

Д.А.Рощин, аспирант

Белорусский НИИ аграрной экономики

УДК 631.1.003.13

Производственный потенциал сельскохозяйственного предприятия: состав, объем и эффективность использования

Современная ситуация в обеспечении аграрного сектора экономики материально-техническими, трудовыми и финансовыми ресурсами отличается особенной напряженностью и нестабильностью. Основной массе сельских товаропроизводителей недостает собственных средств для финансирования расширенного воспроизводства. В связи с чем остро встает вопрос о рациональном и эффективном использовании имеющегося производственного потенциала. В статье предложены методологические подходы к определению состава и оценки элементов производственного потенциала, а также выражающий его синтетический показатель, проанализирована степень и эффективность использования имеющихся ресурсов.

The present situation in the supply of agrarian sector with materials, labor and financial resources is characterized by special degree of intensity and instability. The majority of agricultural producers have not enough own means for financing extended reproduction. In this regard it is necessary to consider the question of rational and effective usage of available production potential. The article provides the methodological approaches to defining the structure and methods of assessing the elements of the production potential and offers its the synthetic parameter. The article specifies the degree and the efficiency of the available resources.

В современный период развития экономики Республики Беларусь, когда сельское хозяйство еще не вышло на уровень полного удовлетворения потенциальных внутренних и внешних потребностей в продуктах питания и сельскохозяйственном сырье, когда еще далеко до перепроизводства и продукция пользуется устойчивым спросом, успех хозяйственной деятельности предприятий определяется не столько его способностью выйти на рынок с конкурентоспособной по качеству и ассортименту продукцией, сколько с товаром, отвечающим требованиям рынка по цене (при соблюдении требований стандартов качества). Предприятие, предоставившее на рынок товар по более низкой цене, которая, тем не менее, обеспечивает достаточный объем накопленных, сможет сохранить свое производство и продолжить развитие. С другой стороны, предприятие, которое из-за высокой себестоимости продукции не может возместить при реализации собственные издержки, обанкротится и будет вынуждено прекратить свое существование.

Поэтому для предприятий аграрного сектора особенно важно наращивать объем производства продукции при одновременном снижении производственных затрат. Добиться этого представляется возможным лишь при условии рационального использования накопленного производственного потенциала и его наращивания.

В настоящее время аграрный сектор страны испытывает серьезные трудности с обеспечением материально-техническими, трудовыми и финансовыми ресурсами. Так, удельный вес инвестиций в основные средства сельского хозяйства в период с 1990 по 1998 г. сократился с 28,8 до 6,6%, а степень изношенности основных фондов увеличилась на 31,9 процентных пункта. При этом основная доля финансирования приходится на сами предприятия — 61,3% от всего объема инвестиций. Из-за недостатка финансовых средств внесение минеральных удобрений на 1 га пашни сократилось за тот же период на 41,7%, органических — на 40,6, объемы известкования кислых почв уменьшились на 54,7%. Произошло также сокращение численности населения, занятого в сельском хозяйстве, на 29,4% и площади сельхозугодий — на 11,5%, при этом нагрузка сельскохозяйственных угодий на одного работающего возросла на 24,7%. Все эти изменения, произошедшие в последние годы, значительно снизили производственный потенциал сельского хозяйства страны, что не могло не сказаться адекватным образом на финансовом положении сельских товаропроизводителей.

Поэтому при определении окупаемости производственных ресурсов и эффективности сельскохозяйственного производства следует обратить внимание на главный в современных условиях вопрос — насколько полно используют сельскохозяйственные предприятия имеющиеся в их распоряжении производственные возможности (потенциал) и имеются ли внутренние резервы повышения эффективности производства без дополнительных инвестиций? Это особенно важно в современных экономических условиях, складывающихся в республике, при недостаточном удовлетворении потребностей населения и ограниченности ресурсов, вкладываемых в сельское хо-

зяйство. Ведь «успех в международной конкуренции определяют не столько сами факторы, сколько то, где и насколько продуктивно они применяются», М. Портер [1].

