

УДК 338.45

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ПОТЕНЦИАЛ ПРЕДПРИЯТИЯ: СУЩНОСТЬ, КОМПОНЕНТЫ, СТРУКТУРА**Т.Г. Шешукова, д. экон. наук, проф., зав. кафедрой учета, аудита и экономического анализа**Электронный адрес: sheshukova@psu.ru**Е.В. Колесень, асп. кафедры учета, аудита и экономического анализа**

Пермский государственный национальный исследовательский университет, 614990, г. Пермь, ул. Букирева, 15

Электронный адрес: kolessen@yandex.ru

Рассмотрены различные подходы к определению экономического потенциала предприятия. Определены компоненты экономического потенциала и их взаимосвязь. Охарактеризованы основные варианты изменения экономического потенциала предприятия. Представлены обоснования для построения модели экономического потенциала.

Ключевые слова: экономический потенциал; компоненты потенциала; построение модели потенциала.

Полноценное восстановление экономики предполагает существенный и долгосрочный рост реального сектора. Для оценки возможностей и перспектив восстановления экономики отдельно взятого региона необходимо выявить в нем точки роста, в частности предприятия, обладающие потенциалом и резервами для быстрого роста. Использование интегральной категории экономического потенциала позволяет определить скрытые возможности и резервы, спрогнозировать максимально возможный рост.

Применение категории экономического потенциала в анализе имеет ряд существенных преимуществ. Во-первых, позволяет сформировать комплексную оценку текущего и перспективного состояния экономики, при этом организация оценивается с более разносторонних позиций, чем при традиционном финансовом анализе. Во-вторых, позволяет корректно сопоставить между собой как предприятия из различных отраслей, так и отрасли в целом. В-третьих, определение экономического потенциала предприятий, находящихся на какой-либо территории, позволяет сделать вывод об экономическом потенциале всей территории с использованием той же методики и соответственно сопоставлять между собой различные районы и регионы. Однако применение категории потенциала в экономике осложняется рядом факторов. К ним можно отнести противоречия и расхождения в трактовке самой категории экономического потенциала, отсутствие единой методики

количественной оценки, необходимость сбора и обработки большего количества информации.

Категорию экономического потенциала в отечественной науке начали разрабатывать с 70-х гг. XX в. В определениях потенциала, встречающихся в литературе у различных авторов, делается акцент либо на материальной (ресурсной) составляющей, либо на возможностях, способностях и скрытых резервах. В зависимости от акцента сформировались два основных подхода к определению потенциала.

Во-первых, ресурсный подход. Сюда можно отнести определения, которые характеризуют потенциал как объем накопленных ресурсов и их текущее состояние.

В «Большой советской энциклопедии» экономический потенциал народного хозяйства определяется «количеством трудовых ресурсов и качеством их подготовки, объемом производственных мощностей промышленности и строительных организаций, потенциальными возможностями лесного хозяйства, протяженностью транспортных магистралей и наличием транспортных средств, развитием отраслей непроизводственной сферы, достижениями науки и техники, ресурсами разведанных полезных ископаемых, то есть элементами, составляющими производительные силы общества» [1].

П. А. Игнатовский определяет категорию экономического потенциала как «современные системы машин и другие орудия труда, весь научный и производственный арсенал, разведанные и добываемые запасы

сырья и энергии, трудовые ресурсы, огромный производственный опыт» [2, с. 76].

Во-вторых, подход, который трактует экономический потенциал, прежде всего как способность социально-экономической или хозяйственной системы.

Так, некоторые авторы трактуют экономический потенциал как способность субъекта вообще функционировать, что-либо создавать. В современном экономическом словаре экономический потенциал понимается как совокупная способность экономики страны, ее отраслей, предприятий, хозяйств осуществлять производственно-экономическую деятельность, выпускать продукцию, товары, услуги, удовлетворять запросы населения, общественные потребности, обеспечивать развитие производства и потребления [4]. Экономический потенциал также отражает способности экономической системы к развитию, к максимально эффективному использованию имеющихся факторов.

Категорию потенциала можно рассматривать на двух уровнях: достигнутом (существующем) и перспективном (максимально возможном). Достигнутый уровень представляет собой ресурсы и способности, имеющиеся у хозяйствующего субъекта на данный момент. Они представляют собой реальную составляющую экономического потенциала. Перспективный уровень – максимально возможный объем ресурсов, которыми может обладать предприятие, если задействует все имеющиеся в его распоряжении возможности и скрытые резервы.

