резервов и избыточных мощностей? Какие затраты потребуются для манипулирования? И самое главное – какой ожидается экономический и моральный эффект и каковы риски его недополучения?

- Оценка и мониторинг производственных мощностей предприятий, разработка конкретных планов их контроля – достойная цель рациональных экономических действий.

- Управление себестоимостью продукции, работ и услуг, доходами, прибылью и величиной уплачиваемых налогов на прибыль предприятия. В дальнейшем вместо слов продукция, работы и услуги, как правило, будет использовано одно слово продукция.

Известно, что в составе себестоимости продукции и издержек производства одной из крупных статей являются постоянные и условно постоянные накладные расходы, которые называют расходами на эксплуатацию производственных мощностей. Чем выше уровень загрузки мощностей, тем ниже удельные затраты на их эксплуатацию, приходящиеся на единицу произведенной продукции. Отсюда практически неисчерпаемы возможности управления себестоимостью, доходами, прибылью и налоговыми отчислениями предприятия путем мониторинга и контроля использования его производственных возможностей.

- Управление ценами на продукцию предприятия в условиях рыночной конкуренции. Применяемая предприятиями политика установления ставок распределения расходов на эксплуатацию мощностей при попродуктной, позаказной или попроцессной калькуляции затрат, либо при калькуляции себестоимости совместно производимой основной и побочной продукции создает достаточно широкие возможности маневрирования финансовыми результатами производства – величиной отчетной балансовой прибыли. Все дело в том, как планируется покрытие этих расходов. При отсутствии внешнего регулирования порядка определения ставок распределения постоянных расходов, предприятия рассчитывают эти ставки по плановым или фактическим объемам производства продукции. Если эти объемы намного ниже нормативных мощностей предприятия, то размеры ставок распределения расходов на эксплуатацию мощностей сравнительно высоки, себестоимость продукции существенно возрастает, а поле маневра прибылью для решения задач рационального ценообразования значительно сужается. Государственное регулирование методологии установления ставок распределения расходов на эксплуатацию мощностей можно представить себе следующим образом. При загрузке мощностей на 50% и ниже необходимо принять срочные меры по укреплению или замене руководства предприятий вплоть до назначения внешнего управления для вывода их из кризисного состояния. В тех случаях, когда загрузка мощностей находится в пределах 50-80, 80-90 и 90-100% для установления ставки распределения постоянных накладных расходов принимают соответствующие показатели 80, 90 и 100%-ной номинальной производственной мощности предприятия. Такой порядок побуждает предприятия к повседневной работе по улучшению использования имеющихся мощностей и снижению расходов на их эксплуатацию, мешает им занижать прибыль. При наращивании массы прибыли за счет увеличения объемов производства продукции у предприятий появляются возможности часть этой прибыли направить на снижение цен на выпускаемые товары для повышения их конкурентоспособности на рынке.

Возникает вопрос, почему именно 50%-ная загрузка производственных мощностей принята в качестве рубежа, ниже которого требуются кардинальные изменения системы менеджмента и персонального состава управленческого персонала на предприятии? При работе в условиях конкуренции предприятие, если его мощности используются менее, чем на 50% (режим одной неполной производственной смены, сокращенного рабочего дня, укороченной рабочей недели), как правило, обречено на экономический застой с перспективой неотвратимого банкротства без шансов на выживание.

- Выявление неравномерности производственной загрузки структурных рабочих мест (СРМ) предприятия, несопряженности, несбалансированности их производственных мощностей и разработка комплекса адекватных мер по выравниванию, минимизации дисбаланса в их нагрузке.

Несопряженность производственных возможностей проявляется практически всегда, если в бизнесе используются два и более СРМ различной специализации и назначения. Основные причины этого явления кроются в конструкции и технологических особенностях изго-

товления товара, возможности и невозможности разделения труда, наличия типоразмерных рядов соответствующего оборудования и оргнастки, рыночной конъюнктуры, ограничений спроса. Дисбаланс пропускных способностей отдельных СРМ, подразделений, цехов и филиалов предприятия представляет собой объективное, свойственное любому производству явление, связанное с реальными возможностями гармонизации и синхронизации работы сложных звеньев производства, а также справедливой оплаты труда производственных рабочих. Результаты оценки производственных мощностей и продуктивности в разрезе всех имеющихся на предприятии СРМ дают количественное измерение несопряженности их пропускных способностей, создают условия для разработки и принятия соответствующих комплексных мер, направленных на минимизацию зафиксированных отклонений. Кроме того, параллельно решают вопросы регулирования оплаты труда производственных рабочих, и предотвращения связанных с нею конфликтных ситуаций.

Для подавляющего большинства производств несопряженность мощностей структурных элементов предприятий сопоставима с неравнопрочностью составных частей и сборочных единиц машин и оборудования, с которой приходится считаться и принимать адекватные меры в процессе их эксплуатации.

- Оценка свободных мощностей, резервов и узких мест производства с целью мобилизации скрытых резервов и ликвидации узких мест. Развитие основного и побочных производств в результате как можно более широкой диверсификации направлений работы предприятия будет способствовать значительному повышению эффективности его производственной деятельности. Очень важно оценивать избыточные мощности, резервы и дефициты пропускной способности в разрезе отдельных СРМ и их систем в отделениях, бригадах, участках, цехах и других возможных производственных подразделениях предприятий, их филиалов и объединений. Если предприятия структурированы как целенаправленные системы центров возникновения затрат и получения прибыли, а также центров ответственности и автономных бизнес-единиц, то работу по выявлению резервов и дефицитов производственной мощности выполняют отдельно по каждому из этих центров. При этом желательно разработать специальные информационные системы для оценки, мониторинга и контроля результатов такой работы.

- Задачи модернизации, нового строительства, расширения, реконструкции и технического перевооружения предприятия только тогда решаются эффективно, когда тщательно просчитываются и учитываются его производственные возможности в трудовом, натуральном и стоимостном выражениях до и после возобновления либо реинжиниринга производственных фондов. Недостаточно обоснованные капитальные вложения в структуру или техническую оснащенность производства при нынешней стоимости производственных ресурсов и их повседневной эксплуатации губительны для экономики предприятия.

- Профилактика возможного банкротства предприятия путем поддержания оптимального или рационального баланса, недопущения несоответствия между его активами и доходами. Перенасыщение хозяйственного объекта активами при недоиспользовании его производственных возможностей – прямой путь к бан-

кротству. В перспективе целесообразно разрабатывать и широко применять на практике, особенно в процессе анализа и планирования мер по повышению эффективности производственно-хозяйственной деятельности предприятий, нормативные показатели активоемкости мощностей и мощностеемкости (потенциалоемкости) активов.

- Определение целесообразности и экономической эффективности мероприятий по реформированию, реорганизации предприятия на стадии разработки технико-экономических обоснований этих мероприятий и после их реализации. Проведение такой работы трудно представить без соответствующего изучения возможных изменений производственных мощностей хозяйственных единиц.

- Оценка достигнутого уровня деловой, экономической (производственной и рыночной) активности (экономического роста) предприятия с целью последующей разработки и осуществления комплекса мероприятий, рассчитанного на поэтапное доведение его до нормативной либо оптимальной величины.

- Введение понятия и показателя уровня экономического развития предприятия в теорию и практику экономического анализа результатов его работы. Четкое разграничение понятий и показателей уровней экономического развития и экономического роста предприятий.

- Разработка комплексной или некомплексной информационной системы оценки, управленческого учета, мониторинга и контроля производственных мощностей предприятий и уровня их использования. Создание таких систем – одно из последних достижений, прогрессивный элемент современных управленческих технологий. Примеры подобных систем для некоторых предприятий и модельной станции технического обслуживания грузовых автомобилей агропромышленного комплекса (АПК) страны приведены в приложениях 5 и 6 к работе [2].

Комплексные информационные системы целесообразно разрабатывать как в разрезе отдельных СРМ и их объединений в соответствующие производственные подразделения предприятия, так и в разрезе персональных рабочих мест (ПРМ) основных производственных рабочих предприятия, в частности, для обеспечения как можно более полной реализации фундаментального принципа объективности и справедливости оплаты труда каждого из них: заработная плата должна быть честно заработанной, а не назначенной или что еще хуже – построенной на приписках невыполненных объемов работ (как это было в условиях государственного планирования производства и распределения продукции).

- Оценка достигнутых уровней эффективности менеджмента и маркетинга на предприятиях в целом и в их отдельных производственных подразделениях вплоть до СРМ с последующей постановкой перед менеджерами и маркетологами задач по поэтапному, постепенному доведению их до нормативной величины. Ключевыми критериями здесь служат индексы производственной и рыночной активности или другими словами – индексы фактических объемов производства и реализации продукции, отнесенных к соответствующему показателю нормативной производственной мощности предприятия. Чем выше абсолютные значения этих индексов, чем ближе они к единице, тем выше соответствующие уровни эффективности менеджмента и маркетинга на предприятии,

и наоборот. В данном конкретном случае имеется в виду выпуск безубыточной, рентабельной продукции.