Ответ на этот вопрос может дать сравнение фактически достигнутого результата и потенциально возможного в данных условиях хозяйствования. Следовательно, возникает необходимость в расчете некоего интегрального показателя, характеризующего величину производственного потенциала предприятия, возможность произвести то или иное количество продукции, валового дохода, прибыли. В то же время отсутствие объективной оценки факторов производства затрудняет разработку и реализацию мер, обеспечивающих рациональное формирование и эффективное использование всего комплекса ресурсов отрасли.

Последовательно разрабатывая методику определения производственного потенциала сельскохозяйственных предприятий и эффективности его использования, следует решить ряд принципиальных вопросов, касающихся:

- определения экономической категории «производственный потенциал»;
- определения состава и методов оценки элементов производственного потенциала и выражающих их показателей;
- выбора интегрального показателя, в наибольшей степени отражающего экономическое содержание категории «производственный потенциал»;
- выбора показателя эффективности использования производственного потенциала.

В экономической литературе для характеристики потенциала сельского хозяйства используется множество терминов, чаще всего «производственный потенциал» и «ресурсный потенциал», которые в некоторых случаях отождествляются.

Ряд авторов определяет производственный потенциал как совокупность материально-технических, трудовых и земельных ресурсов сельского хозяйства, обеспечивающих при нормативном уровне интенсивности использования производство определенного объема продукции с нормативными издержками. Состав и соотношение производственных ресурсов отрасли характеризуют структуру ее производственного потенциала.

Другие под производственным потенциалом понимают развивающуюся систему взаимосвязанных ресурсов, в составе которой количественные и качественные характеристики ресурсов изменяются различными темпами и нередко в разных направлениях. Опережающий рост или значительное сокращение отдельных видов ресурсов приводит к нарушению сбалансированности потенциала и снижению его эффективности. Ресурсный потенциал — это эффект системы взаимосвязанных ресурсов, а не арифметическая сумма производственного эффекта отдельных видов ресурсов.

Профессор В. А. Свободин определяет производственный потенциал сельскохозяйственного предприятия как совокупность технологически сбалансированных ресурсов, обладающих способностью производить определенный объем продукции [2].

Однако многие авторы считают, что ресурсный потенциал не тождествен производственному потенциалу,

он является его материальной базой, неперенным условием. Ресурсный потенциал — это совокупный объем ресурсов, определенный на основе использования различных способов соизмерения величины отдельных ресурсов с учетом их взаимозаменяемости и обладающих способностью обеспечивать процесс производства для достижения самых различных результатов. Производственный потенциал — это объективно обусловленные возможности хозяйств и регионов по производству продукции, которые складываются под влиянием величины, структуры и отдачи созданного ресурсного потенциала, а также зависят от специализации, местоположения хозяйства и др.

Из приведенных примеров следует, что понятие «производственный потенциал» является комплексным и должно отражать многообразие сбалансированных факторов, необходимых для эффективного ведения сельского хозяйства на основе расширенного воспроизводства. Нам представляется наиболее приемлемым определение производственного потенциала как возможности сельскохозяйственного предприятия производить определенный объем продукции, определенного качества на основе имеющихся у него производственных ресурсов — земельных, трудовых, материальных и финансовых. Основными факторами, влияющими на величину производственного потенциала, являются наличие ресурсов, их качество и функциональное соотношение. Причем выделить приоритетный весьма сложно, так как даже избыточное количество несбалансированных ресурсов, при их высоком качестве, не приведет к росту производственного потенциала, а лишь к увеличению массы ресурсов. Следовательно, сбалансированность производственных факторов выступает обязательным условием их эффективного функционирования.

В самом общем понимании в состав элементов производственного потенциала входят земля, капитал, труд и предпринимательская способность. Анализируя данные категории применительно к сельскохозяйственному производству, можно выделить следующие элементы — земельные угодья, основные производственные фонды и оборотные средства, трудовые ресурсы и способность аппарата управления обеспечить хозяйство вышеуказанными ресурсами, организовать производство, хранение и сбыт продукции.

Земля, являясь основным средством сельскохозяйственного производства, без которого оно не может существовать, пространственно ограничена. Это вызывает необходимость интенсификации ее использования, повышения плодородия с целью получения большего количества продукции с единицы земельной площади. Поэтому способность земли давать определенное количество продукции, или ее экономическое плодородие, должна стать предметом оценки.