При сочетании ресурсного подхода с перспективным уровнем в литературе выделяют группу понятий, содержащих в своей основе концепцию, которую можно представить в виде следующей модели: экономический потенциал – максимальная величина результирующего показателя, которую можно достичь при оптимальном использовании и комбинировании

факторов. Согласно этой концепции потенциал любой экономической системы, такой как страна, отрасль или отдельное предприятие, характеризуется «объемами накопленных ресурсов и максимально возможным объемом производства материальных благ и услуг, которые можно достичь в перспективе при оптимальном использовании имеющихся ресурсов» [11, с.73]. Подобного мнения придерживаются и современные экономисты, например Е.В. Лапин. Так, под экономическим потенциалом предприятия понимается максимально возможный объем производства материальных благ и услуг в условиях, обеспечивающих наиболее полное использование по времени и продуктивности определенного количества имеющихся в наличии экономических ресурсов. Показатель потенциала также отражает максимальную возможную отдачу производственной системы [3]. Категория экономического потенциала имеет сложную структуру, при этом компоненты имеют неоднородную связь между собой.

Так, наиболее тесное и прямое влияние существует между производственным и трудовым потенциалами. Инновационный потенциал является ускоряющим фактором, который способен повлиять на общий результат через другие компоненты. Финансовый потенциал имеет наиболее общее влияние на все элементы и, как следствие, на конечный результат. Это связано с тем, что производственный, трудовой и инновационный потенциалы несут в себе информацию об активах и ресурсах (материальных, нематериальных, трудовых) предприятия, а финансовый потенциал заключается в оценке величины и структуры источников формирования этих активов и ресурсов. Общую схему взаимосвязи компонентов можно представить следующим образом (рис. 1):

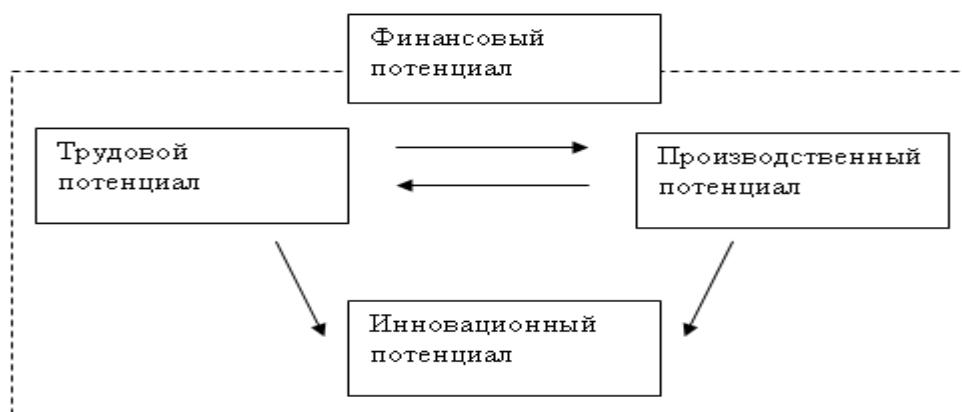


Рис. 1. Взаимосвязь компонентов экономического потенциала

Для построения функциональной зависимости компонентов потенциала необходимо их охарактеризовать.

Категория производственного потенциала появилась в науке раньше, чем категория экономического потенциала. При этом изначально два термина отождествлялись. Согласно определению Э. Б. Фигурнова, производственный потенциал «характеризует ресурсы производства, количественные и качественные их параметры, определяющие максимальные возможности общества по производству материальных благ в каждый данный момент» [6, с. 39]. Подобным образом данный термин трактует В. И. Свободин, определяя производственный потенциал как «совокупность совместно функционирующих ресурсов, обладающих способностью производить определенный объем продукции» [5, с. 74]. По мнению Д. К. Шевченко, производственный потенциал представляет собой совокупность производственных ресурсов, соединенных в процессе производства, которые обладают определенными потенциальными возможностями в области производства материальных благ (товаров и услуг) [8].

Вторым важнейшим фактором в составе экономического потенциала является трудовой потенциал. Трудовой потенциал организации - возможное количество и качество труда, которым располагает трудовой коллектив организации. Трудовой потенциал организации, являясь конкретной формой материализации человеческой деятельности, выступает как персонифицированная рабочая сила, взятая в совокупности своих качественных и количественных характеристик - как кадровый потенциал организации [7]. Другие авторы при определении потенциала акцентируют внимание непосредственно на количестве и качестве самих работников.

Применительно к предприятию трудовой потенциал представляет собой предельную величину возможного участия работников в производстве с учетом их психофизиологических особенностей, уровня профессиональных знаний, накопленного опыта при наличии необходимых организационно-технических условий.

Трудовой потенциал предприятия как система всегда больше суммы составляющих ее частей — индивидуальных трудовых потенциалов отдельных работников. Объединение работников в единый процесс приводит к синергетическому эффекту.

