

Таблица 7. Относительная шкала эффективности оценки риска

Значение комплексного показателя эффективности оценки риска	Эффективность оценки риска	Рекомендации
0–30 % наихудшего показателя эффективности оценки	Высокая	Оценка риска не нуждается в корректировке, поскольку соответствует целевым ориентирам
30–60 % наихудшего показателя эффективности оценки	Удовлетворительная	Оценка отдельных сторон рискологических проблем. Оценка риска нуждается в существенной корректировке, поскольку лишь частично соответствует целевым ориентирам
60–100 % наихудшего показателя эффективности оценки	Низкая	Слабая оценка риска. Оценка риска нуждается в пересмотре, поскольку абсолютно не соответствует целевым ориентирам

Таблица 8. Абсолютная шкала эффективности оценки риска для отрасли «Производство пищевых продуктов»

Значение комплексного показателя эффективности оценки риска	Эффективность оценки риска	Рекомендации
0–1,293	Высокая	Оценка риска не нуждается в корректировке, поскольку соответствует целевым ориентирам
1,294–2,586	Удовлетворительная	Оценка риска нуждается в существенной корректировке, поскольку лишь частично соответствует целевым ориентирам
2,586–4,31	Низкая	Оценка риска нуждается в пересмотре, поскольку абсолютно не соответствует целевым ориентирам

Применение данной методики обеспечит:

1. Объективный анализ эффективности оценки риска с точки зрения достижения плановых показателей финансово-хозяйственной деятельности предприятия;

2. Экономическое обоснование частичного или полного перехода на новый подход, методику и алгоритм оценки риска предпринимательской структуры.

*N. F. Revenko*, Doctor of Economics, Professor, Kalashnikov Izhevsk State Technical University

*T. A. Berkutova*, PhD in Economics, Associate Professor, Kalashnikov Izhevsk State Technical University

#### Experience of Business Risks Evaluation in Uncertain Business Environment

*Experience of business risk evaluation in uncertain business environment is presented.*

**Key words:** business risk, uncertainty, evaluation.

УДК 631.16: 658

**С. Ю. Ильин**, кандидат экономических наук, доцент, Ижевский государственный технический университет имени М. Т. Калашникова

## ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ

*Рассмотрены сущность и факторы формирования производственного потенциала.*

**Ключевые слова:** производственный потенциал, факторы производства, производственные ресурсы, производственные технологии.

Обязательным условием реализации экономического потенциала является регулярное обеспечение всех типов покупателей (производителей, продавцов, посредников, конечных потребителей) в необходимом объеме и соответствующего качества продукцией. В связи с этим огромное значение для хозяйствующих субъектов имеет стабильное воспроизводство, позволяющее им получать требующийся для дальнейшего планирования своей деятельности и тем самым поддержания своей конкурентоспособности на рынках сбыта прибавочный продукт (прибыль).

Первичная стадия воспроизводства – производство, определяющее объем сбыта продукции и дальнейшие масштабы деятельности хозяйствующих субъектов, и экономический потенциал зависит главным образом от формирования и использования производственного потенциала.

Большинство ученых-экономистов под производственным потенциалом понимают способности хозяйствующих субъектов выпускать в определенном объеме и необходимого качества продукцию. Именно такого подхода к определению производственного потенциала придерживаются В. Г. Андрейчук,

Н. П. Гончаров, В. Г. Гусаков, В. И. Кудинов, В. А. Свободин, С. С. Сергеев.

В. Г. Гусаков и С. С. Сергеев связывают категорию «производственный потенциал» прежде всего с наличием ресурсов. С. С. Сергеев считает, что производственный потенциал представляет собой интегральную производственную мощность или способность хозяйствующих субъектов выпускать за определенный период времени то или иное количество продукции соответствующего ассортимента [1]. В. Г. Гусаков рассматривает производственный потенциал «как совокупность ресурсов и условий хозяйствования, обеспечивающих вполне определенные возможности для производства соответствующего количества и качества продукции или работ» [2].

В. Г. Андрейчук, Н. П. Гончаров, В. И. Кудинов видят в категории «производственный потенциал» не только наличие, но и зафиксированный уровень использования производственных ресурсов. По мнению В. И. Кудинова, производственный потенциал заключается в возможности производителей выпускать продукцию, которая определяется совокупностью действующих производственных ресурсов при заданном уровне эффективности их использования. В частности в своих исследованиях он выделяет понятие «среднепрогрессивный уровень эффективности использования производственных ресурсов» [3]. С точки зрения Н. П. Гончарова производственный потенциал означает «совокупность органически взаимосвязанных ресурсов, позволяющих достигать при заданных условиях определенного уровня производственных результатов» [4]. Также о производственном потенциале как совокупности ресурсов какого-либо производства, позволяющих достигать при заданных условиях объективного уровня хозяйственных результатов, говорит В. Г. Андрейчук [5]. Данная точка зрения направлена на определение планируемого объема производства при наличии соответствующих ресурсов, объем которых исчисляется на основе среднего нормативного уровня их использования и по существу не предусматривает различия между категориями «производственный потенциал» и «ресурсный потенциал». Поэтому необходимо подробно рассмотреть механизм формирования производственного потенциала и сначала обратиться к теории факторов производства, в основу которой положена схема производительных сил.