- Обоснование рациональных типоразмерных рядов производственных предприятий того или иного назначения. Мощности хозяйственных объектов большего и меньшего типоразмеров, по сравнению с рассматриваемым, с одной стороны, в границах их предельных и даже запредельных значений не должны перекрывать друг друга по величине, а с другой – отстоять от ближайших значений намного дальше, чем это требует рынок.

- Выбор и соответствующие расчеты наиболее рациональных вариантов конверсии предприятий ВПК, угольных шахт и разрезов, горнодобывающих комбинатов и т.д. (заготовительные объекты, ремонтные и другие обслуживающие цеха, лаборатории и т.п.). Прежде всего определяют потенциально возможные мощности данных объектов, тщательно изучают и подбирают номенклатуру и ассортимент выпускаемой продукции и оказываемых услуг. Особое внимание уделяют ценообразованию и анализу рыночной конъюнктуры.

- Рационализация методов определения объективной стоимости предприятий.

- Объективная оценка верхних границ нормативной рыночной стоимости предприятий. Определение объемов эмиссии ценных бумаг при акционировании. Определение цены гудвила (цены фирмы). Расчет и подробная характеристика производственных ресурсов и, в первую очередь, оценка номинальной производственной мощности – обязательный атрибут любого разрабатываемого для предприятий бизнес-плана, любой стратегии и тактики их оздоровления и дальнейшего развития. Применение доходного подхода, методов прямой капитализации дохода к определению рыночной стоимости хозяйственных объектов обуславливает необходимость привлечения для этих целей отдельных структурных составляющих их доходопроизводительной мощности. Например, чистого годового дохода, балансовой или чистой прибыли.

- Плановые и внеплановые инвентаризации имущества, производственных ресурсов, а главное – мощностей предприятий независимо от их принадлежности. Инвентаризации основных фондов хозяйственных объектов проводятся регулярно. Однако в настоящее время они не предусматривают инвентаризацию структурных и персональных рабочих мест в составе производственных подразделений предприятий и определение их производственных возможностей. Действующие инструкции по инвентаризации имущества содержат требования по указанию в инвентаризационных ведомостях мощности машин и механизированного оборудования, используемых на предприятии, но эти требования не распространяются на рабочие места. Этот явный пробел в существующем порядке проведения инвентаризаций имущества и производственных возможностей предприятий, значительно снижающий их результативность, необходимо устранить.

- Диагностика организационно-технического, технологического и финансово-экономического состояния предприятия с целью выявления отклонений параметров его фактической производственной и рыночной активности от нормы и разработки соответствующих мер по оздоровлению, укреплению и дальнейшему развитию производства. Хозяйственную диагностику предприятий следует проводить в процессе инвентаризации производственных ресурсов.

Суть диагностики состоит в оценке нормативных производственных мощностей и фактических объемов производства и реализации продукции, работ и услуг по всем структурным элементам предприятия, сопоставлении полученных показателей для последующей минимизации отклонений между ними всеми известными способами. Диагностика предприятий помогает выявить резервы и узкие места производства, балластные мощности, устранить имеющиеся перекосы. Результаты такой работы: увеличение объемов выпуска и выручки от продаж продукции, снижение себестоимости и повышение рентабельности производства, рост сумм уплачиваемых налогов, появление возможностей снижения цен на продукцию и т.п. Учет и использование свободных мощностей зачастую исключают необходимость дополнительных капитальных вложений в те проекты, которые могут быть реализованы на базе имеющихся производственных ресурсов. Именно в «отдыхающих» мощностях сосредоточены упущенные прибыли и недополученные доходы бюджета. Сегодня, например, никто не знает, какими неработающими мощностями располагают гиганты автомобильной промышленности страны ГАЗ, ВАЗ, ЗИЛ, УралАЗ и АЗЛК, какие убытки они приносят этим заводам, что нужно сделать для их мобилизации, во что это обойдется и что даст.

- Оценка социального значения, социальных возможностей предприятия для муниципального округа, района, города его расположения, региона, федерального округа, всей страны. Известно, что чем лучше используются производственные возможности предприятий, тем больше налоговых поступлений имеют местные, региональные и федеральный бюджеты, больше средств направляется на охрану окружающей среды, поддержку жизнедеятельности инфраструктуры, тем меньше безработица в зоне их расположения со всеми вытекающими отсюда положительными моментами (ослабление политической и социальной напряженности, бесперспективность социальных взрывов и гражданских войн местного значения).

- Аттестация и рационализация рабочих мест, создание условий для экономически обоснованного планирования их численности, своевременного внедрения достижений научно-технического прогресса с учетом требований научной организации труда. Более подробно этот вопрос рассмотрен в нашей предыдущей статье [1].

- Получение более корректных оценок индексов снижения или прироста производительности труда на предприятиях. Индексы производительности труда, связанные с численностью персонала, фактическими объемами выручки, а также с теми и другими показателями, не могут быть корректными, так как численность работников и выручка предприятия могут искажаться при кризисных, инфляционных, девальвационных явлениях экономики. Индексы производительности труда рассчитывают как соотношение нормативных и фактических затрат труда, соответственно выраженных в норма-часах и чел.-часах. Если возможно, то эти индексы определяют прямым расчетом по конкретным цифрам снижения или увеличения потерь рабочего времени в течение, например, одной производственной смены [1, с. 63].

- Расчеты эффективности реорганизации предприятий с целью увеличения их производственной мощности за счет нового строительства, расширения, реконструкции и (или) технического перевооружения.

Методология такого расчета подробно приведена в [1, раздел 2.2].

- Расчеты ущерба от недоиспользования производственных мощностей предприятий. Подробнее см. [1, раздел 2.3].

- Определение экономических и социальных последствий недоиспользования производственных и коммерческих возможностей предприятий.

- Разработка дифференцированных норм рабочего времени, норм выработки; норм расхода сырья, материалов, полуфабрикатов, запасных частей, узлов и агрегатов, нормалей и метизов; норм затрат на выполнение тех или иных работ и услуг, нормативов себестоимости продукции, прибыли и др. Эти нормы разрабатывают с учетом масштабов производства, величины производственных мощностей. Некоторые нормы разрабатываются в натуральных и стоимостных единицах измерения. Влияние мощности особенно сказывается на нормах денежных затрат. Например, чем выше мощность производства, тем дешевле можно приобрести комплектующие изделия, запасные части, сырье и материалы. На большие партии одновременно либо поэтапно закупаемых материальных ресурсов поставщики предоставляют большие оптовые скидки. Также уменьшаются и транспортные расходы на доставку закупаемых материалов и предметов труда. Так создаются условия для соответствующего снижения норм денежных расходов на материалы. При более высокой мощности производства снижаются удельные затраты денежных средств на эксплуатацию этой мощности. В результате существенно увеличиваются нормы массы получаемой прибыли.

- Анализ результатов хозяйственной и финансовой деятельности предприятий. Отчет по проведенному анализу в обязательном порядке должен содержать раздел обследования наличия и уровня использования производственных мощностей с рекомендациями по повышению продуктивности и экономичности работы хозяйственного объекта.

- Углубленная оценка возможностей экономического возрождения оздоравливаемого либо ликвидируемого предприятия-банкрота. Разработка программ вывода таких предприятий из кризисного состояния либо принятие окончательного решения об их ликвидации.

- Обследование внутренней и внешней среды предприятия на предмет наличия или отсутствия структурных (системных), субординационных, конъюнктурных либо ситуационных резервов его производственных возможностей. При обнаружении таких резервов – оценка их величины. Природа возникновения этих видов резервов производства более подробно рассмотрена в [1, п. 1.5.1].

- Определение показателей социального потенциала, социальной мощи предприятия. Возможных показателей социального потенциала – великое множество. В работе [1, п. 1.5.2 и п. 1.5.3] выбраны и рассмотрены самые важные: трудоустройственный потенциал, потенциальная среднемесячная заработная плата, потенциальный уровень материального благосостояния работника, налогоплательщик и природоохранный потенциалы предприятия.

- Создание теоретического и практического фундамента для определения трудоустройственного потенциала предприятий на всех этапах их существования в разрезе специализации, квалификации и гендерного состава работников.

- Исследование зависимости между объемами производства продукции, работ и/или услуг предприятия и загрязнением окружающей внутренней и внешней среды отходами производства и бытовыми отходами. Разработка комплекса мероприятий, обеспечивающих экологическую безопасность производственной и внепроизводственной деятельности предприятий.

