

10.13. ЧЕЛОВЕЧЕСКОЕ ИЗМЕРЕНИЕ И СОЦИАЛЬНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ ПРЕДПРИЯТИЯ

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

В статье рассмотрен расширенный перечень основных, наиболее важных показателей социального потенциала предприятий. Особое внимание уделено показателям, имеющим человеческое измерение: потенциальной численности предоставляемых предприятием рабочих мест; трудоустройственному потенциалу; трудопроизводительному (трудоовому) потенциалу; потенциальному человеческому капиталу предприятия.

Предлагается при необходимости дополнять показатели социально-го потенциала предприятия показателями его производительного потенциала.

Показатель рыночной стоимости предприятия в социальном плане рассматривается как элемент национального богатства страны, от величины которого в конечном итоге зависит уровень жизни ее народа и престиж государства в мире.

В одной из моих предыдущих статей утверждалось, что любое предприятие для конструктивного управленческого и социального анализа результатов его работы с целью повышения ее производственной, экономической и общественной эффективности может рассматриваться в трех разных ипостасях:

- как гипотетический человек – производитель целенаправленного труда;
- как гипотетическая машина (конвейер) для производства продукции, работ и / или услуг;
- в качестве специфического товара, имеющего текущую экономически справедливую стоимость и пользующегося спросом на рынке.

Естественно, что наиболее важные народнохозяйственные закономерности, характерные для трудящегося человека, машины и товара, так или иначе распространяются на то или иное предприятие и соответствуют текущему периоду календарного времени.

Точно так же отдельный трудящийся человек или подобранный для выполнения определенного круга работ трудовой коллектив могут рассматриваться как предприятие для производства труда той или иной специализации как машина для производства труда и его результатов (продукции, работ и услуг) и как товар в виде одиночного или коллективного человеческого труда, имеющий текущую рыночную стоимость и востребованный соответствующим работодателем. При этом закономерности, установленные для предприятий, машин и товаров, являются свойственными для работающего отдельного человека и коллектива трудящихся.

В публикациях [1, 2] были рассмотрены основные показатели производственного, производительного и социального (в целом – народнохозяйственного) потенциала предприятия. В настоящее время появилась возможность несколько расширить круг основных показателей социального потенциала предприятия, уделяя более пристальное внимание человеческому фактору его производственной, производительной и коммерческой деятельности.

Ниже рассмотрены либо просто указаны десять основных показателей социального потенциала предприятий, в числе которых по крайней мере четыре первых имеют очевидное человеческое измерение.

1. Потенциальное общее число рабочих мест, предусмотренных в типовом или индивидуальном проекте предприятия, построенного по этому проекту с учетом изменений, вызванных расширением, реконструкцией и / или техническим перевооружением производства, если они имели место, а также внедрением достижений научно-технического прогресса в практику его работы. Рабочие места при необходимости могут быть дифференцированы по наименованиям, назначению, специализации, по отдельным производственным подразделениям, центрам ответственности, по филиалам, дочерним предприятиям, по объектам инфраструктуры и т.д. Измеритель – число единиц рабочих мест.

2. Трудоустройственный (работопредоставительный, кадровый) потенциал. Заимствуется из проектной и прочей документации предприятия с учетом потенциального общего числа предусмотренных рабочих мест. Этот вид потенциала может быть дифференцирован:

- по гендерному признаку;
- по категориям трудящихся;
- по рабочим сменам и режиму работы;
- по квалификационному разряду работников;
- сложности выполняемых работ;
- по уровням оплаты труда;
- по производственным и административным подразделениям предприятия и т.д.

Метод определения этого показателя достаточно подробно изложен в упомянутых выше работах [1, 2]. Измеритель – число трудоустроенных людей.

3. Трудопроизводительный (трудоовый) потенциал. Этот вид потенциала определяется как для отдельного работника, так и для всего нормативного по численности трудового коллектива предприятия. Государство каждый год устанавливает нормы рабочего времени для разных категорий трудящихся с разной продолжительностью рабочего времени в неделю с учетом условий труда, а также возраста и состояния работающей силы. По этим нормам рассчитывают время эффективной работы каждого трудящегося на предприятии в течение календарного года. Во многих случаях сегодня величина этого времени лежит в пределах 1 840-1 860 ч для нормальных условий труда и производства. Для трудового коллектива предприятия рассчитывают средневзвешенную величину такой нормы, при умножении которой на величину его трудоустройственного потенциала определяют годовой трудоовый потенциал этого предприятия, измеряемый в тысячах человеко-часов.

