

ОЦЕНКА ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ПОТЕНЦИАЛА ОРГАНИЗАЦИИ

В условиях возрастающей интенсивности конкуренции обостряются проблемы обеспечения эффективности функционирования и развития производственных организаций. Успех их деятельности в долгосрочной перспективе определяется как внешними факторами, так и ресурсами, которыми владеет организация. Производство какой-либо продукции сложный и многогранный процесс, включающий в себя большое количество разных элементов. Оценка производственного потенциала является неотъемлемой частью повышения его эффективности [1, 83].

Производственный потенциал определяется как совокупность всех ресурсов производственной организации, а также является частью экономического потенциала, который определяет способность экономической единицы к производству, строительству, вложениям, оказанию услуг и осуществлению любой другой экономико-социальной функции. Производственный потенциал является одной из главных характеристик производственной деятельности организации и тесно связан с ее экономическим развитием.

Экономический анализ и оценка производственного потенциала позволяют сформировать информационную основу для принятия управленческих решений в сфере текущей производственной деятельности, а также разработать стратегию развития организации. В настоящее время разработано большое количество методик оценки производственного потенциала, однако все они имеют общий характер и слабую проработку на отраслевом уровне. Основные методы оценки производственного потенциала, их достоинства и недостатки приведены в таблице 1.

Таблица 1

Методы оценки производственного потенциала организации

Название метода	Достоинства метода	Недостатки метода
Эквивалентный метод	использование стандартных коэффициентов; выражение величины потенциала в виде величины одного из его элементов	не учитываются технологическая и информационная составляющие; определяется в единицах измерения того ресурса, с которым сравниваются другие виды ресурсов
Корреляционный метод	возможность оценки структурных изменений потенциала и вклада отдельных ресурсов в производственный потенциал	отсутствие отраслевой направленности, общие расчеты и результаты могут неверно отразить существующую ситуацию на производстве
Стоимостной метод	определение стоимости каждого из элементов ресурсного потенциала	не полная картина о структуре ресурсов; не полностью отражаются возможности организации; учитываются все ресурсы, а не только те, которые имеют отношение к процессу

		производства
Функциональный метод	элементы потенциала определяются через удельные веса продукции	потенциал характеризуется объемом производимой продукции, а не совокупностью затраченных ресурсов; трудности в определении величины каждого из элементов потенциала; изменение объемов производства может не повлиять на изменение отдельных элементов потенциала
Комбинированный метод	комплексное использование элементов разных подходов (чаще всего стоимостного и эквивалентного)	сложность расчетов

Анализ методик анализа и оценки производственного потенциала организации, базирующихся на представленных выше методах, позволяет сделать вывод о невозможности получения на их основе полной информации, необходимой для принятия стратегических и тактических решений, что требует их доработки в направлении устранения недостатков, представленных в таблице 1.

Самым привлекательным, с точки зрения простоты практического использования, является эквивалентный метод, предполагающий оценку производственного потенциала с учетом состава и качества персонала и основных производственных фондов. Расчет производится по формуле (1).

$$ПП_{эkv} = Ч_{нпн} * k_{нпн} + ОПФ * \alpha * \beta * k_{ОПФ} \quad (1)$$

где $Ч_{нпн}$ - численность основного производственного персонала; $k_{нпн}$ - коэффициент, определяющий качество персонала и оценивающий его состав; $ОПФ$ - стоимость основных производственных фондов; α - коэффициент замещения (эквивалентности) стоимости основных производственных фондов численностью персонала; β - удельный вес активной части основных производственных фондов; $k_{ОПФ}$ - коэффициент оценки состава и качества основных производственных фондов [2, 99].

В данной формуле отсутствуют показатели, учитывающие технологическую и информационную составляющие потенциала, важные для организаций, функционирующих в современных условиях инновационной экономики. Техничко-технологическая составляющая производственного потенциала представляет собой комплекс взаимосвязанных машин, оборудования, средств автоматизации, контроля и управления, а также технологических процессов основного и вспомогательного производств [3, 31]. Данная составляющая потенциала очень важна для промышленных организаций, особенно машиностроительной отрасли. Технологическую составляющую можно выразить в виде количества оборудования, задействованного в производстве ($Ч_{оборуд}$) и коэффициенте устаревания, характеризующего долю устаревшего оборудования в общей его стоимости ($k_{уст}$).

Информационная составляющая производственного потенциала включает в себя определенные знания, информационное обеспечение организации, ее ресурсы, которые помогают в реализации функций управления и процессов принятия решений. Информационные ресурсы являются одним из главных элементов производственного потенциала любой организации, независимо от сферы деятельности. Они также являются источником организации производственного процесса и связующим звеном между различными видами ресурсов. Информационную составляющую можно представить в виде расходов на использование информационных ресурсов ($P_{инф}$), которые включают в себя стоимость программного обеспечения, обслуживание программ и другие элементы, в зависимости от деятельности организации. Также здесь необходимо учесть коэффициент обновления аппаратных и программных средств ($k_{обн}$).

С учетом технологической и информационной составляющих, формула для оценки производственного потенциала эквивалентным методом приобретает следующий вид:

$$ПП_{экв} = Ч_{инф} * К_{инф} + ОПФ * \alpha * \beta * К_{ОПФ} + Ч_{оборуд} * К_{уст} + Р_{инф} * К_{обн} \quad (2)$$

Дополнительные слагаемые, включенные в формулу, позволят учесть технологическую и информационную составляющие производственного потенциала в организации и составить более полную картину о состоянии производства в данный момент. С помощью полученных результатов возможным будет принять стратегические решения, связанные с заменой и покупкой оборудования, обновлением программных продуктов, повышением квалификации персонала, что позволяет обеспечить конкурентоспособность организации.

Литература

1. Фомченкова Л.В., Фомченкова Т.В. Модель производственной стратегии организации // Стратегическое управление организациями: теория и практика инновационного развития. Труды Всероссийской научно-практической конференции. СПб.: Изд-во Политехн. ун-та, 2013. С. 83-84.
2. Тертышник М.И. Оценка производственного потенциала предприятия и научно-технического уровня производства // Известия ИГЭА. 2012. № 1(81). С. 98-102.
3. Панкова С.В., Якимова В.А. Обеспечение качества аудиторских услуг с точки зрения ресурсно-ориентированного подхода // Международный бухгалтерский учет. 2014. № 17 (311). С. 26-36.