Впервые теорию факторов производства выдвинул Ж.-Б. Сэй в начале XIX века, разработанную им на основе идеи А. Смита о трех элементах формирования стоимости продукции: труде, капитале и земле [6]. Согласно теории Ж.-Б. Сэя каждому фактору производства, создающему стоимость, соответствует конкретная форма дохода: труду – заработная плата, капиталу – прибыль, земле – рента [7].

Впоследствии теория факторов производства получила свое развитие в различных научных направлениях, особенно в маржиналистской теории. Так, Дж. Б. Кларк, поддерживая научные взгляды Ж.-Б. Сэя и признавая способность каждого из трех факторов производства создавать стоимость продук-

ции, выделил четвертый фактор – предпринимательскую деятельность, которому в качестве конкретной формы дохода присуща прибыль [8].

Марксистская теория базируется на построении системы факторов производства с позиции производительных сил, включающих в себя личностный фактор (рабочую силу) и вещественный фактор (средства производства). Причем К. Маркс в отличие от Ж.-Б. Сэя и Дж. Б. Кларка считал личностный и вещественный факторы производства неравноправными в формировании стоимости продукции, абсолютизируя личностный фактор, то есть труд для него являлся главным фактором производства [9].

Несмотря на различия в исследовании системы факторов производства относительно приоритетности ресурсов, используемых в изготовлении продукции, для маржиналистской и марксистской теорий характерен общий подход, основанный на том, что все виды ресурсов соответствующего назначения участвуют в формировании производственного потенциала хозяйствующих субъектов и тесно сочетаются между собой и тем самым означают единство категорий «факторы производства» и «производственные ресурсы».

Большинство современных ученых-экономистов, таких как Р. Барр, Е. Ф. Борисов также придерживается точки зрения, согласно которой факторами производства являются производственные ресурсы: труд, земля и капитал [10, 11]. Каждой группе производственных ресурсов они дают определение, традиционно устоявшееся в экономической литературе. Под трудом понимают деятельность человека, направленную на достижение полезного результата, под капиталом – весь накопленный запас средств, необходимых для производства продукции, под землей – все виды природных ресурсов.

А. И. Добрынин и М. С. Тарасевич, В. Д. Камаев, Б. А. Райзберг, В. М. Семенов в отличие от Р. Барра и Е. Ф. Борисова поддерживают идею Дж. Б. Кларка и считают, что наряду с трудом, капиталом и землей в качестве четвертого самостоятельного фактора (ресурса) следует выделять предпринимательскую деятельность, специфика которого состоит в умении и желании человека внедрять прогрессивные технологии в создание новых видов продукции, отвечающих современным технико-эксплуатационным и экономическим требованиям, и разработку соответствующих организационных мероприятий [12, 13, 14, 15]. В частности Б. А. Райзберг связывает проблему развития российской экономики и ее отставание от уровня ведущих мировых держав именно с недостаточностью фактора «предпринимательская деятельность» [12]. В то же время О. Мамедов, О. Германова, Т. Игнатова, признавая как общенаучно значимую, так и общемировую значимость данного фактора, предлагают относить его к фактору «труд» и тем самым отрицают самостоятельное существование фактора «предпринимательская деятельность» [16].

Безусловно, предпринимательская деятельность имеет большое народнохозяйственное значение для

развития экономики, но необходимо определиться с присущей ей конкретной формой вознаграждения при создании стоимости продукции, а также со сферой применения в общественном производстве. По мнению автора, предпринимательская деятельность не имеет конкретной формы вознаграждения и применяется в каждой сфере общественного производства, потому что проявляется и в принятии эффективных управленческих решений, и в научно-технических разработках (например, ноу-хау, патентах), связанных с созданием эффективных средств производства, и в эффективном использовании производственных ресурсов, поэтому не является самостоятельным фактором производства.