Для отдельного работника может быть определен расчетный прогнозный трудопроизводительный потенциал как за все годы его предполагаемой активной экономической жизни, начиная с 16 или 18 лет и до наступления пенсионного возраста, так и на оставшийся до пенсии срок его работы с момента расчета величины этого потенциала.

Для трудового коллектива предприятия целесообразно оперировать только годовыми значениями величины рассматриваемого показателя за близлежащие прошлые отчетные годы и особенно за последний отчетный год.

4. Потенциальный человеческий капитал. Метод определения этого показателя социального потенциала предприятия обстоятельно представлен в статье [3]. Измеряется этот показатель в тысячах отечественных или условных денежных единиц.

5. Инвестиционный потенциал. Методы расчета величины инвестиционного потенциала предприятий сего-

дня практически не разработаны и требуют проведения специальных исследований. Однако на каждом предприятии ежегодно должно планироваться и обычно планируют, какую часть полученной прибыли и других производственных и внепроизводственных доходов (амортизация, процентный доход, дивиденды и т.д.), а также какую часть накопленных собственных свободных, партнерских и заемных средств, акционерного капитала можно направить на повышение производственной мощности, расширение, реконструкцию и техническое перевооружение предприятия, обновление и увеличение производственных основных и оборотных фондов, расширение номенклатуры и ассортимента производимой продукции, обеспечение ее инновационности и качества. Измеряется в тысячах рублей или тысячах условных денежных единиц.

6. Налогоплательщик (налоговый) потенциал. Этот вид потенциала формируется за счет потребителей и производителей продукции, работ и услуг и определяется для режима полной производственной загрузки предприятия в нормальных условиях труда и производства. Потребители выплачивают оборотные налоги (налог на добавленную стоимость, налог с продаж, таможенные сборы и пошлины); трудящиеся всех категорий – подоходный налог (сегодня действует плоская шкала такого налога для физических лиц в размере 13% от суммы дохода, но в будущем от нее скорее всего откажутся и перейдут на прогрессивную шкалу, учитывающую размер получаемого дохода); работодатели – налоги с прибыли, вмененные налоги, налог на имущество, на землю, рентные платежи, социальные начисления на заработную плату по директивным статьям отчислений, дорожные и транспортные налоги, налог за недропользование и др. Общую сумму налоговых платежей предприятия целесообразно систематически контролировать, принимая все возможные в рамках действующего законодательства меры, обеспечивающие минимизацию этого показателя.

При определении налогового потенциала предприятия отдельно могут учитываться потенциальные годовые отчисления в пенсионный фонд и в фонд службы занятости, в фонд медицинского страхования, а также единый социальный налог. Измеряется этот показатель в тысячах рублей или же в тысячах условных денежных единиц.

Качественная методика расчета налогоплательщика потенциала предприятий по всем видам существующих налогов и сборов ждет своего инициативного грамотного разработчика.

7. Природоохранный (природозащитный) потенциал. Многие предприятия в процессе производственной деятельности загрязняют окружающую среду и обязаны делать все, что от них зависит для устранения или минимизации вреда, причиняемого ими природе и людям. Под природоохранным потенциалом предприятия понимаются потенциальные нормативные отчисления денежных средств на защиту окружающей его среды (атмосферного воздуха, водных ресурсов и земли), разработку безотходных технологий производства продукции, работ и услуг, удаление и утилизацию бытовых отходов и т.д. Этот вид потенциала определяется для режима работы предприятия на полную производственную мощность. Измеритель этого потенциала — тысячи рублей или тысячи условных денежных единиц. Разработка нормативов отчислений с дохода или прибыли

предприятий на охрану окружающей среды чрезвычайно актуальна и неотложна, требует квалифицированных исполнителей. Рано или поздно эти нормативы будут разработаны, утверждены и введены в действие.

8. Текущая рыночная стоимость. Один из возможных методов решения задачи определения текущей рыночной стоимости предприятия – метод прямой капитализации нормативного чистого годового дохода предприятия или же его нормативной годовой прибыли до вычета налогов, сборов и процентов с учетом всех очевидных стоимостепонижающих и стоимостеповышающих факторов представлен в статье [4]. В других публикациях автора на эту тему этот метод назван нормативно-доходным либо ресурсным. Стоимостеобразующим фактором такой стоимости признан показатель текущей общей экономической рыночной ценности предприятия путем прямой капитализации преобразуемой в его обменную ценность – текущую рыночную стоимость. При этом предприятие рассматривается как приносящий доход имущественно-земельный комплекс, для определения рыночной стоимости которого метод дисконтирования будущих денежных потоков (ДДП) от его производственной и коммерческой деятельности принципиально не пригоден, несмотря на то, что метод прямой капитализации доходов является частным случаем метода ДДП. И в том, и другом случаях качество исходных данных, используемых для расчета рыночной стоимости предприятий, несопоставимо. Множественность возможных сценариев, связанных с размерами будущих денежных потоков предприятия и ставок их дисконтирования, лишает доверия результаты производимых методом ДДП расчетов. Сама по себе идея того, что стоимость предприятия – это сумма его будущих доходов – представляется откровенно порочной. Если бы это было так, то весь доход от будущей хозяйственной деятельности проданного предприятия незаслуженно доставался бы его продавцу, а не покупателю, что явно противоречит здравому смыслу.

Очень бы хотелось, чтобы последний аргумент был услышан, осмыслен и поддержан коллегами либо обоснованно опровергнут.

Социальное значение рыночной стоимости предприятия состоит в том, что она является одним из элементов оценки национального богатства страны, величина которого позволяет судить о занимаемом ею месте в экономике современного мира. С другой стороны, от размеров национального богатства страны зависит уровень благосостояния, уровень качества жизни ее народа.

9. Текущая инвестиционная стоимость. Под инвестиционной стоимостью предприятия понимается оценка его стоимости для конкретного инвестора или группы инвесторов при определенных целях инвестирования. Не будучи специалистом в области оценки этого вида стоимости предприятий, отсылаю читателя к публикации на эту тему [5], а также к множеству материалов по этому вопросу в Интернете (Яндекс: клик «Инвестиционная стоимость предприятия»). Единица измерения этого показателя та же, что и для рыночной стоимости предприятия. Предлагаемые методы расчета оценок такой стоимости: метод ДДП, метод имитационного моделирования и метод реальных опционов. Нельзя не отметить чрезвычайную редкость примеров практического расчета инвестиционной стоимости реально существующих предприятий.

Принципиальная особенность этого вида стоимости предприятия состоит в том, что определяется она по заказу конкретного потенциального инвестора. В большинстве случаев оценку такой стоимости производит сам потенциальный инвестор силами внутреннего оценочного подразделения своей компании. При этом особое внимание должно уделяться качеству – достоверности исходных данных, используемых в выполняемых расчетах. Расчетные показатели инвестиционной и рыночной стоимости предприятия могут существенно отличаться друг от друга.

10. Текущая экономически справедливая стоимость обыкновенных голосующих акций. Метод расчета именно этого показателя социального потенциала предприятия со всеми подробностями изложен в статье [6]. Единица его измерения – рубли или условные денежные единицы.

Для показателей 3, 4, 5 и 6 целесообразно определять как абсолютную величину, так и удельные значения этих показателей в расчете на одного работника штатной численности персонала предприятия.

Число вариантов возможной дифференциации потенциальной балансовой прибыли предприятий по социальным статьям расходов практически не ограничены. Однако сейчас вряд ли есть смысл детализировать эти показатели. При появлении четко выраженной общественной потребности такие нормативы могут быть легко рассчитаны и сразу же найдут практическое применение.

К перечисленным выше основным показателям социального потенциала предприятия объективно тяготеют и дополняют их все шесть показателей его производительного потенциала, характеризующих общую экономическую ценность бизнес-объектов такого рода [1, 2]. В числе этих показателей:

- потенциальная годовая товаропроизводительность в натуральных или условных единицах измерения;
- потенциальный годовой объем производства валовой или товарной продукции в денежном выражении;
- экономический потенциал (потенциальная годовая добавленная стоимость);
- потенциальный годовой объем производства чистой продукции;
- потенциальная годовая балансовая прибыль;
- потенциальная годовая чистая прибыль предприятия.

Четыре последних показателя, так же как и второй, измеряются в денежном выражении. Социальная направленность и социальное значение этих показателей очевидны.

Учетная политика предприятия в обязательном порядке должна предусматривать управленческий учет фактических и нормативных значений рассмотренных выше показателей его социальной мощи и значимости.

По соотношениям фактических и нормативных значений этих показателей, так же как и по аналогичным соотношениям для других показателей народнохозяйственного потенциала предприятий, определяют фактически достигнутые ими уровни экономического (производственного и коммерческого) развития. Эти уровни оценивают в долях единицы либо в процентах.

Вычитая из единицы показатель уровня экономического развития предприятия, устанавливают показатель уровня его экономической недоразвитости, т.е. потенциал возможного роста результативности и эффективности производственной деятельности этого бизнес-объекта. Показатели уровней экономического развития

и экономической недоразвитости предприятий являются незаменимыми, самыми лучшими параметрами стратегического и тактического управления объектами производственно-промышленной собственности.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

По материалам статьи можно сделать следующие выводы.