Финансовый потенциал представляет собой наиболее изученную и разработанную категорию среди всех компонентов. Это обусловлено несколькими причинами. Во-

первых, финансовый потенциал поддается измерению, существует множество количественных методов для расчета его составляющих и оценки их изменения во времени. Во-вторых, относительная однородность явления, которое описывает финансовый потенциал. Это выражается и в единицах измерения, которые используются при его оценке. При расчете финансового потенциала используются величины, характеризующие состояние имущества и источников его возникновения, выраженные в денежном выражении, на их основе формируются абсолютные и относительные показатели. В свою очередь категория финансового потенциала тоже неоднородна, она базируется на основных категориях финансового и комплексного экономического анализа. Ядром финансового потенциала организации является оценка финансового состояния. Оценка потенциала предполагает прежде всего изучение финансового состояния с целью определения текущего положения дел в организации. Категория финансового состояния применяется как для характеристики предприятий, так и для анализа других субъектов экономики: регионов, стран.

Финансовое состояние государства, региона, предприятия, фирмы, предпринимателя, семьи — состояние экономического субъекта, которое характеризуется наличием у него финансовых ресурсов, обеспеченностью денежными средствами, которые необходимы для осуществления хозяйственной деятельности: финансирования текущих и капитальных затрат, расчетов с контрагентами, работниками и государственными органами и т.д.

Финансовое состояние предприятия — это соотношение показателей финансово-хозяйственной деятельности в определенный момент времени. Оно характеризуется обеспеченностью финансовыми ресурсами, которые необходимы как для текущей деятельности предприятия, так и для инвестиционных проектов, целесообразностью их размещения и эффективностью использования, платежеспособностью и финансовой устойчивостью.

Одной из важнейших характеристик финансового состояния предприятия является финансовая устойчивость. Финансовая устойчивость предприятия отражает уровень риска в деятельности предприятия, связанного с соотношением его доходов и расходов. Платежеспособность предприятия — способность предприятия оплачивать свои долги. Ликвидность баланса предприятия - степень покрытия обязательств предприятия его активами, срок превращения которых в

денежную форму соответствует сроку погашения обязательств.

В общем, финансовый потенциал представляет собой модель, сформированную из различных показателей, характеризующих финансовое состояние предприятия, наличие положительных финансовых результатов и резервов для дальнейшего роста.

В основе интенсивного роста лежат повышение производительности труда и оборудования, энергоэффективности, повышение уровня технологического развития и наукоемкости производства. Наибольший эффект в стратегии интенсивного роста дают создание и внедрение инноваций. В связи с этим при разработке концепции экономического потенциала, его поддержании и повышении возникает необходимость оценки такой характеристики, как инновационный потенциал. В его основе лежит понятие и сущность инноваций.

Разработка категории инноваций в экономической науке началась в первом десятилетии XX в. Й. Шумпетер трактует инновацию как новую, ранее не известную научно-организационную комбинацию производственных факторов, мотивированную предпринимательским духом [10].

В более прикладном значении инновация – это совокупность технических, производственных и коммерческих мероприятий, приводящих к появлению на рынке новых и улучшенных промышленных процессов и оборудования.

Ю.В. Яковец понимает под инновацией «качественные изменения в производстве», которые «могут относиться как к технике и технологии, так и к формам организации производства и управления» [12].

В современной экономической науке инновации классифицируют по различным признакам. В частности, по сфере применения инноваций выделяют три группы: технологические, маркетинговые и организационные.

Технологические инновации подразумевают прежде всего внедрение новшеств в производство: новые материалы, оборудование, технологические процессы, способы обработки сырья.

Под маркетинговыми инновациями подразумевается реализация новых или значительно улучшенных маркетинговых методов, внедрение значительных изменений в дизайн товаров и услуг, в упаковку товаров.

Организационные инновации – это реализация новых методов в сфере управления и ведения бизнеса, использование нововведений в области организации рабочего пространства и прочих аспектах.

В зависимости от назначения инноваций выделяют: экономические, социальные, экологические, технологические, управленческие, военные, интегральные и другие.

В результате проведенного анализа теоретической и понятийной базы мы предлагаем свою интерпретацию категории экономического потенциала с целью ее наибольшей адаптации и большей практической применимости. Экономический потенциал предприятия представляет собой максимально достижимое состояние экономической системы, наблюдаемое при наиболее эффективном использовании всех видов собственных ресурсов, доступных источников их получения и рыночных условий. Экономический потенциал представляет собой достаточно сложную категорию и характеризуется системой показателей. Выразить его каким-либо одним значением, одновременно учитывающим влияние многих факторов и при этом сохраняющим свою информативность и реальную применимость, практически невозможно.

Данный подход имеет ряд преимуществ по сравнению с ресурсным подходом и трактовкой потенциала как способностей.

Во-первых, состояние экономической системы предполагает соотношение показателей, характеризующих различные аспекты хозяйственной деятельности. Это позволяет рассматривать потенциал в динамике, т.е. изменение соотношения показателей во времени изменяет величину экономического потенциала.