Вышеизложенные позиции исследователей, придерживающихся трактовки сущности производственного потенциала, безусловно, имеют право на существование, поскольку связаны с оптимальным выпуском продукции по количеству и качеству, способствующим достижению хозяйствующими субъектами планируемых финансово-экономических показателей. В то же время их внимание сосредоточено лишь на ресурсном факторе, что приводит к ограниченному пониманию производственного потенциала. Одним из первых ученых-экономистов, разделившим категории «производственный потенциал» и «ресурсный потенциал», является В. А. Свободин. В отличие от ресурсного потенциала под производственным потенциалом он понимает совокупность технологически сбалансированных ресурсов, при помощи которых хозяйствующие субъекты могут производить определенный объем продукции, а также в своих высказываниях добавляет, что технология производства каждого вида продукции предполагает конкретный набор необходимых ресурсов, что, в свою очередь, создаст условия для достижения оптимального уровня производственно-технологической эффективности. Следовательно, при недостаточной сбалансированности ресурсов, степень отдачи будет ниже, чем при их сбалансированной структуре, то есть наряду с ресурсным фактором в составе производственного потенциала он выделяет технологический фактор [17].

Позиция В. А. Свободина наиболее близка к пониманию сущности категории «производственный потенциал», но кроме этого фактора хозяйствующим субъектам наряду с ресурсным и технологическим факторами также необходимо учитывать еще и производственные отношения, заключающиеся в установлении руководством плана выпуска продукции, распределении обязанностей и обеспечении условий по его выполнению.

На основании рассмотренной теории факторов производства с учетом современных требований к ведению хозяйственной деятельности следуют выводы:

1. Производственный процесс непосредственно связан с производственными ресурсами, но вместе с тем объем и качество выпускаемой продукции зависят еще и от применяемых производственных технологий. Поэтому производственные технологии

наряду с производственными ресурсами относятся к производительным силам.

2. Эффективное взаимодействие между элементами производительных сил достигается за счет производственного менеджмента, то есть за счет разработки рациональной и гибкой организационно-производственной системы, способствующей формированию и регулированию производственных отношений в процессе выпуска продукции. В связи с этим кроме производительных сил фактором производства также являются производственные отношения.

Таким образом, производственный потенциал – это способности хозяйствующих субъектов выпускать в определенном объеме и необходимого качества продукцию при соответствующих ограничениях в производственно-ресурсном, производственно-технологическом и организационно-производственном факторах.

#### Библиографические ссылки

1. *Сергеев С. С.* Показатели эффективности сельскохозяйственного производства. – М., 1975. – 30 с.
2. *Гусаков В. Г.* Анализ решений измерения использования производственного потенциала // Производственный потенциал, оценка, направление и эффективность его использования в хозяйственном механизме : тезисы докладов научн.-метод. конф. – Харьков, 1994. – С. 97–101.
3. *Кудинов В. И.* Нормативно-ресурсный метод планирования // Вестник сельскохозяйственной науки. – 1987. – № 6. – С. 3–14.
4. *Гончаров Н. Д.* Использование статистических методов и аналитической деятельности. – Новосибирск, 1998. – 100 с.
5. *Андрейчук В. Г.* Эффективность использования производственного потенциала. – М. : Экономика, 1983. – 207 с.
6. *Смит А.* Исследование о природе и причинах богатства народа (отдельные главы) : пер с англ. – Петрозаводск : Петроком, 1993. – 319 с.
7. *Сэй Ж-Б.* Трактат по политической экономии : пер. с фр. – М. : Дело, 2000 – 232 с.
8. *Кларк Д. Б.* Распределение богатства : пер. с англ. – Петрозаводск : Петроком, 1993. – 306 с.
9. *Маркс К.* Капитал // Маркс К., Энгельс Ф. Соч. – 2-е изд. – Т. 23. – С. 1–784.
10. *Барр Р.* Политическая экономия : в 2-х т. ; пер. с фр. – Т. 1. – М. : Международные отношения, 1995. – 608 с.
11. *Борисов Е. Ф.* Экономическая теория. – М. : Юрист, 2000. – 568 с.
12. *Райзберг Б. А., Лозовский Л. Ш., Стародубцева Е. Б.* Современный экономический словарь. – 4-е изд., перераб. и доп. – М. : Инфра-М, 2003. – 480 с.
13. *Экономика предприятия* / под ред. В. М. Семенова. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Центр экономики и маркетинга, 1998. – 312 с.
14. *Экономическая теория* / под ред. А. И. Добрынина, М. С. Тарасевича. – 3-е изд., перераб. и доп. – СПб. : Изд-во СПбГУЭФ ; Питер, 1999. – 544 с.
15. *Экономическая теория* / под ред. В. Д. Камаева. – 6-е изд., перераб. и доп. – М. : Гум. изд. центр «ВЛАДОС», 2000. – 640 с.
16. *Современная экономика.* – Ростов н/Д : Феникс, 2001. – 544 с.