

**МИНИСТЕРСТВО СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

**ФГБОУ ВПО «Пензенская государственная
сельскохозяйственная академия»**

Научное издание

Н.Н. Бондина, И.А. Бондин, Н.С. Баширова

**ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ
ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ПОТЕНЦИАЛА
В СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ**



Пенза 2012

УДК 631.15:65.011.4

ББК 65.291.57

Б 81

Рецензенты:

О.А. Лузгина, доктор экономических наук, профессор;

Н.Г. Барышников, доктор экономических наук, профессор

Печатается по решению научно-методического совета академии от 15.05.2012 г. протокол № 8.

Бондина, Наталья Николаевна

Б 81 Эффективность использования производственного потенциала в сельскохозяйственных организациях: монография / Н.Н. Бондина, И.А. Бондин, Н.С. Баширова. – Пенза: РИО ПГСХА, 2012. – 206 с.

В монографии рассмотрена экономическая сущность производственного потенциала, исследованы методические подходы к оценке эффективности его использования, дана оценка эффективности использования производственного потенциала, предложены основные направления повышения эффективности использования производственного потенциала.

Предназначена для руководителей и специалистов управления АПК, научных работников, аспирантов и студентов высших учебных заведений.

УДК 631.15:65.011.4

ББК 65.291.57

Б 81

© ФГБОУ ВПО

«Пензенская ГСХА», 2012

© Н.Н. Бондина, И.А. Бондин

Н.С. Баширова 2012

ВВЕДЕНИЕ

В условиях современной экономики особую значимость приобретают вопросы оценки потенциальных возможностей производства сельскохозяйственной продукции и выявления резервов его эффективности, что, в свою очередь, определяет объективную необходимость комплексного исследования категории производственного потенциала сельскохозяйственных организаций, поскольку он представляет собой объективные возможности организации по производству продукции.

Проблема эффективного использования производственного потенциала является важнейшей составной частью долговременной экономической стратегии экономического развития страны. Она охватывает большой комплекс вопросов теоретического, методического и прикладного характера. За последние десятилетия данная проблема была под пристальным вниманием науки и практики, необходимость её исследования вытекает из требований объективных экономических законов, действующих в современных условиях развития сельскохозяйственного производства, – законы пропорционального развития, убывающей отдачи и другие.

Пензенская область традиционно является аграрным регионом. Не имея серьезной сырьевой базы, область располагает значительными земельными ресурсами для производства сельскохозяйственной продукции. От состояния аграрного сектора экономики зависит продовольственная независимость региона. Общий объем продукции сельского хозяйства в Пензенской области в 2011 году составил 25,5 млрд. рублей, что практически в два раза (в сопоставимых ценах) больше уровня 2000 года. Несмотря на это коэффициент использования производственного потенциала в сельскохозяйственных организациях Пензенской области в среднем по области в 2011 году составил 0,69, то есть 0,31 его части было недоиспользовано. Существенное же улучшение использования производственного потенциала сельского хозяйства является одним из важнейших условий обеспечения потребностей как региона, так и страны в целом в сырье и продовольствии, обеспечения продовольственной безопасности, повышения эффективно-

сти функционирования этой важнейшей сферы национальной экономики. Это обуславливает актуальность настоящей работы.

По достоинству оценивая их вклад в решение поставленной проблемы и не отрицая правомерности полученных результатов, следует отметить, что отдельные аспекты взаимодействия ресурсных составляющих производственного потенциала недостаточно изучены и требуют комплексного изучения и проработки с учетом новых условий хозяйствования и региональной специфики. Возникает необходимость адекватной оценки величины производственного потенциала сельскохозяйственных организаций и направлений его рационального использования.