- Создание совокупной системы показателей хозяйственного и социального потенциала предприятия. Возможная структура такой системы представлена в подразделе 1.6 работы [1]. Эти показатели в комплексе позволяют получить достоверный экономический и социальный портрет рассматриваемого предприятия, достойный быть зафиксированным в его производственном паспорте, регистрационном и (или) лицензионном удостоверении.

- Разработка и практическое применение системы показателей потенциальной технико-экономической эффективности производственной деятельности предприятий (см. подраздел 2.4 работы [1]). К числу этих показателей отнесены: потенциальная производительность труда, а также потенциальные рентабельности труда, производства и капитальных вложений в производственные фонды. После получения числовых значений указанных показателей рассчитывают соответствующие показатели фактической эффективности работы предприятий. Сравнивая фактические и нормативные показатели, вскрывают масштабы отклонений между ними для последующего принятия рациональных и, если возможно, оптимальных управленческих решений, обеспечивающих минимизацию этих отклонений.

- В системе бухгалтерского учета и отчетности при разработке нормативной базы для анализа результатов и определения эффективности работы предприятия путем сопоставления соответствующих технико-экономических показателей по величине факта и нормы. Сравнение факта с планом, с фактом за аналогичный прошлый период времени, со среднеотраслевыми и другими, зачастую искусственно сконструированными ненормативными показателями формальной базы для сопоставления, не дает объективной картины действительности, маскирует, как правило, неудовлетворительное использование имеющихся производственных возможностей, значительное недополучение продукции, дохода и прибыли, профессиональную несостоятельность руководства предприятием, опасность внезапной потери платежеспособности и следующего за этим событием банкротства.

- Использование в системе управленческого (производственного) учета и отчетности, в системах контроллинга и внутреннего аудита, если они внедрены на предприятии, при определении нормативов себестоимости продукции, отдельных заказов, производственных процессов и ее структурных составляющих, а также нормативов финансово-экономической результативности его работы.

- Расчет величины годового вмененного дохода либо стоимости годового патента при введении упрощенной системы налогообложения преимущественно малых предприятий. Нельзя допускать ситуации, когда вмененный доход или стоимость патента превышают номинальную нормативную экономическую мощность (доходопроизводительный потенциал) хозяйственного объекта.

- Рациональная дифференциация расходов на эксплуатацию производственных мощностей предприятия

(постоянных и условно постоянных накладных расходов) по имеющимся у него автономным бизнес-единицам с учетом рыночной конъюнктуры.

На продукцию пониженного спроса, за счет соответствующей дифференциации накладных расходов, отпускные цены можно в разумных пределах снижать, а на продукцию повышенного спроса – соответственно повышать. Для расширения круга покупателей целесообразно снижать цены на комплектную продукцию – машины, станки, телевизоры, холодильники и т.д. и соответственно повышать стоимость запасных частей, узлов и агрегатов, необходимых для технической эксплуатации и ремонта этой техники.

Кроме того, политика дифференциации накладных расходов оправдана в тех случаях, когда какие-то работы или услуги имеют социальную направленность, обеспечивают безопасность труда, людей, машин, защиту окружающей среды, а также сокращение безработицы.

Например, можно значительно снижать цены на различные виды технического обслуживания автомобилей (ТО-1 и ТО-2, сезонное обслуживание), адекватно повышая стоимость работ по их текущему ремонту на станциях технического обслуживания автомобильного транспорта.

- Корректная консолидация и разделение бухгалтерских балансов соответственно в случаях объединения, слияния, поглощения и деления предприятий на автономные бизнес-единицы. Эти структурные реорганизации хозяйственных объектов целесообразно проводить с учетом производственных мощностей каждого компонента таких объектов.

- Введение в перспективе такого экономического инструмента повышения эффективности работы предприятий как плата за недоиспользование производственных мощностей, расточительность в использовании имеющихся, зачастую весьма ограниченных производственных ресурсов. Более интересной и продуктивной представляется идея замены налога на имущество налогом на производственную мощность. Сначала эту идею можно осуществить в порядке эксперимента, а затем, в случае получения положительных результатов, распространить ее повсеместно.

- Разработка внутренних (трансфертных) цен на предприятиях.

- Разработка систем оплаты труда и премирования промышленно-производственного и управленческого персонала предприятий, которые бы материально и морально ощутимо поощряли каждого работника за личный вклад в улучшение использования имеющихся производственных мощностей и реализацию предлагаемых мероприятий на практике.

- Разработка нормативов удельных капитальных вложений, капиталоемкости мощностей и мощностоемкости производственного капитала, фондоотдачи, материалоемкости и энергоемкости мощностей и т.д.

- Подсчеты местного, регионального, отраслевого и национального богатства страны при проведении его периодических инвентаризаций для последовательного совершенствования системы управления этим богатством.

- Использование характеристик производственных мощностей в качестве генеральных технико-экономических показателей в технических паспортах, сертификатах хозяйственных объектов, в лицензионных разреше-

ниях на их производственную деятельность; в государственных, отраслевых и прочих регистрационных документах (регистрах). Отдельные элементы этих характеристик часто используют как показатели размера (масштаба производства) в наименованиях действующих предприятий, либо в названиях их типовых и индивидуальных проектов. Рекламные характеристики предприятий также могут быть построены на использовании тех или иных показателей их производственных мощностей.

- Разработка системы управленческого аудита предприятий. В сочетании с хозяйственной диагностикой управленческий аудит, как независимая экспертиза качества работы управленческого персонала предприятия, будет подсказывать его собственникам и акционерам, кто из управленцев заслуживает поощрения, а кто требует замены.

- Ранжирование предприятий по величине имеющейся номинальной производственной мощности и уровню ее практического использования при проведении бизнес-конкурсов на лучшее предприятие, при поиске и отборе наиболее эффективных предпринимателей-бизнесменов или менеджеров того или иного уровня для признания их победителями-лауреатами таких конкурсов.

- Без показателя нормативной мощности предприятия нельзя оценить фактический уровень его экономической (производственной и сбытовой) активности. Использование достигнутых уровней производственной и рыночной активности предприятия в качестве предмета соревнования или конкурса рабочих, инженерно-технических работников и менеджеров разного уровня, устраиваемых для того, чтобы добиться наиболее полного использования имеющихся производственных мощностей. При этом важно, чтобы призовой фонд был не виртуальным, а материально и морально ощутимым.

- Постановка задач, разработка методологии оценки и практического освоения нормативных показателей инвестиционных и инновационных возможностей предприятий и процедур управления этими показателями. В результате выполнения этой работы будущие учебники и рекомендации соответствующих преподавателей, специалистов и бизнес-консультантов по инвестиционному и инновационному менеджменту для предприятий, а также по управлению проектами станут более конструктивными и прагматичными.

- Создание компьютеризированных местных, региональных, окружных, отраслевых, республиканских и государственной баз данных о производственных мощностях и уровнях производственной и рыночной активности промышленно-хозяйственных объектов страны. В такие базы могут быть включены и другие информативные технико-экономические показатели предприятий, например, стоимость капитала, производственная площадь, площадь земельного участка и т.д.

- Дальнейшее развитие государственных и частных организаций, занимающихся регистрацией, лицензированием, инвентаризацией существующих мощностей, а также сравнительной оценкой производственных ресурсов предприятий и уровнем эффективности их использования (по типу зарубежных «Кредит-бюро», «Дэн энд Брэдстрит», «Инфочек Пергамон ФД Сервис» и др.). Они же будут собирать и продавать объективную деловую информацию о платежеспособ-

ности потенциальных заемщиков и кредитоспособности возможных кредиторов.

- В литературе по микроэкономике, экономике предприятий, менеджменту, управленческому учету, планированию производства и в целом по «экономикс» при анализе соотношений «затраты – объем продаж (производства) – прибыль» (CVP-анализ) на графиках результатов анализа поведения этих показателей, в зависимости от объемов выручки, выделяют только одну характерную, обычно называемую критической, точку – точку безубыточности (нулевой рентабельности) производства и продаж продукции. В ближайшей перспективе и уже сегодня появляется возможность иметь на этих графиках еще одну не менее важную точку, соответствующую номинальной нормативной производственной мощности конкретного предприятия, т.е. устанавливать для него соответствующие показатели норм затрат, объемов производства, продаж и прибыли, которая резко повысит уровень эффективности CVP-анализа.

- При отсутствии достоверной оценки нормативных производственных мощностей, теоретически существует опасность доведения до предприятия сверху, или принятия им самостоятельно необоснованно завышенного плана производства продукции.

- Определение одного из важнейших показателей, так называемой, «цены фирмы», финансовой результативности производственной деятельности предприятия, уровня профессионального мастерства предпринимателя. Цена фирмы своеобразно характеризует разность между показателями фактической и нормативной прибыли от работы хозяйственной единицы. Как правило, отрицательные, а иногда и положительные значения этой разности могут быть использованы в качестве одного из параметров управления эффективностью работы предприятия. При этом прибыль, получаемую от внепроизводственной деятельности хозяйственного объекта, рассматривают отдельно.

