

УДК 331.1

***АНАЛИЗ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ПОТЕНЦИАЛА СОВРЕМЕННОГО  
ПРЕДПРИЯТИЯ (НА ПРИМЕРЕ ООО «МЕТАЛЛООБРАБОТКА»)******Ляликов Л.Л.<sup>1</sup>,****магистрант направления «Менеджмент»**Институт управления, бизнеса и технологий,**г. Калуга, Россия*

**Аннотация:** актуальность статьи базируется на главном методологическом противоречии о несоответствии поставленных целей имеющимся ресурсам. Именно оптимизация ресурсного обеспечения помогает динамике роста экономических показателей фирмы как в среднесрочной, так и долгосрочной перспективе. Экономия на транзакционных издержках всегда приводит к конкурентному выигрышу практически на всех сегментах рынка, а значит – поиск наиболее продуктивного процессного алгоритма производства и должен стать тем триггером, который должен запустить составляющие синергетического процесса в реальном секторе производства. В процессе исследования применялись монографический, статистический и историографический виды подходов. Статистической базой послужила научная и учебная литература, а также документы бухгалтерской отчётности субъекта хозяйственной деятельности. Рассматриваются различные варианты возможной интенсификации производства в среднесрочной перспективе.

**Ключевые слова:** малый бизнес, риск-менеджмент, качество продукции, конкурентоспособность, сегменты рынка, реперные точки, синергетический эффект, матричный метод, позиционирование, ресурсное обеспечение.

***ANALYSIS OF THE PRODUCTION POTENTIAL OF A MODERN  
ENTERPRISE (USING THE EXAMPLE OF METALLOOBRABOTKA LLC)***

---

<sup>1</sup> *Научный руководитель - Круглов В.Н., д.э.н., доцент, профессор кафедры «Менеджмента» Института управления, бизнеса и технологий, г. Калуга, Россия*

*Kruglov V.N., Doctor of Economics, Associate Professor, Professor of the Department of "Management" of the Institute of Management, Business and Technology, Kaluga, Russia*

***Lyalikov L.L.,***  
*Master's degree in Management,*  
*Institute of Management, Business and Technology,*  
*Kaluga, Russia*

**Abstract:** The relevance of the article is based on the main methodological contradiction about the discrepancy between the goals set and the available resources. It is the optimization of resource provision that helps the dynamics of the growth of the company's economic indicators in both the medium and long term. Saving on transaction costs always leads to competitive gains in almost all market segments, which means that the search for the most productive production process algorithm should become the trigger that should launch the components of the synergetic process in the real production sector. Monographic, statistical and historiographical types of approaches were used in the research process. The statistical base was scientific and educational literature, as well as accounting documents of the business entity. Various options for possible intensification of production in the medium term are being considered.

**Keywords:** small business, risk management, product quality, competitiveness, market segments, reference points, synergetic effect, matrix method, positioning, resource provision.

Фирма ООО «Металлообработка» является сегодня одним из наиболее конкурентоспособных предприятий малого бизнеса в Калужском регионе. Однако, на наш взгляд, его ресурсный потенциал роста ещё до конца отнюдь не исчерпан. Существует множество перспективных направлений и реперных точек, воздействуя на которые можно добиться мультипликативного эффекта роста экономических показателей. Поиск данного алгоритма и ставит целью данное исследование [1, с.312].

Моральное устаревание касается того, что оборудование становится устаревшим с технологической точки зрения, что делает его менее эффективным по сравнению с новыми технологиями и решениями на рынке.

Пункт «Низкий платежеспособный спрос»:

Эта угроза связана с тем, что спрос на продукцию или услуги предприятия существует, но покупатели не могут позволить себе оплатить их по текущим ценам.

Низкий платежеспособный спрос может привести к снижению выручки и прибыли предприятия, а также к проблемам с погашением задолженности и обеспечением оборотных средств [2, с.16].

Пункт «Снижение спроса на производимую продукцию» [3, с.72]:

Эта угроза возникает, когда спрос на продукцию или услуги предприятия снижается из-за изменений на рынке [7, с.308], включая изменение вкусов и предпочтений потребителей, появление новых конкурентов, изменение регулирования и т. д. [5, с.25].

Снижение спроса может привести к избыточным запасам, снижению выручки и прибыли, а также к необходимости принятия мер по адаптации бизнеса к новым условиям рынка [6, с.48].