Во-вторых, использование системы показателей предполагает активное использование относительных величин. Это является преимуществом перед ресурсным подходом понимания потенциала, при котором возникает необходимость измерять объем накопленных ресурсов по какой-то стоимости, а соответственно избавляться от инфляционной составляющей при оценке реального изменения экономического потенциала во времени.

В-третьих, категория экономического потенциала традиционно применялась при анализе предприятий промышленности, в соответствии с этим наблюдается в определениях явный уклон в сторону максимизации объемов производства, величины материальных ресурсов. Понимание экономического потенциала как максимально достижимого состояния позволяет расширить сферу его применения – включить другие отрасли экономики. В зависимости от конкретной отрасли изменится лишь состав и приоритет показателей, используемых в анализе.

В-четвертых, представление экономического потенциала в виде наилучшего соотношения показателей позволяет максимально приблизить процесс оценки и моделирования изменения потенциала к применению экономико-математических и статистических методов и моделирования.

Одной из задач, которую необходимо решить при построении модели экономического потенциала, – это определение функциональных взаимосвязей между его компонентами. Первоначально необходимо записать общую схему построения потенциала:

$$\text{Эп} = f(\text{Пп}; \text{Тп}; \text{Фп}; \text{Ип}),$$

где Пп – производственный потенциал; Тп – трудовой потенциал; Фп – финансовый потенциал; Ип – инновационный потенциал.

Стоит отметить, что в данном случае экономический потенциал не будет выражен одним значением. Общая схема предполагает построение системы зависимостей, в частности, системы уравнений или выражение потенциала в матричной форме.

В данном случае экономический потенциал выступает в качестве результирующего показателя. В качестве независимых переменных выступают следующие компоненты: производственный потенциал, трудовой потенциал, финансовый потенциал, инновационный потенциал и рыночный потенциал.

При построении причинно-следственных связей взаимодействия факторов и их влияния на результирующий показатель необходимо определить, какой фактор является первичным. В данной статье под первичностью понимается наиболее высокая значимость фактора, повлиять на который необходимо в первую очередь для роста значения результирующего показателя. Промышленное производство предполагает наличие двух основных экономических факторов, соотношение которых постоянно меняется в процессе деятельности, но одновременное их наличие остается обязательным. Ими являются труд (L) и капитал (K). Капитал в свою очередь бывает основным и оборотным. В основе разделения лежат направления вложения капитала. Так, основной капитал является источником формирования основных производственных фондов (внеоборотных активов, средств труда), а оборотный -

источником формирования оборотных средств (оборотных активов, предметов труда). По своей природе оборотные и внеоборотные активы различаются характером участия в производственной деятельности предприятия. Оборотные активы полностью потребляются в процессе производства, их стоимость одновременно переносится на себестоимость готовой продукции, в то время как внеоборотные активы используются в долгосрочном периоде, т.е. свыше одного года или одного производственного цикла, если его продолжительность превышает 12 месяцев. Соответственно внеоборотные и оборотные активы будут различаться по степени ликвидности, т.е. способности превратиться в денежные средства. Второй неотъемлемый фактор – труд является достаточно гибким и мобильным. Это связано с тем, что труд не существует в отрыве от его носителя, т.е. от человека, а в данном случае от рабочей силы. Соответственно человеческие силы и способности предполагают, что труд может приспосабливаться под изменяющиеся условия, т.е. работники могут приобретать новые навыки и знания. При этом рабочая сила представляет собой достаточно подвижную структуру, это связано с возможностью изменения состава сотрудников, как в количественном плане, так и в качественном: изменение квалификационной, половозрастной структуры.

Таким образом, при сопоставлении трех основных элементов деятельности промышленного предприятия – средств труда, предметов труда и самого труда – можно отметить, что средства труда, куда входят основные производственные фонды, являются наиболее дорогостоящей и наименее ликвидной и мобильной частью как имущественного комплекса, так экономического потенциала в целом. Одновременно с этим можно сказать, что величина, структура и уровень развития средств производства лежат в основе производственных возможностей предприятия.

При дальнейшем рассмотрении изменения величины экономического потенциала используется гипотеза, что производственный потенциал является первоочередным фактором. Это проявляется в его взаимосвязи с остальными компонентами (рис. 2).