Не опираясь на показатели производственного потенциала и уровня экономического развития предприятия, нельзя обеспечить эффективное управление хозяйственным объектом и его текущей рыночной стоимостью.

- Расчет нормативного годового внутреннего валового продукта (ВВП) и других макроэкономических показателей регионов и народного хозяйства страны для последующего сопоставления с фактическим и принятия эффективных политических, идеологических, законодательных и экономических мер для минимизации отклонений между ними.

- Расчет нормативных квот на загрязнение окружающей среды (воздуха, водных ресурсов и земли), исходя из принципа рациональности обеспечения пропорциональности этих квот консолидированным по отдельным регионам и стране в целом показателям номинальных производственных мощностей предприятий.

По всей видимости существует множество других практических задач, при решении которых целесообразно использовать показатели производственных мощностей, поэтому предложенный перечень задач такого рода может быть дополнен.

В заключение этого раздела хотелось бы обратить внимание читателей на обнаруженные странности того информационного поля, которое оказалось в области

нашего интереса. На современном книжном рынке имеются сотни книг (учебников и монографий) по экономике предприятий (фирм, компаний), экономическому и финансово-экономическому анализу их производственной деятельности, а также по управленческому (производственному) учету для менеджеров и предпринимателей. Но ни в одной из них нет раздела по вопросам инвентаризации наличия, оценки и использования производственных ресурсов и, в частности, производственной мощности, продуктивности и экономической активности хозяйственных объектов. Без этого раздела книги на перечисленные выше темы лишены актуальности, практического значения, полезности для повышения экономической эффективности работы предприятий, а следовательно, и благосостояния общества и государства.

Приведенные выше суждения в полной степени относятся и к разработчикам текущих и стратегических бизнес-планов для домашних хозяйств, а также малых, средних и крупных предприятий. Наличие в бизнес-планах раздела с характеристикой производственных ресурсов директивно и методологически обязательно. Однако, в существующих бизнес-планах эти разделы отсутствуют либо являются самыми незаметными, формальными и примитивными, не вскрывающими возможности, резервы и узкие места производства, основные цели и задачи менеджмента в повышении эффективности хозяйственной деятельности и обеспечения неуклонного экономического развития предприятий.

Мириться с таким положением сегодня уже нельзя, необходимо действовать, а на вопрос «Что делать?» – ответ в книгах [1, 2].

3. ПРИМЕРЫ РЕШЕНИЯ КОНКРЕТНЫХ ПРИКЛАДНЫХ ЗАДАЧ

В статье [5] приведены примеры решения трех прикладных задач, которые стали возможными только после того, как были разработаны методы оценки производственного и производительного потенциала предприятий.

Ниже представлены еще два примера решения прикладных задач, опирающихся на тот же фундамент.

3.1. Рационализация нормативно-доходного метода определения стоимости предприятий

В последние годы все более и более очевидной становится необходимость дальнейшего развития методов доходного подхода к определению стоимости предприятий с целью повышения экономической обоснованности, достоверности, объективности и экономической справедливости получаемых оценок. Сегодня подавляющее большинство выдаваемых заказчиком оценок стоимости предприятий не отражают действительность и относятся к категории формальных и ненадлежащих, сфабрикованных главным образом для того, чтобы минимизировать («убить») стоимость приватизируемых или перекупаемых предприятий в интересах нового собственника за соответствующее вознаграждение, которое он выплачивает в качестве отката продавцу, а также оценщику. Наиболее успешно такие задачи претворены в жизнь, а иногда и по слепой вере оценщика в правильности того, что он делает, решаются методами дисконтирования денежных потоков и прямой капитализации дохода предприятия в русле доходного подхода к

определению его стоимости. В частности, при использовании для определения оценки стоимости предприятия метода дисконтирования его бедующих годовых доходов сложный, обычно дорогостоящий имущественно-земельный комплекс, каковым является оцениваемый объект такого рода, по физической сути математически приравнивается к ценной бумаге типа облигации, что, мягко говоря, неправоммерно и глубоко ошибочно.

Свободен от множества общеизвестных недостатков, свойственных изложенным выше, применяемым в настоящее время методам доходного подхода к определению стоимости предприятий, предлагаемый нормативно-доходный метод решения рассматриваемых задач, в первоначальном виде подробно изложенный в публикации [6]. По терминологической аналогии метод дисконтирования денежных потоков мог бы быть назван прогнозно-доходным, а метод прямой капитализации дохода – фактно-доходным. Нормативно-доходный метод является усовершенствованным вариантом метода прямой капитализации капитализируемого дохода, суть рационализации которого, применительно к производственно-технической базе предприятия, состоит в замене фактического (текущего или же среднегодового) значения капитализируемого дохода нормативным значением этого дохода. Несмотря на кажущуюся элементарность, примитивность такого шага, существенно пересматривается экономико-математическая модель оцениваемого предприятия. Случайная цифра капитализируемого текущего дохода, практически не зависящая от основополагающих паспортных технико-экономических характеристик оцениваемого предприятия, заменяется экономико-математической моделью этого предприятия, которая учитывает его производственные возможности в нормальных условиях производства и труда, а также структуру, стоимость и фактическое технико-экономическое состояние всех остальных стоимостеобразующих видов его имущества.

Краткое пояснение по вопросу о нормативах дохода предприятий, которые предлагается использовать при нормативно-доходном методе определения его стоимости. Предприятие по своей физической, экономической и социальной природе в философском плане может рассматриваться в трех ипостасях:

- как техническая система, которая может быть представлена в образе многоцелевого сборочного конвейера для производства продукции, товаров, работ и/или услуг;
- как трудовой коллектив людей разных профессий, объединенных для выполнения миссии предприятия в народном хозяйстве страны. Ключевыми фигурами такого коллектива являются основные производственные рабочие, для каждого из которых имеется персональное рабочее место;
- как товар, имеющий спрос и стоимость на соответствующем рынке предприятий.

С другой стороны, предприятие может быть представлено в виде гипотетической машины, на которой одновременно трудится нормативное для него количество основных производственных рабочих и, наоборот, в образе одного воображаемого основного производственного рабочего – эталонного многостаночника, обеспечивающего нормальное функционирование такого расчетного числа машин или рабочих мест, которое равно нормативной численности этих рабочих на предприятии.

Основополагающие закономерности, свойственные техническому средству (конвейеру, машине), рабочему человеку и товару в отдельности, во многом распространяются и на предприятие в целом, а также на его

структурные подразделения, являющиеся своеобразными симбиозами указанных ипостасей.

Машина, человек и товар должны иметь и, как правило, имеют паспорт (для товара – сертификат), в котором указываются соответственно основные технико-экономические показатели для технического средства; производственные, трудовые, квалификационные характеристики – для рабочего человека и коммерческие, а также потребительские свойства – для товара.

Главными показателями таких паспортов для техники является проектная или расчетная производительность (норма производительности); для производственного рабочего – нормы выработки, нормы времени, нормы обслуживания; для товара – нормы трудоемкости, материалоемкости, энергоемкости, затрат, стоимости и др. Нормы производительности техники и выработки для рабочих обычно устанавливают в натурально-вещественных единицах измерения, которые при необходимости всегда могут быть указаны в стоимостном выражении.

По аналогии для каждого конкретного предприятия, его структурных подразделений и отдельных рабочих мест могут быть установлены нормативы продуктивности: выпуска продукции, товаропроизводительности, работопроизводительности и услугопроизводительности, а также соответствующие им нормативы доходо-производительности (нормы выручки, объемов продаж), прибылепроизводительности, производительности по добавленной стоимости, чистому доходу и т.д. Именно, те или иные из перечисленных нормативов доходо-производительности предприятия используются по усмотрению оценщика для капитализации с целью определения обоснованной и справедливой стоимости оцениваемого объекта нормативно-доходным методом.