В странах рыночной экономики, где земля является предметом купли-продажи, ее цена устанавливается на рынке в зависимости от спроса и предложения. В ряде стран цена земли представляет собой капитализированную ренту и определяется исходя из ставок банковского процента и суммы годовой арендной платы. То есть цена

земли соответствует сумме средств, которые приносят в виде банковского процента доход, равный доходу от сдачи земли в аренду. Другой метод определения стоимости земельных угодий заключается в капитализации рентного дохода, который рассчитывается по формуле

$$РД = У * Ц - З * К,$$

где РД — рентный доход с 1 га, руб. (USD);

У — урожайность сельскохозяйственных культур, ц/га (продуктивность угодий, ц.к.ед./га);

Ц — цена реализации 1 ц продукции, руб. (USD);

З — совокупные нормативные затраты по производству и реализации продукции в расчете на 1 га, руб. (USD);

К — норматив рентабельности.

Денежная оценка земли, при этом, определяется путем умножения рентного дохода на срок его капитализации (33; 20; 12,5 лет) [3].

Исходя из вышеизложенного, а также из того, что в Республике Беларусь рынок земли отсутствует, мы считаем, что стоимостную оценку сельскохозяйственных угодий целесообразно проводить по стоимости валовой продукции растениеводства за минусом материальных затрат, так как, чем ниже материальные затраты на производство продукции, при прочих равных условиях, тем выше качество земли и, следовательно, ее стоимость.

Материальные и денежные ресурсы, обслуживающие процесс производства и обращения, являющиеся его материальной основой, образуют фонды предприятий. Средства производства, выраженные в стоимостной форме, представляют собой основные производственные фонды и оборотные средства. На практике используют несколько видов оценки основных производственных фондов: первоначальная, восстановительная, остаточная стоимость. Уровень обеспеченности основными производственными фондами характеризуется показателями фондообеспеченности и фондовооруженности, а экономическая эффективность их использования — фондоотдачей, фондоемкостью, нормой прибыли. Вследствие того, что в процессе производства основные производственные фонды изнашиваются как физически, так и морально, переносят часть своей стоимости на вновь созданный продукт, а их обновление происходит относительно низкими темпами, мы считаем, что наиболее объективной формой оценки основных производственных фондов является их восстановительная стоимость за минусом износа. Показатели эффективности использования основных фондов также целесообразно рассчитывать на этой основе.

На любом предприятии в любой момент времени имеются определенные суммы оборотных средств. Величина оборотных средств и их структура на большинстве предприятий АПК является неодинаковой в течение года. Особенно это касается сельскохозяйственных предприятий в силу сезонного характера производства. Обеспеченность предприятий оборотными средствами измеряется системой стоимостных и натуральных показателей. К наиболее важным относятся: стоимость собственных оборотных средств в расчете на 100 га сельскохозяйственных угодий и на 100 руб. основных производственных

фондов; среднегодовое количество отдельных элементов оборотных средств в расчете на целевые объекты. При определении экономической эффективности использования оборотных средств пользуются коэффициентом оборачиваемости, продолжительностью одного оборота. Для целей определения производственного потенциала сельскохозяйственного предприятия оборотные средства следует оценивать по их среднегодовой стоимости. Обобщающим показателем эффективности использования основных производственных фондов и оборотных средств является норма прибыли.

Еще одним элементом производственного потенциала является труд. На повышение эффективности сельскохозяйственного производства значительное влияние оказывают размеры, структура и качество трудовых ресурсов и их использование. Трудовые ресурсы как экономическая категория выражают отношения по поводу населения, обладающего физической способностью к труду, в соответствии с установленными обществом условиями воспроизводства рабочей силы. В условиях абсолютного и относительного сокращения численности сельского населения, дефицита квалифицированных кадров основной задачей является наиболее полное и эффективное использование имеющихся трудовых ресурсов. Основными показателями эффективности использования трудовых ресурсов были и остаются производительность труда и трудоемкость во всех их формах. Причем выбор конкретной формы определяется целями и задачами исследований. Обеспеченность предприятий работниками принято исчислять в натуральных величинах. Существующие методики денежной оценки по стоимости компенсации выбытия одного работника материально-техническими средствами, по величине фонда оплаты труда; пересчета количества работников в соизмеримые сельскохозяйственные угодья и другие, хотя и не лишены определенных недостатков, однако имеют право на жизнь при решении определенных задач. На наш взгляд, показателем, наиболее полно отвечающим требованиям к денежной оценке трудовых ресурсов, является размер фонда оплаты труда. В нем опосредованно проявляются и находят свое выражение размеры, структура и качество трудовых ресурсов.

