

ПРОБЛЕМИ ОЦІНКИ ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

Лапін Є.В.

Оцінка, аналіз і діагностика господарської діяльності підприємства в рамках автоматизованих інформаційних систем потребують всебічного вивчення організаційно - технічного рівня виробництва, якості і конкурентоздатності продукції, що випускається, забезпеченості виробництва матеріальними, трудовими і фінансовими ресурсами та ефективності їх використання. Ці процеси повинні базуватися на системному підході, комплексному урахуванні різноманітних факторів, якісному підборі достовірної інформації. Вони є важливою функцією управління.

Під оцінкою економічного потенціалу розуміється визначення його величини у вартісному виразі. Оцінці може підлягати як загальна величина економічного потенціалу так і величина його активних частин. При цьому економічна оцінка потенціалу може бути або інтервальною величиною (наприклад, річною) або сумарною за період, що дорівнює середньому циклу відтворення економічного потенціалу. Економічний потенціал підприємства характеризує максимально можливу віддачу виробничої системи.

Оцінка економічного потенціалу дозволяє:

- оцінити ступінь залучення економічних ресурсів у господарський оборот шляхом порівняння оцінок загальної величини економічного потенціалу і його активної частини;
- оцінити ступінь використання активної частини економічного потенціалу шляхом зіставлення показників реалізації економічного потенціалу і його економічної оцінки;
- оцінити ефективність коштів, вкладених у формування і розвиток економічного потенціалу шляхом порівняння його економічної оцінки (річної чи сумарної) із загальним обсягом економічних ресурсів, виражених у вартісних одиницях виміру.

Існує складний комплекс взаємовідносин економічно взаємопов'язаних сумарних інтегральних ефектів, кожний з яких може, у свою чергу, об'єднати безліч локальних ефектів, які потрібно враховувати при оцінці економічного потенціалу підприємства.

Перший ефект відображає рівень максимального доходу, що може бути отриманий тільки при забезпеченні високого ступеня відповідності характеристик продукції характеристикам соціально-виробничого потенціалу підприємства (виробничої системи) на всіх етапах його формування (реструктуризації) і функціонування з урахуванням умов зовнішнього середовища. Слід зазначити, що ступінь використання економічного потенціалу підприємства залежить від конкретних умов виробництва, економічних і організаційних рішень.

Другий ефект виявляється при переході потенціалу в робочу потужність підприємства, основною і характерною рисою якої є рухлива форма використовуваних ресурсів і нерухома форма - продукція. При цьому витрати на приведення параметрів системи у відповідність характеристикам зовнішнього середовища і створення рухливої інфраструктури забезпечуються витратами, найчастіше рівними витратам у виробничо-технологічних процесах.

Третій ефект характеризує ступінь втрат у системі при її переходах і трансформаціях. Величина цих втрат зв'язана, по-перше з імовірностним характером функціонування підприємства, по-друге невідповідністю рівня розвитку технології виробництва рівню механізації автоматизації робіт. Виходячи з цього, співвідношення між робочими параметрами системи і її розрахунковою величиною можна виразити організаційно-технічним рівнем системи, що дозволить порівнювати її стан у визначений момент часу.

Четвертий ефект виявляється у відповідності характеристик кінцевої продукції характеристикам робочих параметрів системи. Для оцінки цих можливостей можуть бути використані існуючі методи інформаційного прогнозування витрат виробництва, визначення раціональної тривалості технологічних процесів.

П'ятий ефект відображає рівень управління системою. У період функціонування виробництва необхідно забезпечити його розрахункові параметри (перераховані вище ефекти), а в кращому випадку підвищити ефекти за рахунок удосконалювання характеристик системи і підвищенні її потенціалу. Управлінські рішення можуть і повинні охоплювати всю гаму заходів щодо нарощування економічного потенціалу.