Концептуальная формула для определения стоимости предприятия (*Осп*), отражающая суть этого метода, приведена ниже:

$$Осп = [Nnp * Дн-ч * Мкд * (1 - Ии)] * [1 + (Пс - Ср)] - Фоп - Зуоу + Осзуп + Осни ,$$

где

Nnp – нормативная номинальная производственная мощность (производственный потенциал) оцениваемого предприятия, норма-часы (н-ч)/год;

Дн-ч – фактическая рыночная удельная доходо-производительность этого предприятия в расчете на один норма-час его работы по капитализируемому доходу, денежные единицы (д.е.)/н-ч;

Мкд – стоимостной мультипликатор (капитализатор) капитализируемого дохода предприятия, т.е. коэффициент пересчета этого дохода в номинальную стоимость предприятия;

Ии – интегральный износ предприятия, характеризующий совокупность его физического, морального и экономического износа, доли ед.;

Пс – сумма всех видов премий, увеличивающих номинальную стоимость оцениваемого предприятия в результате влияния ряда доходоповышающих факторов, численные значения которых не поддаются строгому учету и расчету, доли ед.;

Ср – сумма всех видов премий, уменьшающих номинальную стоимость оцениваемого предприятия в результате влияния доходопонижающих факторов, численные значения которых не поддаются строгому учету и расчету, доли ед.;

Фоп – финансовые обязательства оцениваемого предприятия, д.е.;

Зуои – затраты, требующиеся для устранения организационного износа предприятия, если этот вид износа имеет место на оцениваемом предприятии по вине его собственников и менеджмента, д.е.;

Осзуп – рыночная или нормативная оценка стоимости земельного участка предприятия, если этот участок в свое время был выкуплен у государства в собственность оцениваемого предприятия, д.е.;

Оснц – оценка стоимости всех видов принадлежащих предприятию объектов непроизводственной инфраструктуры, если таковые имеются у него в наличии, д.е.

Наиболее развернутая формула для определения величины **Осп** нормативно-доходным методом, не учитывающая размеров премий, скидок и показатель **Оснц**, приведена в работе [3].

Произведение двух первых членов приведенной выше формулы определяет величину нормативной доходопроизводительности предприятия **Днп**.

Методы расчета значений показателей **Ннп**, **Днп** и **Дн-ч** наиболее полно представлены в монографиях [1, 2].

Рыночные значения показателя **Дн-ч** и применяемой ставки капитализации дохода позволяет относить величину оценки **Осп** к ее рыночному значению. При отсутствии статистики по рыночным ценам земельных участков, аналогичных земельному участку рассматриваемого предприятия, определяют директивную стоимость этого участка. Ожидается, что она будет составлять 2,5% от кадастровой стоимости земли в целом по стране и 10% – для городов Москва и Санкт-Петербург.

Затраты **Зуои** определяют путем составления сметы расходов на выполнение намеченного плана мероприятий, направленных на ликвидацию организационного износа оцениваемого предприятия.

Как можно заметить, последней формулой для определения стоимости **Осп** наиболее полно учитываются все структурные стоимостеобразующие элементы рыночной стоимости предприятия и основополагающие факторы, влияющие на ее величину.

За представленными параметрами этой формулы ясно просматривается производственный, экономический, финансовый и социальный портрет оцениваемого предприятия, как имущественно-земельного комплекса со всеми имеющими место искажениями, вносимыми его интегральным (совокупным) износом, финансовыми обязательствами, возрастом и фактическим организационно-техническим и финансово-экономическим состоянием. Влияние на величину **Осп** размеров материальных и частично нематериальных активов учитывается и реализуется через показатель **Дн-ч**. Если с его помощью отражается удельная величина прибыли предприятия до вычета налогов и процентов, принимаемая в качестве капитализируемого дохода, то разницей между фактическим (рыночным) показателем размера этой прибыли и нормой прибыли для рассматриваемого типа предприятий характеризуют ту часть стоимости предприятия, которая получается за счет капитализации его учитываемых в бухгалтерской отчетности и некоторой части латентных нематериальных активов.

Капитализация нормативного, а не фактического капитализируемого дохода предприятия позволяет исключить влияние на величину **Осп** существующего на момент проведения оценочных работ уровня профессиональной состоятельности (профпригодности) его

управленческой команды, что повышает степень объективности получаемой оценки **Осп**.

Для определения значений показателя физического износа предприятия **Иф** предлагается использовать соотношение:

$$Иф = (Апн - Аин) / Апо ,$$

где

Апн – амортизационные средства, начисленные на момент проведения оценочных работ, тыс. д.е.;

Аин – амортизационные отчисления, к моменту оценочных работ использованные по прямому назначению, тыс. д.е.;

Апо – общая сумма амортизационных отчислений предприятия, ожидаемая к начислению за весь срок его службы, тыс. д.е.

Методы определения морального износа предприятий рассмотрены в работе [7], а экономического, эксплуатационного и организационного износа – в статье [5].

Следует заметить, что экономический износ предприятия может быть не функциональным, частично функциональным и полностью функциональным, в зависимости от того, какого типа его структурные рабочие места (**СРМ**) оказались утраченными. Если были утрачены только некоторые универсальные **СРМ**, большая часть которых еще осталась, то в таком случае наблюдается не функциональный экономический износ предприятия. При утрате отдельных универсальных и специализированных **СРМ** имеет место частично функциональный износ, а при закрытии только специализированных **СРМ** – полностью функциональный экономический износ предприятия, особенно тогда, когда утраченные **СРМ** последнего типа были в единственном числе. Иногда в случаях возникновения полностью функционального экономического износа предприятия, связанные с ними потери продуктивности приходится компенсировать за счет выполнения выпавших видов работ и изготовления выпавшей номенклатуры деталей на стороне по существующим расценкам на эти работы.

При необходимости аналогичная градация по уровню функциональности может быть произведена для эксплуатационного и организационного износа предприятия.

Нормативно-доходный метод определения величины **Осп** пригоден для применения на любой стадии существования предприятия: в проекте, в только что построенном состоянии, на стадии освоения производственной мощности, в состоянии производственной, торговой или сервисной зрелости, на завершающем этапе своего жизненного цикла, перед продажей, перепрофилированием или окончательной ликвидацией. При этом величина **Осп** никогда, ни при каких обстоятельствах не может иметь и не имеет нулевого значения. Как минимум, рыночная стоимость оцениваемого предприятия не может быть меньше разницы между стоимостью его земельного участка и сметными затратами на ликвидацию и утилизацию подлежащих слому его строительных конструкций и списанных машин, оборудования и организационно-технической и технологической оснастки в той стадии, когда сносимое предприятие становится обременением занимаемого им земельного участка.

Самым слабым местом в нормативно-доходном методе, также как и в других методах доходного подхода к определению величины **Осп**, является установление обоснованной ставки капитализации капитализируемого дохода оцениваемого предприятия и обратной для нее величины – стоимостного мультипликатора этого дохода.

В настоящее время определение ставки капитализации и соответствующего ей мультипликатора для каждого конкретного предприятия производят как методом экспертных оценок, так и по результатам специального структурного анализа цен состоявшихся торговых сделок по продаже-покупке предприятий на рынке этих объектов. Как следует из известных литературных источников, в США объявляемую рыночную стоимость некоторых предприятий определяют путем приравнивания ее к десятимесячному объему фактических продаж его продукции, работ и/или услуг. В этих случаях стоимостной мультипликатор капитализируемого общего объема продаж у этих предприятий оказывается равным 0,833. Если предположить, что рентабельность продукции у рассматриваемых предприятий составляет в среднем 10%, то мультипликатор прибыли у них будет равным 8,33 при ставке капитализации – 0,12.

В нашей стране ставку капитализации капитализируемой прибыли предприятия до вычета налогов и процентов обычно принимают равной на уровне 0,3. В перспективе ожидается ее снижение по направлению к 0,25. Когда масса полученной капитализируемой прибыли составляет 30% от общего объема продаж предприятия, то при ставке капитализации, равной 0,3, рыночная стоимость оцениваемого предприятия в России оказывается эквивалентной годовому общему объему его продаж. При 40%-ной доле прибыли в получаемой предприятием выручке оценка его стоимости для такой же ставки капитализации будет приравниваться к объему его общей выручки за 9 месяцев работы предприятия, а при 20%-ной доле прибыли – выручке за 1,5 года его работы.

Таким образом, у нас в стране и за рубежом укрупненные оценки стоимости предприятий можно считать концептуально сопоставимыми при условии, что эти оценки не включают в себя стоимости земельных участков, занимаемых оцениваемыми предприятиями, и другие слагаемые, не зависящие от величины капитализируемого дохода.

Следует указать, что приведенные способы получения укрупненных оценок стоимости предприятий пригодны лишь для узкого круга оцениваемых объектов (полная загрузка производственных мощностей, отсутствие всех видов износа и финансовых обязательств, арендуемые производственные площади и ряд других второстепенных условий).

Нормативно-доходный метод может давать заниженные оценки стоимости оцениваемых предприятий в тех, довольно редко встречающихся случаях, когда стоимость производственной недвижимости и движимости этих предприятий оказывается существенно неадекватной их производственным и производительным возможностям, т.е. когда фактические значения удельных капитальных вложений в строительство этих объектов по тем или иным причинам значительно, а то и в разы превышают действующие для таких предприятий нормы удельных капитальных вложений. Например, если для сооружения данных предприятий используются самые качественные и дорогие строительные материалы, предусмотрены дорогое санитарно-техническое оборудование, современные отопительные и вентиляционные системы, кондиционеры, наблюдаются некоторые архитектурные излишества, имеются спортивные сооружения, сауны, бассейны, комнаты для фитотерапии, психологической разгрузки и т.д.