Предпринимательская способность — это особый вид людских ресурсов, представленный деятельностью по координации и комбинированию всех других видов ресурсов. Она проявляется в умении наиболее рационально осуществлять производственную и коммерческую деятельность. Труд предпринимателя основан на новаторстве, ответственности, риске, наличии власти. Количественно измерить и оценить предпринимательскую способность аппарата управления в условиях сельскохозяйственного предприятия весьма сложно. Поскольку сам фактор не обладает в отличие от земли, труда и капитала общепринятыми количественными измерителями. Предпринимательская инициатива повышает отдачу других факторов в производстве. Но судить о том, каков количественный уровень достигаемого эффекта от благоприятного влияния этого фактора, можно скорее экспертным, чем расчетным путем.

В практике стран с развитой рыночной экономикой предпринимательскую деятельность принято оценивать по величине полученной прибыли. При этом исходят из того, что основополагающей функцией предпринимателя является деятельность по созданию новых комбинаций факторов производства или социальных факторов с целью получения реальной экономической выгоды, в том числе увеличение выручки и массы прибыли. Поэтому мы предлагаем оценивать деятельность управленческого персонала по массе прибыли, приходящейся на 1 руб. оплаты труда данной категории работников. Эффективность предпринимательства можно выразить через индекс предпринимательской активности, который определяется как отношение индекса роста прибыли к индексу роста цен предпринимателя (его дохода).

После определения элементов производственного потенциала и способов их оценки выбор интегрального показателя, характеризующего возможность предприятия производить определенный вид продукции на основе имеющихся у него ресурсов, не представляется сложным. Достаточно лишь просуммировать стоимость имеющихся ресурсов. Однако такой показатель будет характеризовать только общий объем наличных ресурсов предприятия, не отражая их способность производить определенный объем продукции. Поэтому, исходя из данного нами определения категории «производственный потенциал» и того, что целью хозяйственной деятельности предприятия является получение прибыли, наиболее приемлемым показателем для оценки производственного потенциала является объем потенциальной прибыли, рассчитанной на основе корреляционной модели.

Параметры уравнения корреляции следует рассчитывать по хозяйствам со сходными природно-климатическими условиями и одинаковой специализацией. В качестве факторных признаков применяются показатели обеспеченности производственными ресурсами, определенные на основе вышеизложенных принципов в расчете на 1 га сельскохозяйственных угодий. Показатель потенциальной прибыли даст возможность правильно оценить потенциал производственной деятельности сельскохозяйственного предприятия, определить степень его использования и направления совершенствования его структуры, выявить факторы, приоритетное развитие которых приведет к максимальному росту эффективности производства.

По данным годовых отчетов наиболее типичных коллективных хозяйств Минской области, нами были рассчитаны параметры корреляционной модели — зависимости доходности сельскохозяйственного производства от обеспеченности основными производственными факторами. При расчетах не учитывалось влияние предпринимательской активности как фактора, не поддающегося количественному выражению в современных условиях. Уравнение корреляции имеет вид:

$$Y = 11,1 - 5,01X_1 - 0,04X_2 + 0,24X_3 + 2,11X_4$$

$$R = 0,97 \quad R^2 = 0,94,$$

где Y — прибыль от реализации продукции, работ (услуг) в расчете на 1 га сельскохозяйственных угодий, млн. руб.;

X1 — стоимость валовой продукции растениеводства за минусом материальных затрат в расчете на 1 га сельскохозяйственных угодий, млн. руб.;

X2 — среднегодовая стоимость основных производственных фондов за вычетом износа в расчете на 1 га сельскохозяйственных угодий, млн. руб.;

X3 — среднегодовая стоимость оборотных фондов в расчете на 1 га сельскохозяйственных угодий, млн. руб.;

X4 — годовой фонд оплаты труда за исключением выплат разового и социального характера в расчете на 1 га сельскохозяйственных угодий, млн. руб.