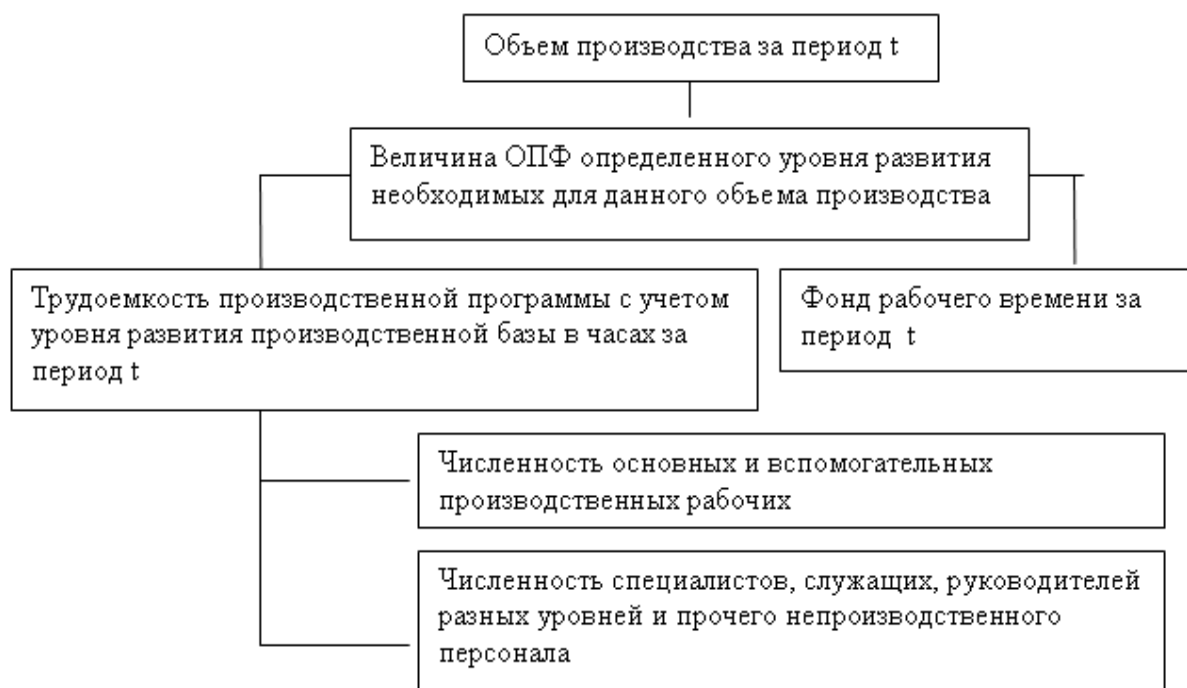


Рис.2. Взаимосвязь объемов производства с величиной ОПФ и численностью персонала

Рост экономического потенциала, как и любой другой величины в экономике, может происходить двумя способами: экстенсивным и интенсивным. Экстенсивный рост потенциала предполагает увеличение объемов производства в натуральном выражении, т.е. увеличение физических объемов и, как следствие, валовой выручки. Интенсивный рост подразумевает увеличение доли производства продукции с более высокой добавленной стоимостью.

Экстенсивное увеличение предполагает расширение производственной базы путем увеличения числа единиц оборудования, транспортных средств, передаточных устройств и прочего. Происходит повышение концентрации основных средств в расчете на 1 метр производственных площадей. С увеличением производственных мощностей растет выпуск готовой продукции [9]. На фоне общего повышения экономического потенциала предприятия развиваются процессы, которые могут снизить эффект в будущем. Наибольшему влиянию при экстенсивном развитии производственной базы подвергаются трудовые ресурсы предприятия, изменяется трудовой

потенциал организации. Увеличение числа единиц оборудования приводит к росту численности рабочих.

Экстенсивное расширение производственной базы можно представить в виде линейной функции следующего вида:

$$F_t = a * F_{t-1} + b,$$

где F_t – число единиц оборудования в периоде t ; F_{t-1} – число единиц оборудования в периоде $t-1$, т.е. в предыдущем периоде; a и b – коэффициенты, полученные методом наименьших квадратов.

В таком случае рост численности рабочих можно представить следующей формулой:

$$L_t = \alpha * L_{t-1} + \beta,$$

где L_t – среднесписочная численность рабочих за период t ; L_{t-1} – среднесписочная численность рабочих за период $t-1$, т.е. в предыдущем периоде; α и β – коэффициенты, полученные методом наименьших квадратов. При этом коэффициент α всегда будет больше a . Графики моделей будут выглядеть следующим образом (рис. 3):

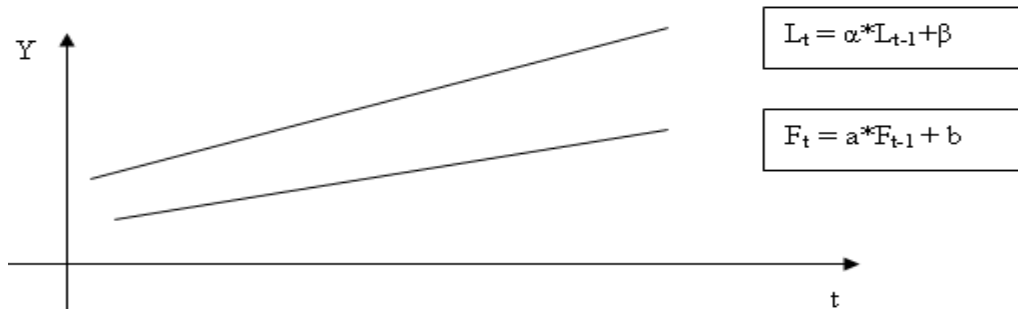


Рис. 3. Изменение производственного и трудового потенциала в натуральном выражении