1 НАУЧНЫЕ ОСНОВЫ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ПОТЕНЦИАЛА В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ

1.1 Сущность производственного потенциала как экономической категории

Одной из актуальных проблем, еще недостаточно разработанных в теории и практике аграрной экономики, является проблема теоретического обоснования сущности производственного потенциала сельскохозяйственных организаций, его количественного определения и практического использования в целях повышения эффективности производства. Необходимость исследования этой проблемы вытекает из требований объективных экономических законов, действующих в современных условиях развития сельского хозяйства – законы пропорционального развития, убывающей отдачи и других.

Производственный потенциал относится к числу категорий, использование которых позволяет успешно решать вопросы совершенствования хозяйственного механизма. На сегодняшний день существует большое многообразие подходов к исследованию экономической сущности потенциала, влиянию его на эффективность производства. Несмотря на широкое использование этого понятия, и сравнительно длительного его изучения, в его толковании до сегодняшнего дня нет однозначности.

На современном этапе научно-практического осмысления проблемы совершенствования механизма производственного потенциала в сельском хозяйстве позволили выделить концептуальные позиции в теории производственного потенциала в сельскохозяйственных организациях:

ресурсный → ресурсно-результативный → результативный

Порядок появления данных позиций имел эволюционный характер. В процессе развития и изменения экономических ориентиров, определяющих развитие, как в целом государства, так и его регионов, изменялись и трактовки самой категории производственного потенциала.

Названные этапы эволюции понятия сущности производственного потенциала как экономической категории были заме-

чены и выделены в своих работах такими учёными, как Ю.В. Марченко, И.В. Кожевникова, В.Г. Андрийчук, А.И. Анчишкин [119, 95, 22, 23] и другие.

Для наиболее ранних исследований производственного потенциала, приходящихся на период 70-80 гг. XX в., был характерен ресурсный подход. Особенность ресурсной позиции заключается в трактовке производственного потенциала как некоторой совокупности ресурсов, обособившейся в рамках отдельного хозяйственного звена (уровня производства). Затем с появлением в начале 80-х гг. ресурсно-результативного подхода ресурсный подход потерял свою актуальность, поскольку была осознана необходимость увязки производственного потенциала с размером конечного показателя, отражающего итоги производства. Сторонники ресурсно-результативной позиции определяют производственный потенциал как совокупность ресурсов, способных производить определенное количество материальных благ. Данный подход является промежуточным между ресурсным и результативным подходами.

Результативный подход получил широкое распространение в конце 80-х гг. и в настоящее время является наиболее популярным среди исследователей. Особенность результативной позиции заключается в следующем: сущность производственного потенциала выражается не совокупностью ресурсов и их свойствами, а, прежде всего, объемом продукции, который может произвести хозяйственное звено при имеющихся ресурсах.

Анализ вышеизложенных точек зрения учёными показал, что наиболее обоснованным в концепции производственного потенциала является результативный подход. Исходя из него в работе А.А. Оразалиева [130] дано следующее определение производственному потенциалу: «это объективная способность хозяйств и регионов производить в определенном объеме сельскохозяйственную продукцию, определяемая по ресурсам с учетом их количественных, качественных, структурных характеристик».

В настоящее время само слово «потенциал» применяется для обозначения средств, запасов и источников, имеющихся в наличии и могущих быть использованными для достижения определенной цели, решения какой-либо задачи, а также возмож-

ностей отдельного лица, общества, государства в какой-либо области.

В отечественной научной литературе одним из первых понятие «производственный потенциал» использовал А.И. Анчишкин [23], включая в него «набор ресурсов, которые в процессе производства принимают форму факторов производства». Этот подход к концепции производственного потенциала получил широкое распространение и среди исследователей. Так, Л.И. Абалкин [11] считал, что потенциал есть обобщенная, собирательная характеристика ресурсов, имеющихся у предприятия. И.И. Лукинов, А.М. Онищенко и Б.И. Пасхавер [112] трактуют производственный потенциал как «сумму ресурсов, которыми располагает хозяйственная система с учётом их количественных и качественных характеристик». Д.А. Черников [185] под ним понимает «совокупность ресурсов без учёта реальных взаимосвязей, складывающихся в процессе производства».

