**Оценка состояния производственного потенциала предприятия и его основных элементов**

Производственный потенциал - объем работ в приведенных единицах измерения затрат труда (нормо-часы), который может быть выполнен в течение некоторого периода времени (например, года) основными производственными рабочими на базе имеющихся производственных фондов при двух – трехсменном режиме работы и оптимальной организации труда и производства.

Это определение «производственного потенциала» лежит в основе расчета системы экономических оценок производственного потенциала предприятия, которых всего шесть:

1) потенциальная годовая производственная мощность

(в расчетных единицах, развернутая по видам основной и побочной продукции)

2) потенциальный годовой валовой объем выпускаемой продукции, работ, услуг

(выручка)

3) потенциальная величина добавленной стоимости, условно-чистой или конечной продукции

4) потенциальный чистый годовой доход/объем произведенной чистой продукции;

5) потенциальная годовая балансовая прибыль от произведенной деятельности при возможных вариантах ценовой стратегии предприятия

6) потенциальная чистая прибыль после уплаты налогов

Разработка стратегии развития производственного потенциала не может осуществляться на базе частных оценок, так как они не дают полной картины состояния объекта управления, его конкурентных преимуществ или недостатков, не позволяют производить комплексный межфирменный и межпроизводственный анализ. Для этого необходимо иметь специальные общие оценки. Кроме того, разработка стратегии развития производственного потенциала предприятия должна учитывать относительное положение дел по сравнению с конкурентами на мировом и национальном рынке. Это означает, что методика оценки должна иметь многоуровневое построение, обеспечивающее взаимосвязь оценок от фактического состояния производственного потенциала предприятия до требований мирового рынка. **Итоговая оценка предполагает агрегирование, т. е. суммирование, основных характеристик, достижений и недостатков в использовании производственного потенциала.** (В нашем случае под термином "агрегированная оценка" понимается итоговая оценка развития и состояния отдельных элементов или всего производственного потенциала предприятия.)

В основу идеи формирования стратегии заложена **многоуровневая оценка производственного потенциала**:

1) относительно идеала – оценка лучших мировых достижений;

2) эталонная, исходя из национальных возможностей;

3) расчетная относительно возможностей предприятия.

Возможные уровни оценки: предприятие; предприятие и национальные возможности; предприятие, национальные возможности и состояние мирового рынка.

Первая база – идеальная. Она характеризует предельные, расчетные достижения предприятия, работающего в организационно-экономических условиях, таких как численность занятых, производственные площади, использование производственного оборудования, величина вовлеченных материальных ресурсов, величина уставного капитала. Исходя из таких характеристик, дается оценка возможностей тождественного предприятия. Так формируется идеальная оценка, показывающая верхний потенциальный уровень возможностей предприятия.

Второй уровень сравнения – эталонный. Это уровень возможностей предприятий данной отрасли, исходя из действующих ограничений национальной экономики. Ограничения национальной экономики дают базовое сравнение на более низком уровне, чем мировые достижения, и оценки принимаются за эталонные.

Третий уровень – расчетный. Оценка производится на основе конкретных расчетов возможностей предприятия при исключении воздействия существующих внутренних ограничений (нехватка оборотных средств, плохое физическое состояние оборудования, , низкий квалификационный уровень инженерного состава…) Позволяет определять расчетным образом объемы производства, уровень качества продукции, возможности, которые имело бы предприятие при более сбалансированном развитии своих потенциалообразующих элементов.

Следующий этап сравнения – это учет различного уровня ограничений, снижающих производственный потенциал предприятия. Ограничения имеют геополитический, макроэкономический, региональный и внутрипроизводственный характер.

На производственный потенциал предприятий влияют:

* **Инновационные ограничения** на государственном уровне – это ограничения, сдерживающие уровень развития технологической базы.
* **Финансовые ограничения** - наличие финансовых ресурсов в обществе для инвестирования развития производственного потенциала, в том числе возможность привлечения иностранных финансовых ресурсов.
* **Трудовые ограничения** связаны с наличием в регионе производственного, управленческого и инженерного персонала требуемой квалификации и необходимого уровня.
* **Экологические ограничения** обусловлены возможным отрицательным влиянием развития производственного процесса на экологическую обстановку.
* **Политические ограничения** определяются экономической политикой, навязываемой государством, политической конъюнктурой на момент принятия решения, оборонными технологиями и т. д.

Кроме внешних ограничений, на производственный потенциал предприятий влияют и внутренние ограничения. Основные из них финансовые, материальные, трудовые, инновационные, информационные.

Действующие ограничения определяют реальные возможности производственного потенциала предприятия, происходит как бы постепенное усечение идеальных возможностей предприятия по мере воздействия внешних и внутренних ограничений. Ограничения, действующие на уровне предприятия, определяемые с учетом его характеристик, образуют область потенциальных возможностей предприятия с учетом его характеристик. В рамках этой области располагается область фактических оценок состояния и использования производственного потенциала предприятия.

В рассматриваемом исследовании выделено шесть элементов, образующих производственный потенциал (средства труда, предмет труда, труд, инновации, информация и финансы), и если производить оценку производственного потенциала по этим элементам, образуется шестимерное пространство. Сложность описания объекта зависит от степени детализации оценок. По каждому из элементов формируются свои ограничения. Идеальные возможности предприятия ограничиваются геополитическими факторами, связанными с емкостью мирового рынка, осуществляемой мировым сообществом геополитикой в отношении Украины, состоянием других элементов, характеризующих внешнюю среду (экологические, социальные и др.). Учет этих ограничений определяет национальные возможности для предприятия, образуется N-мерное пространство национальных возможностей, некий национальный эталон. И он принимается за эталонную оценку возможностей производственного потенциала предприятия.

Базой сравнения является фактическое состояние использования и развития производственного потенциала.

**О подходе в целом:**

Предлагаемый подход позволяет оценить по одним и тем же показателям:

* место предприятия на мировом рынке
* место предприятия на национальном рынке
* развитость предприятия
* использование его реальных возможностей

Такая двойная оценка – по элементам и по уровням позволяет комплексно, системно охарактеризовать предприятие, его производственный потенциал. Предлагаемый подход позволяет получать оценки по различным направлениям и факторам использования производственного потенциала, определять узкие места в его использовании и является основой для формирования конкретной программы работ по использованию частных показателей повышения эффективности производственного потенциала предприятия. Но при этом возникает проблема множества критериев, локальных целей, которые затрудняют постановку и осуществление целостной стратегии формирования и развития предприятия. Производить трехуровневую оценку по всем показателям не всегда представляется возможным, потому что информация для расчета многих частных показателей, оценивающих мировой уровень, является закрытой, поэтому эта оценка может оказаться неполной. Хотя, безусловно, идея многоуровневой оценки правомерна и может быть реализована в каждом отдельном случае, когда имеется информационная база и есть необходимость делать ее.