Каждая из этих угроз требует внимательного анализа и разработки стратегий по их минимизации или предотвращению

В заключение рассмотрим слабые стороны предприятия:

Пункт «Отсутствие информации о ситуации на рынке»:

Недостаток информации о текущих тенденциях, потребностях клиентов, конкурентных предложениях и других факторах рынка может привести к принятию неправильных стратегических решений.

Отсутствие информации делает предприятие менее гибким и неподготовленным к изменениям на рынке, что может привести к потере конкурентных преимуществ и упущенным возможностям.

Недостаточность и слаборазвитость эффективной рекламной стратегии и недостаточное продвижение продукции могут привести к низкой осведомленности клиентов о предприятии и его предложениях.

Это может ограничить потенциал привлечения новых клиентов как в B2B, так и в B2C сегментах, а также снизить лояльность существующих клиентов.

Пункт «Отсутствие подробного анализа информации о потребителях»:

Недостаточное понимание потребностей, предпочтений и поведенческих характеристик целевой аудитории может привести к неверному позиционированию продукции или услуги, неэффективным маркетинговым кампаниям и низкой степени удовлетворенности клиентов.

Отсутствие подробного анализа информации о потребителях также затрудняет разработку персонализированных стратегий маркетинга и обслуживания клиентов, что важно как в B2B, так и в B2C сегментах.

Каждая из этих слабых сторон требует внимания и разработки соответствующих мероприятий для их устранения или смягчения влияния на бизнес.

Производственный потенциал предприятия является одним из ключевых показателей его эффективности и конкурентоспособности. В данном пункте мы проведем анализ и расчет производственного потенциала предприятия ООО «Металлообработка» с учетом различных факторов, влияющих на его производственную деятельность.

Анализ производственного потенциала предприятия включает в себя оценку следующих факторов:

1. Оборудование и технологии;
2. Ресурсы: финансовые, материальные, трудовые и другие;
3. Производственные мощности и эффективность использования;
4. Квалификация персонала;
5. Спрос на продукцию и рыночные возможности;
6. Инновационный потенциал и развитие;

## 7. Конкурентная среда и позиционирование на рынке;

Анализ оборудования и технологий предприятия включает в себя оценку состояния существующего оборудования, его возможностей и уровня технологической оснащённости. Это может включать в себя изучение возможности автоматизации производственных процессов, наличие современного оборудования для увеличения производительности, а также исследование потенциала для внедрения новых технологий, таких как робототехника или цифровизация производства.

Рассмотрим существующее оборудование и проведем анализ, дав оценку его состоянию (таблица 1).

Таблица 1.

### Оценка оборудования на предприятии ООО «Металлообработка»

Наименование станка	Количество на предприятии, шт.	Нормативный срок службы	Год выпуска	Превышение срока службы
16A20T1	2	15 лет	1987	133%
16A20Ф30	2	15 лет	1990	113%
1B340 «Комсомолец»	1	15 лет	1988	126%
БОМАР320	1	10 лет	2012	0%
6P12	2	10 лет	1983	290%
6P13	2	10 лет	1977	350%

По данным из таблицы 2 можно сделать вывод, что станки превысили нормативный срок службы в 2, а то и в 3 раза, что приводит к снижению производительности и повышению уровня брака.

Далее, для анализа производственного потенциала предприятия, важно также оценить его ресурсы, включающие финансовые, материальные, трудовые и другие ресурсы.

Финансовые ресурсы являются важнейшим элементом, позволяющим предприятию осуществлять свою деятельность и инвестировать в развитие. Оценка финансовых ресурсов включает анализ следующих аспектов:

Финансовая устойчивость: оценка баланса активов и пассивов, ликвидности, уровня задолженности и прибыли.

Инвестиционные возможности: анализ возможностей для привлечения инвестиций, включая собственные и заемные средства.

Кассовые потоки: анализ движения денежных средств для понимания текущей и будущей ликвидности предприятия.

Коэффициент абсолютной ликвидности (отражает способность бизнеса погасить краткосрочные задолженности только собственными деньгами):

$$K_{\text{абсл}} = \frac{\text{ДС} + \text{Краткосрочные ценные бумаги}}{\text{КО}}$$

ДС – денежные средства, руб;

КО – краткосрочные обязательства, руб;

ОА – оборотные активы, руб;

ТЗ – товарные запасы, руб;

Посчитав все коэффициенты, мы можем сравнить их с нормативными значениями и, исходя из сравнения, сделать выводы о финансовых ресурсах предприятия (таблица 2).