В.Г. Андрийчук [22], проделавший фундаментальную работу по изучению данного вопроса, считал, что «производственный потенциал – совокупность органически взаимосвязанных ресурсов сельскохозяйственного производства, позволяющих достигать при заданных условиях объективно обусловленного уровня хозяйственных результатов». В данном определении отражается качественная сторона исследуемой проблемы. Количественная сторона ее может быть выражена как относительной, так и абсолютной величиной. Первую целесообразно назвать «индекс производственного потенциала», а вторую – «абсолютный производственный потенциал».

Авторы современной экономической энциклопедии Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лозовский, Е.Б. Стародубцева [138] под производственным потенциалом понимают: «1) объём продукции, который возможно произвести при полном использовании имеющихся ресурсов; 2) существующие и потенциальные возможности производства, наличие факторов производства, обеспеченность его основными видами ресурсов».

В экономико-математическом словаре: производственный потенциал – максимальный объём выпуска, который экономика может произвести при данном объёме факторов производства

(труд, капитал, земля), уровне технологического прогресса и системе организации производства. [110]

Ю.В. Марченко [119] рассматривает производственный потенциал в широком смысле, как «средства, запасы, источники, имеющиеся в наличии и могущие быть мобилизованы, приведены в действие, использованы для достижения определенной цели, осуществления плана, решения какой-либо задачи; в узком смысле – возможности отдельного лица, общества, государства в определенной области».

В.А. Свободин [146] под производственным потенциалом понимает «совокупность организационно и технологически сбалансированных ресурсов, отражающих содержание определенного типа агропромышленного комплекса и обладающих способностью произвести и реализовать нормативный объем продуктов питания».

Но более четкое и ясное определение производственного потенциала приводит Д.Б. Эпштейн [197]: «Производственный потенциал – это не есть рациональное сочетание ресурсов, это возможность произвести определенный объем продукции в определенное время». Сходное определение производственного потенциала дают А.Х. Каган и В.Д. Андрианов

Так, В.Д. Андрианов [21] под потенциалом понимает «совокупную способность имеющихся ресурсов организации, позволяющую обеспечить производство максимально возможного объема материальных и нематериальных благ, необходимых для удовлетворения потребностей общества на соответствующем этапе его развития».

А.Х. Каган [91] рассматривает производственный потенциал как «наивысшие количественные и качественные возможности системы, функционирующей при определённом уровне развития науки, техники и технологии».

Последнее определение, на наш взгляд, является наиболее емким, поскольку оно близко к реальной сущности производственного потенциала, так как учитывает как ресурсный потенциал, так и уровень его использования, связанный с конечными результатами труда, в силу чего, последнюю характеристику производственного потенциала можно принять за исходную.

Для наиболее же полного понятия производственного потенциала необходимо выяснить разграничение понятий ресурсного, производственного и экономического потенциалов, которые зачастую между собой путают.

Различия между ними связаны, в первую очередь, с процессами экономического воспроизводства, где стадия обеспечения организаций необходимыми материально-денежными ресурсами соотносится с понятием ресурсного потенциала; процесс соединения элементов производства в технологическом цикле – с производственным потенциалом; переход готовой продукции на стадию обращения вместе с предыдущими стадиями – с экономическим потенциалом.

Система ориентиров каждого уровня использования потенциала определяет: у ресурсного – обеспечение производства необходимыми ресурсами; у производственного – рост экономической эффективности; у экономического – удовлетворение потребностей в каком-либо виде продукции или услуг.

Основными же составляющими производственного потенциала в современных условиях следует считать: ресурсный потенциал, предпринимательский потенциал, управленческий потенциал, организационный потенциал, инновационный, инвестиционный и информационный потенциалы, а также экономический потенциал. Причем каждый из этих составляющих отдельно не дает общей характеристики производственного потенциала, поскольку производственный потенциал – понятие комплексное, оно лишь определяет направления его формирования и более полного использования.