На графиках видно, что прирост численности персонала происходит быстрее, чем прирост основных средств. Причина этого несоответствия кроется в структуре персонала промышленного предприятия. Существует несколько категорий сотрудников, которые работают в производственных подразделениях: основные производственные рабочие, вспомогательные производственные рабочие, прочий общепроизводственный и обслуживающий персонал, управленческий аппарат цеха.

При этом количество всех дополнительных сотрудников будет являться функцией от числа основных рабочих. Таким образом, численность персонала цеха можно выразить следующей формулой:

$$L_{\text{ц}} = L_0 + a * L_0 + b * L_0 + c * L_0,$$

где L_0 – число основных производственных рабочих;

a, b, c – коэффициенты, показывающие, сколько человек вспомогательного, общепроизводственного и управленческого персонала приходится на 1 основного рабочего в соответствии с нормами и сложившейся практикой.

В натуральном выражении прирост численности работающих будет превышать прирост единиц оборудования. Для комплексного отражения влияния экстенсивного роста на экономический потенциал необходимо оценить финансовую сторону происходящих изменений. Прежде всего за счет увеличения объемов производства вырастут выручка, переменные затраты, фонд оплаты труда за счет численности персонала, изменятся постоянные расходы в расчете на единицу продукции, рентабельность продаж. На предприятии одновременно происходят несколько разнонаправленных изменений. С одной стороны, отмечается положительное влияние эффекта масштаба, обусловленное снижением постоянных затрат на единицу продукции, а с другой стороны, происходит опережающий рост затрат по сравнению с выручкой. Это связано с повышением расходов на оплату труда, социальных отчислений,

расходов на охрану труда, обучение персонала, обеспечение прав работников в соответствии с трудовым законодательством. Также повышаются расходы на содержание и эксплуатацию оборудования, растет нагрузка на энергетические мощности предприятия.

Таким образом, можно рассчитать изменение рентабельности под влиянием различных факторов.

Увеличение рентабельности за счет проявления эффекта масштаба:

$$\Delta r = ((a * R - FC - a * VC) / a * R) - ((R - FC - VC) / R),$$

где R – выручка базового периода; FC – постоянные затраты базового периода; VC – переменные затраты базового периода; a – коэффициент, отражающий темп роста выручки в отчетном периоде по отношению к базовому.

Снижение рентабельности за счет роста заработной платы:

$$-\Delta r = ((a * R - a * A - a * M - O - \alpha * W) / a * R) - ((R - A - M - O - W) / R),$$

где R – выручка базового периода; A – амортизация; M – материальные затраты; O – прочие затраты; W – фонд оплаты труда с социальными отчислениями; α – коэффициент, отражающий темп роста расходов на оплату труда вместе с социальными отчислениями; a – коэффициент, отражающий темп роста выручки в отчетном периоде по отношению к базовому. При этом выполняется соотношение $a > \alpha$:

$$F_t = a * F_{t-1} + b,$$

где F_t – стоимость основных производственных фондов в периоде t ; F_{t-1} – стоимость основных производственных фондов в периоде $t-1$, т.е. в предыдущем периоде; a и b – коэффициенты, полученные методом наименьших квадратов.

В таком случае рост численности рабочих можно представить следующей формулой:

$$W_t = \alpha * W_{t-1} + \beta,$$

где W_t – величина ФОТ с социальными отчислениями в периоде t ; W_{t-1} – величина ФОТ с социальными отчислениями в периоде $t-1$, т.е. в предыдущем периоде; α и β – коэффициенты, полученные методом наименьших квадратов. При этом коэффициент α всегда будет больше a .

Графики зависимостей будут выглядеть следующим образом (рис. 4):

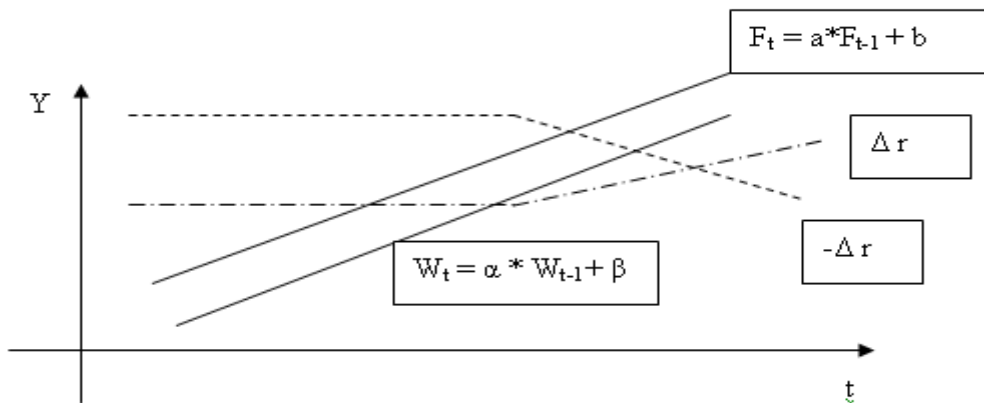


Рис. 4. Графики изменения рентабельности и стоимостных показателей

В дальнейшем остановить падение рентабельности можно путем снижения себестоимости. Материальные затраты и заработная плата вместе с социальными отчислениями являются основными факторами увеличения себестоимости при экстенсивном росте. Из всех факторов, влияющих на себестоимость продукции, предприятие не в силах повлиять на стоимость материалов, коммунальных услуг. В распоряжении организации остается возможность повлиять на уровень заработной платы. Предприятие может остановить рост заработной платы (прекратить индексацию), снизить уровень заработной платы путем пересмотра системы оплаты труда. В результате перечисленные выше меры приведут к снижению трудового потенциала, а именно: к повышению показателей текучести кадров, снижению уровня квалификации и опыта сотрудников.

В долгосрочной перспективе произойдет снижение экономического потенциала при экстенсивном росте производственной базы – за счет снижения трудового и финансового потенциалов.

В связи с этим необходимо рассмотреть второй вариант повышения экономического

потенциала через интенсивный рост производственного потенциала: повышение производительности, мощности, энергоэффективности. Преимущественно интенсивный рост соответствующим образом повлияет на остальные компоненты потенциала.

Во-первых, развитие качественной стороны предполагает стабилизацию количественных показателей, таких как численность единиц оборудования и основных производственных рабочих.

Во-вторых, происходят структурные изменения в деятельности предприятия, появляется возможность повысить долю продукции с более высокой добавленной стоимостью либо увеличить добавленную стоимость текущей продукции за счет снижения себестоимости.

В-третьих, активизируется инновационный потенциал предприятия, который выступает в качестве ускорителя интенсивного роста.

Динамика изменения величины натуральных и стоимостных показателей при интенсивном росте будет выглядеть следующим образом (рис. 5):

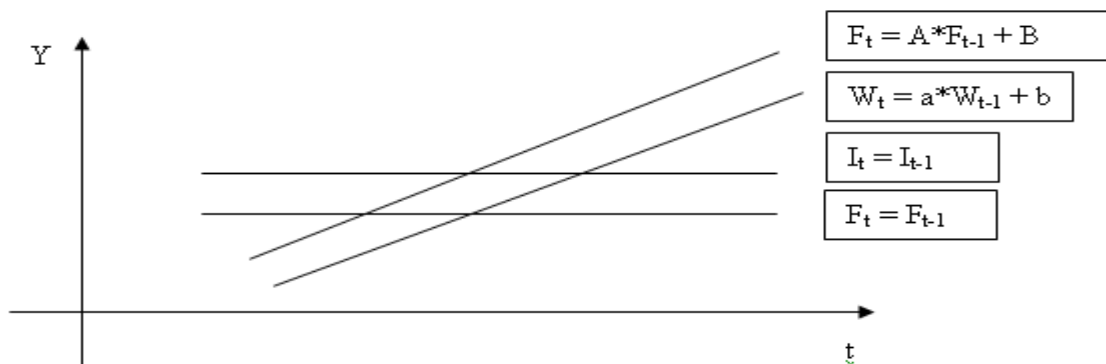


Рис. 5. Изменение натуральных и стоимостных показателей при экстенсивном росте

$F_t = A * F_{t-1} + B$ – график изменения стоимости ОПФ,

где I_t – стоимость основных производственных фондов в периоде t ; I_{t-1} – стоимость основных производственных фондов в периоде $t-1$, т.е. в предыдущем периоде; A и B – коэффициенты, полученные методом наименьших квадратов.

$W_t = a * W_{t-1} + b$ – график изменения величины ФОТ с социальными отчислениями, где W_t – величина фонда оплаты труда с социальными отчислениями в периоде t ; W_{t-1} – стоимость основных производственных фондов в периоде $t-1$, т.е. в предыдущем периоде; a и b – коэффициенты, полученные методом наименьших квадратов.

$F_t = F_{t-1}$ – динамика изменения количества единиц оборудования, где F_t – число единиц оборудования в периоде t ; F_{t-1} – число единиц оборудования в периоде $t-1$, т.е. в предыдущем периоде.

$L_t = L_{t-1}$ – динамика среднесписочной численности рабочих, где L_t – среднесписочная численность рабочих за период t ; L_{t-1} – среднесписочная численность рабочих за период $t-1$, т.е. в предыдущем периоде.

На графике видно, что натуральные показатели остаются неизменными, при этом стоимостные характеристики ресурсов растут: увеличиваются как стоимость основных средств, так расходы на оплату труда.

Производственный потенциал повышается за счет повышения объемов и качества изготавливаемой продукции, производительности оборудования, его энергоэффективности.

Трудовой потенциал повышается за счет роста необходимой квалификации рабочих, выработки. Повышение заработной платы способствует лояльности сотрудников, снижает текучесть кадров в организации, что в свою очередь приводит к увеличению доли более опытных рабочих, что позволяет стабилизировать качество продукции и надлежащую эксплуатацию оборудования.

Улучшение двух вышеперечисленных компонентов создает благоприятные условия для формирования инновационного потенциала, а именно: подготовленные на современном оборудовании кадры способны понимать и применять новые технологии, совершенствовать процессы производства, самостоятельно создавать и осваивать более рациональные методы работы. Между тремя компонентами возникает взаимосвязь, при которой у организации появляется возможность превратиться в саморазвивающуюся структуру.

Сохранение и повышение рентабельности при интенсивном росте позволяют поддерживать прирост собственного

капитала, сохраняя соотношение собственных и заемных источников финансирования. Сохранение нормы прибыли позволяет предприятию оставаться привлекательным с инвестиционной точки зрения и при этом осуществлять капитальные вложения. Таким образом обеспечивается поддержание финансового потенциала предприятия в долгосрочной перспективе.

Стоит отметить, что в действительности ни один из вариантов развития не существует в чистом виде, в большинстве случаев имеет место смешанный тип развития с преобладанием того или иного варианта. Тем не менее сравнение двух вариантов роста экономического потенциала показало, что в краткосрочном периоде при экстенсивном и при интенсивном росте может быть достигнут положительный результат. При этом в долгосрочной перспективе экстенсивное расширение приводит к снижению как экономического потенциала в целом, так и каждого его компонента в частности. В то же время интенсивный рост позволяет связать производственный, трудовой, инновационный и финансовый потенциалы в единую саморазвивающуюся и самоподдерживающуюся систему и обеспечить ей долгосрочный рост.

Таким образом, в статье рассмотрены различные подходы к трактовке категории экономического потенциала, изучены структура и сущность его основных компонентов. В результате сформулирован авторский вариант определения, учитывающий основные сущностные характеристики категории и при этом устраняющий ряд противоречий и недостатков, имеющихся в уже существующих трактовках. Также установлена связь компонентов потенциала между собой, очередность и степень их влияния на результирующий показатель потенциала. При этом заложены теоретические основы для построения экономико-математической модели экономического потенциала промышленного предприятия с использованием методов и положений комплексного экономического анализа.

Список литературы

1. *Большая советская энциклопедия*
URL: <http://slovari.yandex.ru/экономический%20потенциал/БСЭ/Экономический%20потенциал/> (дата обращения: 04.03.2011).

2. *Игнатовский П.* Экономический потенциал и условия действенности хозяйственного механизма // *Плановое хозяйство*. 1980. № 2. С. 76.

3. *Лалин Е.В.* Экономический потенциал предприятия. Сумы: ИТД «Университетская книга», 2002. 310с.

4. *Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б.* Современный экономический словарь. 5-е изд., перераб. и доп. М.: ИНФРА-М, 2006. 495 с.

5. *Свободин В.А.* Определение величины и эффективности производственного потенциала предприятия // *Экономика сельского хозяйства*. 1987. №9. С.73-78.

6. *Фигурнов Э.* Производственный потенциал социалистического общества // *Политическое самообразование*. 1982. № 1. С.38-40.

7. *Шапкина Е.Д.* Трудовой потенциал как один из видов ресурсов организации // *Материалы IV Междунар. науч. конференции студентов, аспирантов и молодых ученых «Научный потенциал студенчества в XXI веке»*. Т. 3: Экономика. Ставрополь: Изд-во СевКавГТУ, 2010. 592 с.

8. *Шевченко Д. К.* Проблемы эффективности использования экономического потенциала. Владивосток: Изд-во Дальневост. ун-та, 1984. 192 с.

9. *Шешукова Т.Г.* Научные основы коммерческого расчета на предприятии // *Вестник Пермского университета. Сер. Экономика*. 2010. №4. С. 17-28.

10. *Шумпетер Й. А.* Теория экономического развития. М.: Директмедиа Паблишинг, 2008. 435 с.

11. *Экономический потенциал развитого социализма* / под ред. Б. М. Мочалова М.: Экономика, 1982. 73 с.

12. *Яковец Ю.В.* Эпохальные инновации 21 века. М., 2004. 444 с.