Таблица 2

Анализ финансовых коэффициентов предприятия ООО  
«Металлообработка»

Коэффициент	Значение	Нормативные значения	Отклонение от нормативных значений
К фу	0,4	>0,6	0,2
К фн	0,8	>0,5	0
К зис	1	>0,7	0

К финанс	0,6	1,0-1,5	0,4
К тл	0,1	>2	1,9
К сл	0,2	>1	0,8
К абсл	0,6	>0,2	0

Исходя из таблицы 2, можно сделать вывод, что большинство коэффициентов предприятия соответствуют нормативным значениям, что говорит о не устойчивом финансовом положении предприятия.

Проведем анализ трудовых ресурсов. Они включают в себя персонал предприятия, их квалификацию, опыт и способность эффективно выполнять производственные задачи. Оценка трудовых ресурсов включает анализ следующих аспектов.

Численность и структура персонала: определение численности сотрудников, распределение по возрастным группам, квалификациям и функциональным обязанностям.

Уровень квалификации и профессиональная подготовка: оценка уровня образования и профессиональной подготовки сотрудников, наличие сертификатов и дополнительных навыков.

Мотивация и текучесть кадров: анализ системы мотивации, уровня заработной платы, условий труда и уровня текучести кадров.

Для начала оценим численность и структуру персонала (таблица 3)

Таблица 3

## Структура персонала ООО «Металлообработка»

Категория	Численность, чел.	Процент от общего числа, %
Офисные сотрудники	4	33%
Основные рабочие	5	42%
Вспомогательные рабочие	2	17%
Обслуживающие рабочие	1	8%

Всего	12	100%
-------	----	------

В сравнении с 2022 годом, был нанят один сотрудник, относящийся к обслуживающим рабочими. Теперь проанализируем возраст персонала (таблица 4).

Таблица 4

## Распределение персонала по возрасту ООО «Металлообработка»

Категория	Численность, чел.	Процент от общего числа, %
До 20 лет	0	0
21-30 лет	1	8%
31-40 лет	4	33%
41-50 лет	5	42%
Более 51 года	2	17%
Итого	12	100%

Далее рассмотрим распределение персонала по образованию (таблица 5).

Таблица 5

## Распределение персонала по образованию

Категория	Численность, чел.	Процент от общего числа, %
Высшее образование	4	33%
Среднее профессиональное	7	59%
Среднее полное	1	8%
Без образования	0	0
Итого	12	100%

Анализируя персонал, можно заметить следующее:

Большинство сотрудников (60%) находятся в возрастной группе от 40 лет, что свидетельствует о высоком возрасте коллектива, молодых сотрудников (до 30 лет) всего 8%.

Высшее образование присутствует у 1/3 сотрудников, а среднее профессиональное у 60%, что говорит о высокой квалификации персонала.

Причина увольнений: переезд и поиск лучших условий работы.

Среднегодовая текучесть кадров составляет 8% (1 человек в год), что находится в пределах допустимой нормы, однако требует внимания для снижения, особенно в части карьерного роста и перспектив для сотрудников. Рассмотрим основных конкурентов ООО «Металлообработка» (таблица 6)

Таблица 6.

## Основные конкуренты ООО «Металлообработка»

Наименование предприятия	Вид деятельности
ООО «Звездочка»	Основной вид деятельности ООО «Звездочка» - услуги по металлообработке на станках с ЧПУ. Токарные, фрезерные работы, изготовление пружин. Стаж работы 24 года.
Завод «Металлист»	Завод «Металлист» – опытно-экспериментальное предприятие, работающее по теме механической обработки отдельных деталей. Выполняет горизонтально-расточные работы и другие.
ООО «Механический завод «Энергия»»	Механический завод «Энергия» выполняет производство деталей по чертежам заказчика, изготавливает модельную оснастку для литья, осуществляет токарно-фрезерные и расточные работы.

Анализируя рынок металлообработки в России, можно сделать вывод о его росте. Рынок в 2021 году вырос на 21%, а в 2022 году на 1%. Предприятие ООО «Металлообработка» занимает 0.0066% доли рынка металлообработки в России. Анализируя основных поставщиков сырья, можно заметить, что 7% получаемого сырья приходится на металлобазу в деревне Верховье, которая находится на расстоянии 311 км от г. Калуга, что добавляет дополнительные расходы при транспортировке.