Материальной основой производственного потенциала является ресурсный потенциал, элементами которого считаются все ресурсы, связанные с функционированием и развитием организации. К ним следует относить: земельные и трудовые ресурсы, основные производственные средства, материальные оборотные средства и энергетические ресурсы.

В силу специфики сельского хозяйства, земля – это своеобразное средство труда, без которого невозможен процесс производства. Как отмечает К. Маркс [117], земля является «...тем элементом, в котором должно осуществляться производство... она входит в процесс производства в качестве одного из условий

производства...». Будучи всеобщим средством труда, земля одновременно является и предметом труда, поскольку в любой сфере производительной деятельности человек в той или иной мере воздействует на нее.

Совокупность этих двух качеств делает землю совершенно уникальным, специфическим средством производства, функционирующим во всех отраслях народного хозяйства. Наиболее велико ее значение для сельского хозяйства, где максимально проявляются ее особенности.

Но следует учитывать, что производственный потенциал зависит не только от размера и структуры сельскохозяйственных угодий, но и от экономического плодородия земель. Поэтому земля должна быть представлена в производственном потенциале качественными характеристиками, под которыми понимается совокупность свойств почвы (содержание гумуса в пахотном слое, механический состав почвы, ее минеральный состав, реакция почвы (кислотная, щелочная), степень засоленности), обеспечивающих определенный урожай сельскохозяйственных растений. Эти качественные показатели лежат в основе бонитировки почв и отражаются в бонитировочном балле.

Следующим основным элементом производственного потенциала любой организации являются трудовые ресурсы, которые приводят в движение все материальное производство в целом, как в прямом смысле этого слова, так и в переносном – путем формирования потребностей, стимулирующих его развитие на новой основе. Поэтому все проблемы, возникающие, прежде всего, в связи с их формированием, крайне отрицательно сказываются на эффективности сельскохозяйственного производства.

Трудовые ресурсы представляют собой часть населения страны, обладающая необходимым физическим развитием, знаниями и практическим опытом для работы в народном хозяйстве. В трудовые ресурсы включают как занятых, так и потенциальных работников.

Третьим элементом в структуре производственного потенциала организации являются основные средства. По роли в процессе производства основные производственные средства подразделяются на следующие виды: 1) средства труда, определяющие производственную мощность и техническую оснащенность

производства (рабочие и силовые машины и оборудование); 2) средства труда, необходимые для реализации производственных процессов (здания и сооружения); 3) средства труда, выполняющие роль вспомогательных машин и устройств.

Для сельскохозяйственного производства все три группы, входящие в состав основных средств, представляют собой накопленные ресурсы овеществленного труда. Однако величину производственного потенциала активно формирует именно первая группа средств, отражающая производственные мощности сельскохозяйственного производства, под которыми подразумевается максимально возможный выпуск продукции определенной номенклатуры и качества при наилучшем использовании ресурсов.

Важнейшей производительной силой сельскохозяйственного производства является энергетика. Поэтому, производственный потенциал сельскохозяйственного предприятия характеризуется также и энергетическими ресурсами, и они являются его четвертой составляющей. Энергетические ресурсы сегодня следует считать наиболее активной частью материально-технических ресурсов сельского хозяйства.

Повышение уровня энергообеспеченности хозяйств и рациональное использование имеющихся энергетических ресурсов оказывает положительное влияние на эффективность использования всего производственного потенциала предприятия.

Материальные оборотные средства являются пятой неотъемлемой частью производственного потенциала сельскохозяйственных организаций. Они наиболее динамичны и формируются под влиянием следующих факторов: длительности производственно-коммерческого цикла; темпов роста производства; сезонности; состояния конъюнктуры; уровня специализации и концентрации.