- Показатели оценки социального потенциала конкретного предприятия представляют существенный интерес как для самих работников этих объектов, так и для местных и отраслевых органов управления экономикой подведомственных территорий, а также для экономически активного населения прилегающих к предприятию районов.
- Социальные последствия полного использования производственного потенциала предприятия характеризуются его возможностями по трудоустройству свободной рабочей и работающей силы и созданию нормальных условий для ее существования, работоспособности и воспроизводства.

Литература

1. Ревуцкий Л.Д. Потенциал и стоимость предприятия [Текст] / Л.Д. Ревуцкий. – М.: Перспектива, 1997. – 128 с.
2. Ревуцкий Л.Д. Производственная мощность, продуктивность и экономическая активность предприятия. Оценка, управленческий учет и контроль [Текст] / Л.Д. Ревуцкий. – М.: Перспектива, 2002. – 240 с.
3. Ревуцкий Л.Д. Человеческий капитал предприятия: количественные оценки [Текст] / Л.Д. Ревуцкий // Аудиторские ведомости. – 2009. – №12. – С. 76-82.
4. Ревуцкий Л.Д. Ценность и стоимость предприятия [Текст] / Л.Д. Ревуцкий // Вестник машиностроения. – 2009. – №5. – С. 81-87.
5. Малышев О.А. Оценка инвестиционной стоимости российских предприятий [Текст] / О.А. Малышев. – М., 2003. – 174 с.
6. Ревуцкий Л.Д. Акции предприятия: экономически справедливая рыночная стоимость [Текст] / Л.Д. Ревуцкий. – // Аудиторские ведомости. – 2009. – №10. – С. 91-95.

Ключевые слова

Социальный потенциал; предприятие; оценка; показатели; человеческое измерение; трудопроизводительный (трудовой) потенциал; человеческий капитал; показатели производительного потенциала.

Ревуцкий Леопольд Давыдович

РЕЦЕНЗИЯ

Как это ни странно, вопросам изучения человеческого измерения и социального потенциала предприятий в отечественной и зарубежной литературе, в опубликованных статьях в средствах массовой информации и журналах уделяется не так много внимания, как они безусловно того заслуживают.

Показатели эффективности использования человеческого фактора и социального потенциала предприятия участвуют в формировании национального богатства страны, в конечном итоге существенно влияя на уровень благосостояния ее народа и на то место, которое она занимает в экономике мира.

Автор подробно рассматривает десять наиболее важных показателей социального потенциала предприятия, предлагая при необходимости дополнять их шестью показателями его производительного потенциала.

Очевидное достоинство подготовленного для публикации материала состоит в том, что по каждому из рассматриваемых показателей социального потенциала предприятия предлагается метод определения его величины и даются соответствующие библиографические ссылки, в которых упоминаемые методы рассматриваются более полно.

Замечаний по этому материалу нет.

Полагаю, что он заслуживает опубликования в серьезном научном журнале и должен вызвать интерес у читателей.

Керимов В.Э., д.э.н., профессор, заведующий кафедрой экономики и управления Московской гуманитарно-технической академии

10.13. HUMAN DIMENSION AND SOCIAL POTENTIAL OF ENTERPRISES

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 the Firms

The article presents an expanded list of basic, the most important indicators of the social potential of enterprises. Particular attention is paid to indicators, with the human dimension: the potential number of jobs available now, *trudoustroystvennomu* potential, *trudoproizvoditelnomu* (labor) potential and the potential human capital company. Proposed for adding to indicators of social enterprise potential indicators of its productive capacity. Factor market value of the company is socially considered as an element of national wealth, the value of which ultimately depends on the standard of living of its people and the prestige of the state in the world.

Literature

1. L.D. Revutsky The potential and value of the enterprise. – M.: Perspective, 1997. 128 pp.
2. L.D. Revutsky Production capacity, productivity and economic activity of enterprises. Assessment, management accounting and control. – M.: Perspective, 2002. 240 pp.
3. L.D. Revutsky Human capital companies: quantitative assessment. – M.: // «Audit statements», №12, 2009. 76-82.
4. L.D. Revutsky The value and cost of the enterprise. – M.: // «Bulletin of Engineering», № 5, 2009. 81-87.
5. Malyshev OA Assessment of the investment value of Russian enterprises. – M.: 2003. 174 pp.
6. L.D. Revutsky Shares of the enterprise: an economically fair market value. – M.: // «Audit statements», №10, 2009. 91-95.

Keywords

Social capital; enterprise; evaluation; indicators; the human dimension; *trudoproizvoditelny* (labor) capacity; human capital; performance potential.