Естественно, что между доходами предприятия и балансовой стоимостью его имущества пропорциональной связи не существует, поэтому в рассматриваемых нами случаях оценка стоимости таких предприятий должна производиться нормативно-доходным методом с учетом конкретно имеющихся обстоятельств. Учет имущественных излишеств у предприятия при определении его стоимости производят путем установления и использования соответствующих оценок премий и скидок, а также при определении величины показателя **Оспи**. При этом следует иметь в виду, что более дорогие пассивные и активные части производственных основных фондов предприятия, по сравнению с установленными для него нормами капитальных вложений, могут способствовать увеличению срока его эффективной, рентабельной эксплуатации, снижению расхода энергоресурсов, затрат на ремонт и эксплуатацию и т.д.

Введем в формулу для определения **Осп** премий учитывают, в частности, долю дохода предприятия, приносимого латентной частью его нематериальных активов, не получающих отражения в системе учета и отчетности предприятия. К числу таких активов сегодня можно отнести клиентеллу, брэндинг, степень креативности инноваций, уровень креативности персонала и т.д. Суммой скидок учитывают главным образом уровень профессиональной слабости, несостоятельности управленческой команды предприятия.

Нельзя не указать на прямо пропорциональную связь, имеющуюся между годовыми фактическим (**Дпф**) и нормативным номинальным доходом предприятия (**Дпн**). Эта связь записывается следующим образом:

$$Дпф = Кэи * Дпн ,$$

где **Кэи** – коэффициент, учитывающий эксплуатационный износ предприятия или что то же самое – достигнутый уровень его экономического развития.

При этом

$$Кэи = 1 - Изкс ,$$

где **Изкс** – показатель эксплуатационного износа предприятия, характеризующий фактический уровень недоиспользования его производственного потенциала (уровень экономической недоразвитости предприятия).

Сегодня беда состоит в том, что никто не знает и не хочет знать величину коэффициента пропорциональности **Кэи**, так как никто не утруждает себя определением значения показателя **Дпн**, несмотря на то, что методы решения такой задачи разработаны и не представляют большой сложности. Видимо, понадобится еще много времени для понимания целесообразности использования показателей **Дпн** и **Кэи** при определении обоснованной, экономически справедливой стоимости предприятий.

Получается что, когда оценку стоимости предприятия определяют методом прямой капитализации его фактического капитализируемого дохода **Дпф** либо других структурных элементов этого дохода, то при этом неправомерно приравнивают значение коэффициента **Кэи** к величине коэффициентов, учитывающих совокупный износ предприятия, инфляцию, финансовые обязательства последнего, а также объем затрат, необходимых для восстановления необоснованно ликвидированных структурных и персональных рабочих оцениваемого хозяйственного объекта.

Влияние на оценку стоимости предприятия значений коэффициента **Кэи** и комплекса других упомянутых

выше стоимостеобразующих факторов могут существенно и даже в разы отличаться друг от друга (например, в случаях, когда производственные и производительные возможности оцениваемого предприятия используются на 10-15%, а другие факторы влияния изменяют номинальную оценку стоимости предприятия не более, чем на 30-40%).

Существование элементарной связи между фактом и нормой капитализируемого дохода предприятия лишней раз подтверждает, что нормативно-доходный метод определения стоимости предприятий не является открытием Америки. Он представляет собой прогрессивное развитие общеизвестного метода прямой капитализации дохода предприятия с целью получения более обоснованных, более качественных, более воспроизводимых результатов работы оценщиков предприятий. Дальнейшее развитие этого метода применительно к предприятиям и другим бизнес-объектам видится в попытках обеспечивать максимально возможное приближение получаемых оценок их стоимости к реальным значениям такого показателя.

С помощью замены прогнозов фактических доходов на прогнозы нормативных доходов можно стараться повысить качество оценок стоимости предприятий, получаемых методом дисконтирования денежных потоков, но конечные результаты таких попыток все равно будут формальными и ненадлежащими.

Нормативно-доходный метод расчета стоимости предприятий, помимо прочих достоинств, позволяет безукоснительно соблюдать принцип наилучшего использования оцениваемого объекта в тех случаях, когда перепрофилирование его или закрытие в обозримом будущем не предусматриваются.

В заключение еще раз подчеркнем, что предлагаемый нормативно-доходный метод определения стоимости предприятий свободен от множества недостатков, свойственных применяемым в настоящее время методам дисконтирования и прямой капитализации соответственно будущих и фактических годовых доходов оцениваемых бизнес-объектов. У этого метода

есть все основания получить широкое распространение в ближайшей или отдаленной перспективе.

Автор приглашает специалистов-оценщиков, аудиторов-экспертов по отчетам об оценке предприятий, преподавателей по дисциплинам оценочной деятельности принять посильное участие в дискуссии по предлагаемому нормативно-доходному методу определения стоимости предприятий и готов выслушать, принять к сведению и проанализировать любую критику, а также предложения по совершенствованию и развитию этого метода.

Предполагается, что такая дискуссия будет способствовать дальнейшему совершенствованию известных сегодня и предлагаемого методов доходного подхода к определению стоимости предприятий, более четкому указанию границ целесообразности практического применения каждого из них, а также повышению качества преподавания основ теории и практики оценочной деятельности в применении к предприятиям страны.

3.2. Трудоустройственный потенциал модельного предприятия (пример расчёта для СТОА АПК)

Трудоустройственный потенциал является одним из основных показателей социального потенциала предприятия.

Под трудоустройственным потенциалом предприятия понимается то количество трудоспособного населения в зоне его расположения, которому может быть предоставлена работа при двухсменном либо круглосуточном режиме функционирования и нормальном (без перегрузки и недогрузки) использовании всех имеющихся у него структурных и персональных рабочих мест, производственных площадей и технологического оборудования.

Предлагаемый метод определения трудоустройственного потенциала предприятия представлен на примере станций технического обслуживания грузовых автомобилей (СТОА) агропромышленного комплекса (АПК) страны. Аналогичным образом эта работа может быть проведена и на других типах предприятий народного хозяйства.

Таблица 1

ТРУДОУСТРОЙСТВЕННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ СТОА РАЗЛИЧНЫХ ТИПОРАЗМЕРОВ

Структурное рабочее место	Нормативная численность одновременно работающих на одном рабочем месте, человек	Типоразмер СТОА, количество обслуживаемых автомобилей															
		400 (этап 1)				600 (этап 2)				800 (этап 3)				1200 (этап 4)			
		Число структурных рабочих мест	Число персональных рабочих мест	Проектная численность работающих, человек	Трудоустройственный потенциал, человек	Число структурных рабочих мест	Число персональных рабочих мест	Проектная численность работающих, человек	Трудоустройственный потенциал, человек	Число структурных рабочих мест	Число персональных рабочих мест	Проектная численность работающих, человек	Трудоустройственный потенциал, человек	Число структурных рабочих мест	Число персональных рабочих мест	Проектная численность работающих, человек	Трудоустройственный потенциал, человек
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18
Производственные рабочие																	
Уборки и наружной мойки автомобилей и автопоездов	2	1	2	1	4	1	2	2	4	1	2	2	4	2	4	4	8
Экспресс-диагностики	2	1	2	1	4	1	2	2	4	1	2	2	4	2	4	4	8
Углубленной технической диагностики	2	3	6	4	12	3	6	6	12	3	6	7	12	3	6	11	12
Технического обслуживания № 1	2	3	6	5	12	3	6	7	12	3	5	8	12	3	6	11	12