Что касается такой составной части производственного потенциала как предпринимательский потенциал, то здесь отметим следующее: в условиях экономических реформ в АПК, нацеленных на формирование многоукладной экономики, предпринимательский потенциал хозяйствующих субъектов становится основной движущей силой рыночной экономики. Перед российским предпринимательством неизбежно стоит задача перестройки своей деятельности, направленность ее на качественно новый

путь общественного воспроизводства, выпуска продукции, отвечающей требованиям рынка.

Термин «предпринимательство» имеет английское происхождение и означает дело, занятие, деятельность. Предпринимательство рассматривается с таких позиций, как владение капиталом, соединение и комбинирование факторов производства, сбыт продукции, использование рыночных возможностей, капитализация дохода. Предприниматель представляет собой хозяйствующий субъект, стремящийся обнаружить различные возможности получения прибыли, еще не замеченные другими субъектами [119].

В условиях сохраняющегося дефицита финансовых ресурсов, управленческий потенциал (вторая составляющая производственного потенциала) становится одним из основных и наиболее эффективных факторов стабилизации и развития АПК. Эффективность производственной деятельности предприятий на современном этапе в значительной мере зависит от личности руководителя – его знаний, опыта, компетентности, авторитета и внутреннего темперамента.

Организационный потенциал (третья составляющая производственного потенциала) предприятия включает в себя уровень организации труда и производства и подразумевает создание оптимальной организационной структуры управления, адаптированной к рыночным условиям и объединяющей управленческую цепочку от закупки сырья до сбыта продукции. Категория организации означает целостную систему, обладающую регламентацией и упорядоченностью ведения рыночных процессов [119]. Поэтому, правильно разработанный механизм организационной системы с учетом происходящих экономических преобразований во многом определяет эффективное использование производственного потенциала в сельском хозяйстве.

Производство конкурентоспособной продукции возможно только при использовании достижений научно-технического прогресса, в основе которого лежат инновационные процессы, позволяющие вести непрерывное обновление сельскохозяйственного производства. В связи с этим инновационный потенциал современного предприятия является неотъемлемым элементом производственного потенциала. Необходимость активизации иннова-

ционного процесса во всех сферах народного хозяйства подтверждается многочисленными законами, постановлениями, концепциями, соглашениями.

Применительно к АПК, Е. Оглоблин и И. Санду [128] определяют инновационный процесс как постоянный и непрерывный поток превращения конкретных технических или технологических идей на основе научных разработок в новые технологии, доведения их до использования непосредственно в производстве в целях минимизации издержек и получения качественно новой продукции. Авторы выделяют ряд особенностей инновационного процесса применительно к агропромышленному производству: обособленность сельскохозяйственных товаропроизводителей от организаций, производящих научно-техническую продукцию; отсутствие четкого, научно обоснованного организационно-экономического механизма освоения инноваций, что обуславливает существенное отставание отрасли по освоению инноваций в производстве.

Успешность распространения инноваций в значительной мере будет зависеть от информационной обеспеченности отрасли, вследствие чего одним из элементов производственного потенциала в условиях рыночной экономики должен рассматриваться информационный потенциал сельскохозяйственных предприятий.

На современном этапе информационное обеспечение предприятий АПК заключается во внедрении новейших средств микроэлектронной и вычислительной техники во всех сферах производственной, организационно-экономической и социальной деятельности в целях получения высоких результатов при эффективном использовании земельных, трудовых, интеллектуальных и материально-технических ресурсов.

Новые информационные технологии позволяют повысить производительность труда, прежде всего, руководителей и специалистов, во много раз сократить документооборот и затраты на обработку документов, оптимизировать использование ресурсов.

Инвестиционный потенциал организации является реализацией принципов существующей инвестиционной политики, определяющий характер и динамику инвестиционной деятельности. Поэтому, анализируя инвестиционный потенциал, необхо-

димо формировать стратегию его использования и понимать характер возможной отдачи (например, в виде получения новых знаний, или в виде дополнительной прибыли, повышения рыночной стоимости).