Анализ данной модели показывает, что связь между признаком-результатом и признаками-факторами является сильной и существенной, изменение факторов на 94,0% обуславливают изменение результата и данная модель пригодна для дальнейшего использования. Рассчитанный на основании уравнения корреляции показатель потенциальной прибыли по исследуемой совокупности хозяйств показал, что 48,0% предприятий области недостаточно эффективно используют имеющиеся производственные ресурсы. Фактически полученная прибыль отличается от расчетной по этой категории хозяйств в среднем в 6,3 раза.

Сумма коэффициентов эластичности (E), показывающих соотношение темпов прироста ресурсов с темпами прироста прибыли, равна 0,65, то есть прибыль по совокупности факторов не эластична — изменяется медленнее, чем ресурсы производства. Наибольшее положительное влияние на рост прибыли оказывает увеличение количества и качества трудовых ресурсов ($E=1,45$). Положительное влияние на прибыльность сельскохозяйственного производства оказывает также обеспеченность оборотными средствами ($E=0,49$), хотя и в меньшей степени. Поэтому в современных условиях с целью роста массы прибыли целесообразнее вкладывать средства в развитие именно этих факторов, что позволит увеличить объем прибыли на 1,94% при условии повышения каждого на 1%.

Критерием эффективности использования производственного потенциала в современных условиях развития экономики следует признать максимальный выход конкурентоспособной продукции (товарной) на единицу стоимости совокупных производственных ресурсов (единицу производственного потенциала). То есть производство является эффективным при минимально возможных затратах ресурсов на максимальный объем выпуска продукции. В таком случае экономическая эффективность использования потенциала предприятия может характеризоваться потенциалоотдачей и потенциалоёмкостью. Потенциалоотдача определяется объёмом

полученной прибыли в расчете на 1000 руб. стоимости совокупных производственных ресурсов. Потенциалоёмкость — обратный показатель, отражающий стоимость совокупных производственных ресурсов в расчете на 1 руб. прибыли.

Эти показатели отражают степень и эффективность использования производственного потенциала предприятия. В среднем по области на 1000 руб. производственного потенциала в 1999 г. было получено 45,1 руб. прибыли, для получения 1 руб. прибыли требовалось производства ресурсов на сумму 22,2 руб. Согласно расчетным данным максимальная потенциалоотдача наблюдается при следующей структуре производственного потенциала: земля — 0,04%, основные производственные фонды — 28,0, оборотные фонды — 48,5, трудовые ресурсы — 23,4%.

Следовательно, основным направлением повышения потенциалоотдачи и снижения потенциалоёмкости является увеличение массы прибыли от хозяйственной деятельности на основе совершенствования самого производственного потенциала — повышения качества применяемых ресурсов и оптимизации их структуры. Приоритетное внимание при этом необходимо уделять формированию трудовых ресурсов как основного источника образования прибавочного продукта (следовательно, и прибыли) и обслуживающих процесс производства оборотных средств. Параллельно с этим следует всемерно сохранять и повышать качество земельных угодий, имея в виду тот факт, что земли более высокого качества требуют больших средств для его поддержания, тем самым снижая доходность отрасли.

Немаловажное значение для эффективного сельскохозяйственного производства имеет обеспеченность основными фондами, причем увеличение объема этого ресурса ведет к уменьшению массы прибыли. Только модернизация и обновление основных средств на основе научно-технического прогресса могут решить эту проблему. Использование новых средств производства, обладающих более высокой производительностью, обуславливает рост объема производства и ослабляет влияние природных факторов, противодействует закону убывающей доходности.

Литература

1. Портер М. Международная конкуренция. — Москва: Междунар. отн., 1993. — 243 с.
2. Свободин В.А. Комплексная оценка эффективности сельскохозяйственного производства // Экономика сельского хозяйства. — 1983. — № 8. — С. 68-75.
3. Бондарчук В.Ф. Методика кадастровой (денежной) оценки земли // Агрэкономіка. — 1996. — № 1. — С. 11-12.