

ВИРОБНИЧИЙ ПОТЕНЦІАЛ ПІДПРИЄМСТВА: ПЕРСПЕКТИВИ І ПЕРЕШКОДИ

В ринкових умовах найбільш важливої ваги набуває питання здійснення ефективного управління виробничим потенціалом підприємства.

Метою дослідження є знаходження шляхів по покращенню виробничого потенціалу підприємства.

Дослідженням виробничого потенціалу в тому чи іншому ступені займалися і займаються різні вчені такі як Авдєєнко В.М. [1], Ансофф І. [2], Гавва В.Н. [3], Гонтарева І.В. [4], Краснокутська Н.С. [5], Мейер Маршал В. [6], Федонін О.С. [8] та ін.

Виробничий потенціал, з одного боку, система взаємопов'язаних та до певних меж взаємозамінних, у певний спосіб організованих і спрямованих на досягнення поставлених цілей ресурсів, які становлять, у свою чергу, окремі виробничі та управлінські підсистеми підприємства, з іншого система взаємопов'язаних елементів, які виконують різні функції у процесі забезпечення випуску продукції та досягнення інших цілей розвитку підприємства. Отже, йому притаманні всі риси, властиві будь-якій системі: цілісність, цілеспрямованість; складність; взаємозамінність, альтернативність його елементів; взаємозв'язок, взаємодія елементів виробничого потенціалу; самовідтворюваність; інноваційна спроможність; гнучкість; соціально-економічні наслідки використання; історичні умови та особливості формування й використання; фізичне та моральне старіння.

В Україні існує понад 100 тисяч підприємств, проте більшість із них мають застарілі, дуже зношені, а то й зруйновані основні виробничі фонди, які потребують оновлення або ж демонтування.

Виробничі потенціали, наприклад, зі структурної точки зору різняться розмірами та ступенем відособлення ресурсів, структурою ресурсів, що використовуються. Взагалі сформовано три основних підходи до визначення виробничого потенціалу: ресурсний (або обліково-звітний: як сукупності виробничих ресурсів, визначає його величину як суму фізичних і вартісних оцінок окремих його складових), структурний (функціональний: зорієнтований на визначення раціональної структури виробничого потенціалу підприємства, визначає його величину виходячи з прогресивних норм і нормативних співвідношень, заданих найбільш досконалими технологіями, організацією виробництва загалом і окремих підсистем підприємства, що використовуються в галузі) та цільовий (проблемно-орієнтований: спрямований на визначення відповідності наявного потенціалу досягненню поставлених цілей, визначає його величину як рівень відповідності окремих складових потенціалу необхідному, децю ідеальному уявленню про склад, структуру та механізми функціонування потенціалу для виготовлення конкурентоспроможної продукції, який знаходить відображення в нормативних «деревах цілей» («деревах проблем») з широким спектром локальних і системних оцінок окремих елементів та взаємозв'язків).

Процесно-орієнтовний підхід розрахований на визначення та підтримання умов нормального перебігу виробничого процесу. Необхідними умовами нормального перебігу виробничого процесу на підприємстві є: підтримання у робочому стані машин та устаткування; своєчасне забезпечення робочих місць сировиною, матеріалами, інструментами; живлення агрегатів енергією, виконання транспортних операцій. На підприємстві для позначення всіх цих процесів у сукупності використовується поняття — система технічного обслуговування виробництва.

Коефіцієнт реальної вартості основних виробничих засобів у майні підприємства

визначається як відношення вартості основних виробничих засобів (за вирахуванням суми їхнього зносу) до вартості майна підприємства.

Рівень виробничого потенціалу визначається в процесі його використання й оцінюється з точки зору його результативності, тобто ступеня задоволення (порівняно з конкурентами) потреб клієнтів, які споживають вироблену продукцію (надані послуги).

Конкретні функції управління тісно зв'язані зі специфікою підприємства й основних сфер його діяльності (загальне управління, фінансове управління, виробництво, НДДКР, маркетинг) [7; с.118]. Тому важливим етапом стратегічного аналізу є цільові оцінки виробничого потенціалу підприємства. У цьому разі йдеться про аналіз та оцінку рівня відповідності потенціалу підприємства тим цілям, які поставлені керівниками на перспективу, а не поширеної оцінки накопичення підприємством чи організацією ресурсів лише з кількісної точки зору. Цільова оцінка потенціалу — якісна оцінка, що дає змогу оцінити можливості досягнення певних результатів, створює умови для обґрунтованого підходу до планування процесу трансформації окремих його частин і потенціалу загалом на основі правильного розподілу дій та ресурсів по виконавцях і термінах для якісного та своєчасного отримання необхідних параметрів і набуття навичок, а отже, забезпечує досягнення поставлених цілей.

Важливе значення має не лише обсяг ресурсів, а й те, як використовуються окремі елементи потенціалу. Це в свою чергу залежить від рівня взаємодії, співвідношення частин виробничого потенціалу, а також прийнятих стратегій розвитку як окремих складових, що знаходять вираження в ресурсних, функціональних і продуктових стратегіях, так і підприємства загалом. Результати цільового аналізу всього потенціалу, а також окремих його елементів є основою для: вибору стратегій та визначення термінів їх виконання; визначення напрямків та швидкості накопичення, зміни структури потенціалу та окремих складових; формування конкурентоспроможності підприємства; прийняття рішень щодо організаційної реструктуризації й розвитку.

Конкретні функції управління тісно зв'язані зі специфікою підприємства й основних сфер його діяльності (загальне управління, фінансове управління, виробництво, НДДКР, маркетинг) [7; 118]. Крім того, у соціально-економічних системах управління застосовують властиві тільки їм методи управління, під якими розуміють способи реалізації функцій управління або способи впливу суб'єкта на об'єкт управління, їх поділяють на три великі групи методів: адміністративно-правові; економічні; соціально-психологічні.

Отже, для покращення виробничого потенціалу підприємства необхідно системно моніторити ситуацію, що склалася в той чи інший проміжок часу та вчасно застосовувати заходи оптимального управління тим самим підвищуючи конкурентоспроможність.

Література

1. Авдеенко В.Н., Котлов В.А. Производственный потенциал промышленного предприятия. – М.: Экономика, 1989. – 240 с.
2. Ансофф И. Стратегическое управление: Сокр. пер. с англ. / науч.ред. и авт.предисл. Л.И.Евченко.- М.: Экономика, 1989. –519 с.
3. Гавва В.Н., Божко Е.А. Потенціал підприємства: формування та оцінювання. – К.: ЦНЛ, 2004. – 224 с.
4. Гонтарева І.В. Оцінка системної ефективності підприємства // Управління проектами та розвиток виробництва: Зб.наук.пр. – Луганськ: вид-во СНУ ім. В.Даля, 2006. – № 3(19). – С.73-81.
5. Краснокутська Н.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка. – К.: ЦНЛ, 2005. – 352 с.
6. Мейер Маршал В. Оценка эффективности бизнеса / Маршал В. Мейер ; пер. с англ. А. О. Корсунской. –М. : ООО "Вершина", 2004. –272 с.
7. Рудавка С. І. Основи економічної теорії: Навчальний посібник/ С. І. Рудавка, Л. Б. Ольшевський; За ред. С. І. Рудавки. - 3-є вид. перероб. і доп.. - Вінниця: Тезис, 2003. - 340 с.
8. Федонін О.С., Репіна І.М., Олексюк О.І. Потенціал підприємства: формування та оцінка. Навч. посібник.– Вид.2-ге, без змін.– К.: КНЕУ, 2006.- 316с.