Необходимым условием объективной трактовки понятия инвестиционный потенциал является учет наличия у организации, во-первых, знаний (интеллектуального капитала), воплощенных в инвестиционном проекте или портфеле проектов, во-вторых, наличие, возможность привлечения инвестиционных ресурсов, и, в-третьих, способность предприятия превращать проекты в рост рыночной стоимости предприятия.

Инвестиционный потенциал организации опирается на имеющиеся знания, организационный интеллект, представляющий собой способность предприятия адаптировать человеческий и производственный потенциал для производства интеллектуального капитала. Наличие знаний воплощается в инвестиционных проектах, а возможность производить интеллектуальный капитал в росте рыночной стоимости предприятия. Эти факторы обуславливают накопление инвестиционных ресурсов, создают условия формирования инвестиционных потребностей предприятия, которые в дальнейшем могут реализоваться в хорошо продуманную инвестиционную программу.

Инвестиционный потенциал организации – это возможность организации инвестировать в свое собственное развитие, покупая различные активы и создавая этим действием дополнительный финансовый поток. В связи с чем, важным является наличие у организации механизмов, превращающих рост его стоимости в денежный капитал – прибыль, создающий условие цикличности развития и возможности для расширения инвестиционной деятельности, как в рамках организации, так и в рамках сопутствующей деятельности, создание дочерних и совместных организаций.

Инвестиционный потенциал организации представляет собой не только способность воспроизвести производственную мощь, но и возможность привлечь инвестиции в организацию. В настоящий момент, неразвитость институтов рискованного финансирования сдерживает инвестиционную поддержку развития, не дает возможности организации за короткий срок набрать стабиль-

ные темпы развития и не предлагает действенных механизмов со стороны банковского сектора.

Верхнюю же ступень в рассматриваемой иерархии составляющих частей производственного потенциала занимает экономический потенциал организации, который объединяет производственный, финансовый, маркетинговый потенциал, конкурентоспособность продукции и бизнес-планирование.

Экономический потенциал представляет собой «совокупную способность отраслей народного хозяйства производить промышленную и сельскохозяйственную продукцию, осуществлять капитальное строительство, перевозки грузов, оказывать услуги населению при наиболее полном использовании производительных сил, всех богатств страны, в соответствии с характером производственных отношений» [119].

Соответственно, экономический потенциал организации можно определить, как совокупную способность организации производить продукцию при наиболее полном использовании имеющихся у неё ресурсов. При этом, максимальная реализация экономического потенциала зависит не только от количества и качественного состава трудовых и материальных ресурсов, но и, главным образом, от эффективности их использования.

Анализ теоретических вопросов, обсуждаемых в аграрной экономической литературе и определяющих понятие производственного потенциала АПК, позволяет сделать вывод о том, что производственный потенциал сельскохозяйственной организации – это экономическая категория, выражающая системную характеристику производительных сил как совокупность различных комбинаций производственных ресурсов: земельных, трудовых и материальных (в виде основных и оборотных средств), а также таких составляющих, как информационные технологии, управленческие способности, инновации, инвестиции. В зависимости от наличия, качественного состава и сбалансированности вышеперечисленных производственных ресурсов в процессе их взаимодействия реализуется совокупная способность производить определенные виды продукции в различных объемах. Таким образом определяется уровень производственного потенциала конкретного хозяйства, района, области и республики в целом.

Обзор экономической литературы также подтверждает, что производственный потенциал является многоаспектной категорией, которая охватывает буквально все стороны производственного процесса организации, включая такие элементы, как земля, труд, основные производственные средства, материальные оборотные средства, инвестиции, инновации, информацию, энергетические мощности, а также предпринимательские способности. Каждый из элементов представляет собой самостоятельную проблему и имеет свою специфику. Эффективное использование каждого из них в отдельности определяет эффективность использования производственного потенциала и его влияние на производство продукции в целом. Проблемы, возникающие в отдельности хотя бы по одному из ресурсов, немедленно оказывают негативное воздействие на остальные. Поэтому обеспеченность ресурсами, их сбалансированность являются необходимым условием нормального функционирования производства.