Организационная структура управления предприятием представлена совокупностью отделов:

- 1) Производственно-технический отдел.
  - 1.1) Участок механической обработки.
  - 1.2) Участок шлифовальной обработки.
  - 1.3) Покрасочный участок.
  - 1.4) Сварочный участок.
- 2) Коммерческий отдел.
- 3) Отдел кадров.
- 4) Бухгалтерия.

Производственные площади и оборудование ООО «Металлообработка» включают: производственный корпус:

- участок механической обработки 6 (универсальные токарные станки – 7 шт., токарные станки с числовым программным управлением (ЧПУ) – 6 шт., фрезерные станки – 6 шт., сверлильные станки – 6 шт.),
- участок шлифовальной обработки (шлифовальные станки – 2 шт.), покрасочный участок (покрасочная камера – 1 шт.),
- сварочный участок (сварочные посты – 2 шт.);
- административно-бытовой блок (включает: комнату мастеров, комнату для принятия пищи (она же комната отдыха), раздевалку, душевую, с/у, комнату для курения).

На основе имеющихся данных можно посчитать общую загруженность производственных мощностей:

$$(541+1387+455)/(660+2080+540) * 100\% = 72,6\%$$

Таким образом, общая загрузка производственных мощностей составляет 72,6%, что позволяет увеличить ее в  $1/0,726=1,38$  раза.

Другими словами, увеличив количество заказов на 38% мы добьемся полной загрузки мощностей предприятия, что позволит получать больше прибыли, но, стоит учитывать резерв загрузки производственных мощностей для форс-мажорных обстоятельств. Пусть в нашем случае он будет 8%.

Основные заказчики: ОАО «КАДВИ», АО «КЗТА», ООО Литейно-механизированный комплекс «Армата», ООО «Транспортная механика», а также частные лица.

Рассчитаем долю ООО «Металлообработка» на рынке обрабатывающего производства:

$$D_i = \frac{Q_i}{V} * 100\% \quad (8)$$

где:

$D_i$  = доля рынка каждого  $i$ -го предприятия;

$Q_i$  = объем продаж на рынке каждого  $i$ -го предприятия;

$V$  – общая емкость рынка;

Общая емкость рынка Калужской области в категории обрабатывающего производства составляет 938,22 млрд. рублей.

$$D_i = \frac{14035}{938220000} * 100\% = 0,0015\%$$

Соответственно доля предприятия ООО «Металлообработка» на рынке обрабатывающего производства составляет 0,0015%, что связано с малыми размерами предприятия.

Таким образом, подводя итог, можно сделать вывод о том, что предприятие имеет высокий производственный потенциал. Мощности загружены лишь на 72%, процент брака составляет около 10%. В связи с этим, на предприятии необходимо внедрить инструменты управления качеством выпускаемой продукции с целью реализации этого потенциала для дальнейшего развития предприятия.

### **Библиографический список**

1. Балашов А.И. Рогова Е.М. Тихонова М.В. Ткаченко Е.А. Управление проектами. Учебник и практикум для СПО. / А.И. Балашова, Е.М. Рогова, М.В. Тихонова, Е.А. Ткаченко. – М.: Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики», 2020. – 383 с.

2. Круглов В.Н., Косогорова Л.А., Левинзон В.С. Инновационная составляющая роста качества жизни территориальных и отраслевых кластеров Российской Федерации. Монография / Под общ. ред. В.Н. Круглова. – Калуга: ИП Стрельцов И.А. (Изд-во «Эйдос») – 2022. – 134 с. – ISBN 978-5-907460-88-1.

3. Мигел А.А., Трутнева Н.Ю. Анализ благосостояния населения России // Сборник. Экономика региона: новые вызовы. Сборник научных статей по материалам международной научно-практической конференции. – 2018. – с.71-76.

4. Островская В.Н. Управление проектами: учебник для вузов / В.Н. Островская, Г.В. Воронцова, О.Н. Момотова. – 3-е изд., стер. – Санкт-Петербург: Лань, 2021. – 400 с.

5. Раменская Л.А. Особенности проектного управления в органах государственной власти на региональном уровне / Л.А. Раменская. - ФГБОУ ВО «Уральский государственный экономический университет», 2018. – 25 с.

6. Толстых, Т.О. Управление проектами: учебник / Т.О. Толстых, Д.Ю. Савон. – Москва: МИСИС, 2020. – 142 с.

*Оригинальность 79%*