Структурное рабочее место	Нормативная численность работающих на одном рабочем месте, человек	Типоразмер СТОА, количество обслуживаемых автомобилей															
		400 (этап 1)				600 (этап 2)				800 (этап 3)				1200 (этап 4)			
		Число структурных рабочих мест	Число персональных рабочих мест	Проектная численность работающих, человек	Трудоустроенный потенциал, человек	Число структурных рабочих мест	Число персональных рабочих мест	Проектная численность работающих, человек	Трудоустроенный потенциал, человек	Число структурных рабочих мест	Число персональных рабочих мест	Проектная численность работающих, человек	Трудоустроенный потенциал, человек	Число структурных рабочих мест	Число персональных рабочих мест	Проектная численность работающих, человек	Трудоустроенный потенциал, человек
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18
Технического обслуживания № 2	3	3	9	18	18	4	12	24	24	5	16	32	32	8	24	43	48
Постовых работ по текущему ремонту автомобилей	1,4	8	11	19	22	12	17	27	34	18	25	35	50	24	34	50	68
Текущего ремонта агрегатов	1	4	4	7	8	5	5	10	10	6	6	12	12	9	9	18	18
Очистки деталей, узлов и агрегатов	1	1	1	2	2	1	1	2	2	2	2	4	4	3	3	6	6
Послеремонтной проверки и обкатки двигателей	1	1	1	1	2	1	1	1	2	1	1	1	2	1	1	1	2
Ремонта и зарядки аккумуляторов	1	3	1	1	2	3	1	1	2	3	1	2	2	3	1	2	2
Ремонта электрооборудования	1	2	2	3	4	3	3	5	6	3	3	6	6	4	4	8	8
Ремонта приборов топливной системы	1	1	1	2	2	1	1	2	2	2	2	3	4	2	2	4	4
Шиномонтажных работ	1	1	1	1	2	1	1	1	2	1	1	1	2	1	1	2	2
Вулканизационных работ	1	1	1	1	2	1	1	1	2	1	1	1	2	1	1	2	2
Кузнечных работ	1	1	1	2	2	2	2	3	4	3	3	5	6	4	4	7	8
Электро-и газосварочных работ	1	1	1	1	2	1	1	1	2	1	1	2	2	2	2	3	4
Жестяницких работ	1	1	1	1	2	1	1	1	2	1	1	1	2	1	1	2	2
Медницких работ	1	1	1	2	2	2	2	3	4	2	2	4	4	3	3	5	6
Деревообрабатывающих работ	1	1	1	1	2	2	2	4	4	3	3	5	6	4	4	7	8
Обойных работ	1	1	1	1	2	1	1	1	2	1	1	1	2	1	1	1	2
Малярных работ	2		2	2	4	2	2	3	4	2	2	4	4	3	4	6	8
Слесарно- механических работ	1	1	1	1	2	1	1	1	2	1	1	2	2	3	3	5	6
Токарных работ	1	2	2	4	4	3	3	6	6	3	3	6	6	4	4	8	8
Фрезеровочных работ	1	1	1	1	2	1	1	1	2	1	1	2	2	1	1	2	2
Сверловочных работ	1	1	1	1	2	1	1	1	2	1	1	2	2	1	1	2	2
Итого:	-	46	61	83	122	57	76	116	152	69	93	150	186	93	128	214	256
Вспомогательные рабочие																	
По обслуживанию электрооборудования	1	1	1	1	2	1	1	1	2	1	1	2	2	1	1	2	2
Ремонта технологического оборудования и оргтехоснастки	1	1	1	2	2	1	1	2	2	1	1	2	2	1	1	2	2
Санитарно-технических работ	1	1	1	1	2	1	1	2	2	1	1	2	2	1	1	2	2
Погрузочных работ	1	1	1	2	2	1	1	2	2	2	2	3	4	2	2	4	4
Обеспечения работы компрессорной установки	1	1	1	2	2	1	1	2	2	1	1	2	2	1	1	2	2
Хранения материальных ценностей и инструмента	1	1	1	1	2	1	1	2	2	2	2	3	4	4	4	7	8
Уборки производственных помещений	1	1	1	2	2	1	1	2	2	1	1	2	2	2	2	3	4
Итого:	-	7	7	11	14	7	7	13	14	9	9	17	18	12	12	22	24
Административно-управленческий и обслуживающий персонал																	
Руководства работой станции	1	1	1	1	2	1	1	1	2	1	1	1	2	1	1	1	2
Инженерно- технологических работ	1	2	2	3	4	2	2	3	4	2	2	3	4	3	3	4	5
Диспетчерских работ	1	1	1	1	2	1	1	1	2	1	1	1	2	1	1	2	2
Инженерно-нормировочных работ	1	1	1	1	2	1	1	1	2	1	1	1	2	1	1	1	2
Инженерно-диагностических работ	1	1	1	2	2	1	1	2	2	1	1	2	2	1	1	2	2
Инженерно-контролерских работ	1	2	2	2	4	2	2	3	4	3	3	4	6	3	3	5	6
Руководства работой основных производственных участков	1	1	1	2	2	3	3	4	6	3	3	5	6	4	4	8	8
Бухгалтерских работ	1	1	1	1	2	1	1	1	2	1	1	1	2	1	1	1	2
Планово-экономических работ	1	1	1	1	2	1	1	1	2	1	1	1	2	1	1	1	2
Уборки служебных помещений	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	2	2	2	2	2	2	2
Итого:	-	12	12	15	23	14	14	18	27	16	16	21	30	18	18	27	34
Всего:	-	65	80	109	159	78	97	147	193	94	118	188	234	123	158	263	314

Примечание: нормативные численности работников заимствованы из табл. 13 «Общесоюзных норм технологического проектирования предприятий автомобильного транспорта» Минавтотранса РСФСР (ОНТП-01-86).

Прежде всего определяется потенциальная численность трудоспособного населения зоны расположения станции, которые могут работать на ней в качестве основных производственных рабочих. Для этого проводят учёт структурных и персональных рабочих мест на станции. Число их, как правило, превышает соответствующую проектную численность работающих на станции. Затем определяют численность других категорий работников СТОА (вспомогательные рабочие, административно-управленческий и обслуживающий персонал).

Например, каждое рабочее место для уборочно-моечных работ обычно проектируется в расчёте на два человека – мойщика и уборщика-обтирщика. При двухсменном режиме потенциал такого рабочего места – 4 человека, а проектная численность рабочих такого профиля, в зависимости от мощности СТОА, – 1 или 2 человека.

Результаты определения трудоустройственного потенциала СТОА на 400, 600, 800 и 1200 грузовых автомобилей (типовой проект № 175-38-81-Т, рассчитанный на поэтапное развитие объекта) приведены в табл. 1. Из этой таблицы следует, что трудоустройственный потенциал (его номинальное значение) представляет собой удвоенное число персональных рабочих мест, предусмотренных типовым проектом. При трёхсменном режиме работы этот показатель будет в 1,5 раза, а при круглосуточном – в 2 раза больше номинального (утроенное и учетверенное число персональных рабочих мест соответственно).

Трудоустройственный потенциал станций на 400, 600, 800 и 1200 автомобилей соответственно на 46, 31, 24 и 19% превышает общую проектную численность персонала, установленную для двухсменного режима его работы. Округленные значения коэффициентов проектного использования трудоустройственного потенциала этих станций составляют соответственно 69, 76, 81 и 83%, т.е. чем крупнее станция, тем лучше (по проектам) но используется. На действующих в настоящее время станциях, если рассматривать коэффициенты не проектного, а фактического использования этого потенциала, выявленная закономерность может не соблюдаться, что зависит как от имеющегося фронта ремонтно-обслуживающих работ, так и от наличия свободной рабочей силы в зонах их расположения.

Число персональных рабочих мест во всех без исключения случаях превышает число имеющихся на станциях структурных рабочих мест соответственно на 15, 19, 24 и 35 единиц (12,3; 12,4; 12,6 и 12,85%), что характерно для предприятий такого типа.

Судя по различию трудоустройственного потенциала и проектной численности основных производственных рабочих при обеспечении полного его использования на рассматриваемых станциях, их производственные и экономические потенциалы могут быть увеличены не менее чем в 1,46; 1,31; 1,24 и 1,2 раза соответственно. Таким образом, станции на 400 и 600 автомобилей смогут выполнять объем работ в трудоёмкостном и денежном выражениях соответственно такой же как станции на 600 и 800 машин с проектной численностью производственных рабочих. По номенклатуре же выполняемых работ сравнимые объемы оказываемых услуг будут несопоставимыми.

Целенаправленная работа по обеспечению максимально возможного, в имеющихся условиях, использования трудоустройственного потенциала СТОА позво-

ляет увеличить объемы оказываемых потребителям услуг. При этом по многим видам выполняемых работ может быть снята потребность в капиталовложениях, материально-технических ресурсах и строительных материалах, необходимых для создания, развития или воспроизводства аналогичных производственных основных фондов, находящихся на одной территории либо вблизи ремонтно-технического предприятия (РТП) родственных предприятий ремонтно-обслуживающей базы АПК (станции технического обслуживания тракторов, комбайнов, животноводческого обслуживания, специализированные мастерские, мастерские общего назначения и др.). Кроме того, за счет увеличения концентрации однородных работ на существующих рабочих местах создаются более благоприятные условия для повышения качества услуг и обеспечения охраны окружающей среды.

На основе данных табл. 1 и восьмого расчетного тома рассматриваемого типового проекта СТОА можно определить структуру трудоустройственного потенциала станций различных типоразмеров по половому признаку (табл. 2).

Таблица 2

СТРУКТУРА ТРУДОУСТРОЙСТВЕННОГО ПОТЕНЦИАЛА СТОА РАЗЛИЧНЫХ ТИПОРАЗМЕРОВ ПО ПОЛОВОМУ ПРИЗНАКУ

Структурное рабочее место	Типоразмер СТОА, автомобилей			
	400	600	800	1200
Производственные рабочие				
Уборки и наружной мойки автомобилей и автопоездов	1/4	2/4	2/4	4/8
Смазочных и крепежных работ при ТО-2	4/4	7/8	11/12	10/12
Постовых работ по текущему ремонту автомобилей	4/4	4/4	5/6	10/12
Очистки (мойки) деталей, узлов и агрегатов	2/2	2/2	4/4	6/6
Малярных работ	2/2	3/4	4/4	6/6
Итого:	13/16	18/22	26/30	36/44
Вспомогательные рабочие				
Хранения материальных ценностей и инструмента	1/2	2/2	4/4	5/6
Погрузочных работ на погрузчике	-/-	1/2	1/2	2/2
Уборки помещений	2/2	2/2	2/2	3/4
Итого:	3/4	5/6	7/8	10/12
Административно-управленческий и обслуживающий персонал				
Диспетчерских работ	1/2	1/2	1/2	2/2
Инженерно-нормировочных работ	1/2	1/2	1/2	1/2
Инженерно-контролерских работ	-/-	2/4	2/4	3/4
Бухгалтерских работ	1/2	1/2	1/2	1/2
Планово-экономических работ	1/2	1/2	1/2	2/2
Уборки помещений	1/1	1/1	2/2	2/2
Итого:	5/9	7/13	8/14	10/14
Требуется женщин	21/29	30/41	41/52	56/70
Требуется мужчин	88/130	117/152	147/182	207/244
Всего:	109/159	147/193	188/234	263/314

Примечание: числитель – проектная численность женщин; знаменатель – трудоустройственный потенциал, человек.

Анализ данных табл. 2 показывает, что персональный состав рабочей силы для таких предприятий соответствует усредненному соотношению: одна женщина, четыре мужчины. Установленное соотношение целесообразно учитывать при изучении имеющейся и перспективной демографической и социальной обстановки в районах деятельности станций, т.е. при выявле-

нии кадровых резервов дальнейшего повышения эффективности их работы.

СТОА по утвержденному «Положению о станции» (М., 1987) не являются самостоятельными автономно действующими предприятиями. Они представляют собой структурное производственное подразделение районного ремонтно-технического предприятия (РТП). Поэтому показатели трудоустройственного потенциала станций различных типоразмеров, указанные в табл. 1, не могут рассматриваться как достаточно обобщенные и полные, так как они не включают численность персонала производственной и социальной инфраструктуры, в той или иной степени имеющей отношение к их деятельности. Наряду с другими производственными единицами, входящими в состав РТП, которое является обособленным хозяйственным подразделением, станция является одним из «работодателей» прежде всего для административно-управленческого и обслуживающего персонала, пожарно-сторожевой охраны, а также для ряда других категорий промышленно-производственного, внепроизводственного и непромышленного персонала РТП и райагропромснаба (РАПС).

Трудоустройственный потенциал СТОА, указанный в табл. 1, является как бы частью общего, неучтенную часть которого составляет расчетная доля приходящегося на них трудоустройственного потенциала производственной и непроизводственной инфраструктуры РТП и РАПС. Основные категории инфраструктуры: административно-управленческий и обслуживающий персонал РТП и РАПС (руководство предприятий и их общественных организаций, секретариат, инженерно-технические работники, служащие планово-экономического отдела и бухгалтерии, работники снабжения, кадровики, уборщицы и др.); работники технического обменного пункта, центральных складов и транспорта, обслуживающие РТП и РАПС; работники служб энергоснабжения, тепло-снабжения, водоснабжения, котлонадзора, санитарного надзора, стандартизации и метрологии; рабочие ремонтно-строительной бригады, охранники пожарно-сторожевой службы; юрист, работники служб общественного питания, торговли и медицинского обслуживания, жилищно-коммунальной сферы, детских садов и яслей, пионерских лагерей, домов отдыха (пансионатов); работники служб обучения и повышения квалификации кадров, персонал учреждений культуры и спортивно-оздоровительной службы, домов культуры, клубов, стадионов; работники подсобных хозяйств РТП и РАПС.

Расчетная доля трудоустройственного потенциала служб инфраструктуры принимается пропорциональной отношению трудоустройственного потенциала станции к суммарному трудоустройственному потенциалу всех структурных подразделений РТП и РАПС, в системе которых она находится.

Предположим, что трудоустройственные потенциалы имеющейся СТОА, всех структурных подразделений объединения (РТП и РАПС), а также инфраструктуры составляют соответственно 200, 2 500 и 125 человек. Тогда приходящаяся на рассматриваемую станцию доля потенциальной численности персонала служб инфраструктуры составит $125 * (200/2\ 500) = 10$ человек. То есть, общий трудоустройственный потенциал этой СТОА составит 210 чел.

Данные о трудоустройственном потенциале, наряду с показателями производственного, общего производственного и экономического потенциалов, должны в

обязательном порядке включаться в паспорта типовых и индивидуальных проектов рабочих мест, производственных подразделений и предприятий в целом, карты организации труда на рабочих местах и результатов их аттестации. Сопоставление этих показателей с соответствующими технико-экономическими показателями спроектированных или действующих хозяйственных единиц и их структурных элементов позволит обоснованно и однозначно оценивать качество проектных решений рассматриваемых объектов.

Литература

1. Ревуцкий Л.Д. Потенциал и стоимость предприятия. – М.: Перспектива, 1997. 128 с.
2. Ревуцкий Л.Д. Производственная мощность, продуктивность и экономическая активность предприятия. Оценка, управленческий учет и контроль. – М.: Перспектива, 2002. 240 с.
3. Ревуцкий Л.Д. Элементарные формулы для определения рыночной стоимости и рыночной цены предприятий и других бизнес-объектов нормативно-доходным методом // Вопросы оценки, № 2, 2004.
4. Ревуцкий Л.Д. Элементарные формулы для определения рыночной стоимости и рыночной цены предприятий и других бизнес-объектов нормативно-доходным методом // Вопросы оценки, № 2, 2004.
5. Ревуцкий Л.Д. Производственный потенциал предприятия // Аудит и финансовый анализ, №5, 2006. С. 126-132.
6. Ревуцкий Л.Д. Производственный потенциал предприятия // Аудит и финансовый анализ, №5, 2006. С. 239-261.
7. Коллегаев Р.Н. Определение наивыгоднейших сроков службы машин. – М.: Экономика, 1993. 227 с.

Ревуцкий Леопольд Давыдович

РЕЦЕНЗИЯ

В статье рассматриваются не отчетные фактические, а нормативные сбалансированные (ключевые) показатели производственной, производительной, коммерческой и социальной деятельности предприятий. Особое внимание уделяется предлагаемому показателю уровня экономического развития предприятия, который является идеальным параметром управления производством и продажами бизнес-объектов.

Модная в настоящее время концепция «бережливого» производства полностью соответствует предприятиям, отчетные показатели которых приближаются или же равны показателям их народнохозяйственного потенциала.

Весьма широкий круг направлений практического использования показателей народнохозяйственного потенциала и стоимости предприятий свидетельствует об экономической значимости разработки системы таких показателей. Приведенные примеры решения отдельных прикладных задач подтверждают практическую полезность предлагаемой системы показателей предприятия. Показатели народнохозяйственного потенциала предприятий позволяют ставить и решать стратегические и тактические задачи их производственной и реализационной деятельности. Опираясь только на фактические результаты работы предприятий, построить эффективный стратегический менеджмент их производственной и коммерческой деятельности невозможно.

С помощью системы показателей народнохозяйственного потенциала и стоимости предприятий создается четкий, убедительный экономический портрет предприятия.

Безусловно, что материал статьи имеет научную новизну, практическую ценность и отличается высокой информационной насыщенностью. Статья рекомендуется к публикации в журнале «Аудит и финансовый анализ».

Котилко В.В., Академик РАЕН, д.э.н., профессор

10.2. METRICS OF ECONOMIC POTENTIAL AND COSTS OF FIRM, MAIN ROUTES OF PRACTICAL USAGE OF THESE METRICS AND INSTANCES OF SOLUTION OF APPLIED PROBLEMS

L.D. Revutsky, Candidate of Science (Technical),
Senior Researcher, the Consultant concerning
administrative Audit and Technological Measures of
Capacity, a level of Economic Evolution and
Costs of Firms

The system of the balanced normative metrics of the firms named by metrics of their economic potential is offered. The system includes metrics of manufacturing, efficient and social potential of firm, many of which are key, its target metrics manufacturing, financial and economic and public work. In addition to these metrics the isolated group of cost indexes of firm is observed.

Main routes of practical usage of these metrics are enumerated and two instances of solution of concrete applied problems are resulted: determining of the leaking market cost and labour-organizer potential of firm.