На основе обобщения имеющихся в литературе позиций предлагаем уточнить определение сущности производственного потенциала как экономической категории применительно к сельскохозяйственным организациям. Производственный потенциал представляет собой потенциальные возможности производственной деятельности организации по достижению максимального результата при условии рационального использования имеющихся ресурсов, с учетом достигнутого уровня развития научно-технического прогресса, а также влияния факторов внешней и внутренней среды (развитие конкуренции, вступление в ВТО, государственное регулирование АПК и финансирование научных программ, недостаток работников всех категорий в сельском хозяйстве, их низкий уровень зарплаты и др.).

1.2 Факторы, влияющие на эффективность использования производственного потенциала

Эффективность хозяйственной деятельности характеризуется сравнительно небольшим кругом показателей. Но на каждый такой показатель оказывает влияние целая система факторов производства. Знание факторов производства, умение определять их влияние на показатели эффективности позволяют воздейство-

вать на уровень показателей посредством управления факторами, создавать механизм поиска резервов.

В экономической науке общепринятой является трактовка термина «фактор», как совокупности причин, условий, существенных обстоятельств, движущих сил, способствующих какому-либо процессу. Согласно существующей концепции воспроизводства, человеческое общество обладает множеством потребностей, которые требуют удовлетворения, следовательно, они выступают условием (фактором) для начала процесса производства общественных благ, призванных удовлетворять возникающие потребности [138].

В самом начале изучения данного вопроса необходимо определиться, в чем состоит различие между понятиями «ресурс», «фактор производства» и «потенциал», которые так часто путают между собой.

Принципиальным отличием между терминами «ресурсы» и «потенциал» является то, что ресурсы существуют независимо от субъектов экономической деятельности, а потенциал отдельного предприятия в целом не отделим от субъектов деятельности. То есть потенциал, кроме материальных и нематериальных средств, включает способности работника, коллектива, предприятия, общества в целом к эффективному использованию имеющихся средств или ресурсов.

Характеризуя понятие «ресурсы», отметим, что это природные и социальные силы, которые могут быть вовлечены в производство. Так вот, «факторы производства» – экономическая категория, обозначающая уже реально вовлечённые в процесс производства ресурсы; следовательно, «ресурсы производства» – понятие более широкое, чем «факторы производства». Иными словами, факторы производства – это производящие ресурсы.

В отличие от ресурсов, факторы становятся таковыми только в рамках взаимодействия, поэтому производство всегда есть взаимодействующее единство его факторов.

Факторы, влияющие на производственный потенциал сельского хозяйства, находятся в зависимости между собой и оказывают влияние на эффективность использования каждого вида ресурсов, поскольку сама деятельность сельскохозяйственных организаций основана на применении всех видов ресурсов в сово-

купности, поэтому и изменение каждой из ресурсных составляющих влечет за собой изменения структуры ресурсного потенциала в целом, а также оказывает влияние на итоговый результат хозяйственной деятельности [165].

Развитие производственного потенциала можно рассматривать как функцию, зависящую от множества аргументов:

$$\text{ПП} = f (X_1, X_2, \dots, X_n),$$

где X_n – факторы, определяющие производственный потенциал.

Таким образом, видим, что под факторами понимаются те движущие силы и инструменты воздействия, которые формируют производственный потенциал предприятия. Факторы представляют собой достаточно сложный объект изучения. Они учитываются при разработке стратегии использования и наращивания производственного потенциала. В результате многообразия факторов напрашивается необходимость их классификации по существенным признакам. Классификация факторов и совершенствование методики их анализа, в свою очередь, позволят решить важную проблему – очистить основные показатели от влияния внешних и побочных факторов с тем, чтобы показатели, принятые для оценки эффективности использования производственного потенциала, объективнее отражали его достижения. Ценность комплексной классификации факторов состоит в том, что на ее основе можно моделировать хозяйственную деятельность, осуществлять комплексный поиск внутрихозяйственных резервов с целью повышения эффективности производства.

Классификацию факторов можно представить ниже следующим образом.

Признаки классификации факторов.

1. Источники образования:
 - объективно существующие;
 - субъективно существующие;
2. Отношение к хозяйственным комплексам.
 - внешние;
 - внутренние.
3. Природа фактора.
 - человеческий;
 - интеллектуальный;
 - природный;

- финансовый;
 - правовой.
4. Объект воздействия.

- весь хозяйственный комплекс;
- отдельные элементы хозяйственного комплекса.

Эта классификация позволяет систематизировать все множество факторов, исходя из особенностей их воздействия на производственный потенциал предприятий. В ней выделено четыре основных признака: источники образования; отношение к предприятиям, природа фактора, объект воздействия.

По источнику образования производственного потенциала факторы подразделяются на объективно и субъективно существующие. К объективно существующим относятся факторы, действующие независимо от функционирования анализируемого предприятия и органов его управления: экономические законы общества и естественные процессы; действия, предпринимаемые правительством и государственными органами; состояние национального регионального и мирового рынка; естественное состояние объекта.

Источники образования производственного потенциала.

1. Объективно существующие:

- экономические законы общества и естественные процессы;
- действия, предпринимаемые правительством;
- действия, предпринимаемые государственными органами управления;
- состояние международного рынка;
- состояние национального и регионального рынка;
- естественное физическое состояние объекта.

2. Субъективно существующие внешнего характера:

- экономическая политика, навязываемая отдельными государственными деятелями и партиями;
- позиция, мнение, распоряжения вышестоящих органов управления;
- политическая конъюнктура на момент принятия решения.

3. Субъективно существующие внутреннего характера:

- позиция собственника предприятия (или владельца контрольного пакета акций);
- позиция руководителя предприятия высшего уровня;

- информационные, прагматические шумы на среднем и нижнем уровне управления;
- профессионально-квалификационная подготовка высших руководителей;
- профессионально-квалификационная подготовка руководителей среднего звена.

Субъективно существующие – факторы, которые возникают в результате действий, решений руководителей как вышестоящих по отношению к предприятию, так и руководителей самого предприятия. Среди них можно выделить факторы внешнего и внутреннего характера. Субъективно существующие факторы внешнего характера – это экономическая политика, навязываемая государством; позиция и мнение руководителей министерств или других вышестоящих организаций; политическая конъюнктура в момент принятия решения. К субъективно существующим факторам внутреннего характера относятся: индивидуальная позиция собственника предприятия; индивидуальная позиция руководителя предприятия; информационные, в частности прагматические, шумы на среднем и нижнем уровнях; профессионально-квалификационная подготовка руководителей; профессионально-квалификационная подготовка руководителей среднего звена.

Факторы, классифицированные по признаку «отношение к организациям», можно разделить на внешние (малоконтролируемые или вообще неконтролируемые) и внутренние (контролируемые организацией (они, в свою очередь, подразделяются на основные и неосновные). Внутренними основными называются факторы, теоретически определяющие результаты работы организации. Внутренние неосновные факторы хотя и влияют на обобщающие показатели, но не связаны непосредственно с сущностью рассматриваемого показателя, например нарушения хозяйственной и технологической дисциплины. Среди внутренних факторов можно выделить такие, как материально-денежные ресурсы; труд и услуги; права.

Внешние факторы не зависят от деятельности организации, но количественно определяют уровень её использования производственных и финансовых ресурсов.

В качестве внешних факторов можно выделить: