

УДК 658.14

ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ВИРОБНИЧОГО ПОТЕНЦІАЛУ СУЧАСНИХ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

Бова Т.В., к.е.н.

Придніпровська державна академія будівництва та архітектури

Представлені підходи щодо визначення ефективності використання виробничого потенціалу. Запропоновано використання процесу кількісної оцінки для відновлення виробничого потенціалу, що необхідно для здійснення аналізу ефективності використання виробничого потенціалу і встановлення його належного рівня.

Approaches are considered for determination of efficiency of the use of production potential. It is suggested to use the process of quantitative estimation for proceeding in production potential. It is recommended to carry out the analyses of efficiency of the use of production potential and establishment of the proper level.

Ключові слова: підприємство, виробничий потенціал, можливості, ефективність використання виробничого потенціалу, стратегія підприємства.

Актуальність проблеми. Важливою складовою потенціалу підприємства є виробничий потенціал, ефективне використання якого дозволяє підприємству значно вплинути на його конкурентоспроможність. Ефективність функціонування виробничого потенціалу визначає ступінь досягнення певного потенційного результату діяльності підприємства за визначений період часу.

Аналіз останніх наукових досліджень і публікацій. Питання визначення сутності виробничого потенціалу і його ефективного використання є предметом дослідження провідних зарубіжних та вітчизняних вчених-економістів.

Особливу увагу дослідженню цього питання у своїх працях приділяють такі науковці, як А.І. Анчишкін, О.В. Ареф'єв, З.В. Герасимчук, Л.Л.Ковальська, І.Б. Чичкало-Кондрацька та ін. Тому дослідження даного питання є особливо актуальним і потребує значної уваги.

Метою статті є аналіз та оцінка ефективності використання виробничого потенціалу промислових підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. У радянському енциклопедичному словнику «потенціал – це джерела, можливості, засоби, запаси,

які можуть бути використані для вирішення якого-небудь завдання, досягнення певної мети; можливості окремої особи, суспільства, держави у певній галузі» [1].

Виробничий потенціал підприємства являє собою систему взаємопов'язаних елементів, які виконують різні функції у процесі забезпечення випуску продукції та досягнення інших цілей розвитку підприємства. А тому можна стверджувати, що йому притаманні всі риси, властиві будь якій системі: цілісність, цілеспрямованість, складність, взаємозамінність, альтернативність його елементів, взаємозв'язок та взаємодія елементів виробничого потенціалу, самовідтворюваність, інноваційна сприйнятливість, гнучкість, соціально-економічні наслідки використання.

Аналіз «стратегічного рівня» підприємства — це аналіз, у якому внутрішні характеристики трактуються у порівнянні з параметрами діяльності інших, насамперед, процвітаючих підприємств-конкурентів. Порівняльна характеристика дає змогу виявити ключові, внутрішні фактори конкурентоспроможності, які допомагають підприємству забезпечувати досить тривале своє функціонування та розвиток в умовах несталого й динамічного оточення. Оскільки головне призначення виробничого потенціалу підприємства зводиться до утворення нових вартостей, а його елементи повинні цілеспрямовано адаптуватися до вимог продукції, що виготовляється, то своє призначення він зможе виконати тільки в тому разі, коли прийнята ним натуральна форма та кількісне співвідношення його елементів зроблять його здатним функціонувати як вартість, утворювальна вартість та додаткова вартість. Тобто, коли зміст та характеристики елементів виробничого потенціалу відповідають параметрам продукції, що виготовляється.

У такому разі всі елементи виробничого потенціалу служать одній загальній меті, яку стоїть перед підприємством, — виготовленню конкурентоспроможної продукції.

Ключові фактори конкурентоспроможності — це унікальна комбінація наявного виробничого потенціалу підприємства з нагромадженим у минулому досвідом його використання, що сприяє виготовленню конкурентоспроможної продукції, завдяки реалізації якої підприємство здатне забезпечити своє існування в довгостроковій перспективі.

Використовуючи системний підхід до аналізу внутрішнього середовища, доцільно трактувати його як виробничий потенціал.

Для визначення виробничого потенціалу в різних концепціях використовують різні підходи. Щодо визначення розміру виробничого потенціалу сформовано три основних підходи до нього: ресурсний (або обліково-звітний), структурний (функціональний) та цільовий (проблемно-орієнтований).

1. Ресурсний підхід, зорієнтований на визначення виробничого потенціалу як сукупності виробничих ресурсів, визначає його величину як суму фізичних і вартісних оцінок окремих його складових. Оцінюючи виробничий потенціал, треба враховувати: матеріально-технічні ресурси з окремим дослідженням знарядь і засобів праці; трудові ресурси, енергетичні та інформаційні ресурси, фінансові (грошові) ресурси.

2. Структурний підхід, 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.

Проблеми структурного характеру виробничого потенціалу полягають у тому, що відповідність одних елементів іншим стримує розвиток і вдосконалення потенціалу загалом. Так, застарілі верстати та обладнання українських підприємств заморожують відсталі технології, які є енерго-, матеріало- та трудомісткими, а це, в свою чергу, не дає змоги виготовляти конкурентоспроможну продукцію. Оптимізація структури потенціалу може здійснюватися з урахуванням різних рівнів деталізації підсистем та їхніх елементів, проте треба мати на увазі, що досягнута структура завжди є компромісом між ідеальним уявленням про потреби та можливості залучення ресурсів, формуванням різних ланок, де їх використовують тим або іншим чином. Зі структурним підходом пов'язана ще одна характеристика потенціалу – його потужність, що є кількісною оцінкою його виробничої можливості. Потужність має визначатись відносно окремих підсистем і потенціалу загалом і вказує місце конкретного підрозділу, елемента в усьому потенціалі. А тому окремі автори структурний підхід до оцінки потенціалу називають «функціональним потенціалом».

3. Цільовий (проблемно-орієнтований) підхід, 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 конкурентоспроможності продукції, який знаходить відображення в нормативних «деревах цілей» («деревах проблем») з широким спектром локальних і системних оцінок окремих елементів та взаємозв'язків. 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). Тому важливим етапом стратегічного аналізу є цільові оцінки виробничого потенціалу підприємства.

Виробничий потенціал, як і виробнича потужність (тільки більш системно), являє собою кількісну оцінку його здатності до випуску продукції певного обсягу, структури та якості, та, висловлюючись більш загально, одержувати необхідні результати. Кожне підприємство зацікавлене з мінімальними витратами своєчасно реагувати на зміни потреб споживачів. Тому, на першому етапі цільовий аналіз виробничого потенціалу здійснюється відносно змін, які необхідно внести у виробничий потенціал для виготовлення певних видів продукції.

Аналіз ефективності використання виробничого потенціалу можна виконувати за допомогою експертних оцінок, які складаються за такою шкалою (табл. 1).

Одержані оцінки дають змогу визначити рівень відповідності виробничого потенціалу підприємства обраним стратегіям по окремих складових. Враховуючи значущість цих складових для виробничого потенціалу, що визначається експертами у відповідних коефіцієнтах, можна розрахувати загальну цільову оцінку виробничого потенціалу. Одержані значення дозволяють зорієнтуватись у характері заходів, які треба здійснити на підприємстві для забезпечення виконання стратегій.

Допустимі і недопустимі відхилення від потенційного результату виробничо-господарської діяльності підприємства, перевищення якого є в принципі неможливим внаслідок дії тих чи інших технологічних або

Таблиця 1. Цільова оцінка відповідності виробничого потенціалу підприємства

Рівень відповідності	Загальне визначення рівня відповідності	Інтервал значення рівня відповідності
Відсутній	Наявна не більша від загальної професійної орієнтації в галузі, куди спрямована майбутня діяльність підприємства; перед визначенням яких-небудь конкретних цілей необхідні попередні заходи з формування відповідної компоненти	0 - 0,2
Низький	У разі початку робіт з цього рівня необхідно посилити відповідність ВПП залученням зовнішніх джерел; наявний потенціал можна використовувати лише для співвиконання робіт під керівництвом (або за надання певної матеріальної або інформаційної допомоги) партнера	0,2 - 0,4
Середній	Рівень відповідності ВПП дає змогу починати роботи з освоєння обраного напрямку діяльності; для забезпечення відповідного саморозвитку ВПП у процесі виконання робіт треба поновити окремі складові ВПП з допомогою партнера (партнерів)	0,4 – 0,7
Високий	ВПП відповідає умовам самостійного розв'язання основних проблем, пов'язаних з переходом у новий напрямок діяльності та може забезпечити потрібний саморозвиток і посилення відповідності потенціалу цілям, що планується досягти, в процесі виконання робіт	0,7 – 0,9
Повна відповідальність	Відповідний елемент ВПП достатній для успішного досягнення визначених цілей у необхідні терміни	0,9 – 1,0

5 — повна відповідність; 4 (високий) — відповідність в основному; 3 (середній) — відповідність у великій кількості елементів; 2 (низький) — незначна відповідність; 1 (відсутній) — відповідність у другорядних елементах.

економічних причин, відображають поняття низької і високої ефективності. Отже, ефективність виробничого потенціалу можна розглядати принаймні в двох вимірах – технологічному та економічному [1].

Економічна ефективність виробництва визначається, по-перше, технологічною ефективністю, по-друге, – економічно доцільним (збалансованим) поєднанням запасів і потоків різних виробничих ресурсів, які використовуються у процесі виготовлення продукції. Потоки ресурсів, що надходять на підприємство, зазвичай залучаються у процес виробництва лише після перебування у стадії запасів. Таким чином, загальний процес виробництва можна уявити як сукупність двох процесів, формування запасу виробничих ресурсів і взаємодії цих виробничих ресурсів у процесі виготовлення продукції.

Ефективність функціонування окремих промислових підприємств і

галузей до теперішнього часу оцінюється зазвичай за допомогою широко відомих нормативних методів [2]. Однак динамічний розвиток економіки загалом і промислового виробництва зокрема потребує суттєвого удосконалення та доповнення існуючих нормативних методів.

Одним із альтернативних підходів до вимірювання ефективності є запропонований С. Іщук метод оцінювання стохастичних меж виробництва і собівартості продукції, призначений для розрахунку реальної ефективності виробничого потенціалу підприємства у контексті двох її основних складових: технологічної та економічної. Названий метод допомагає відображати ефективність використання виробничого потенціалу підприємства у вигляді багатомірної величини і значно точніше ідентифікувати взаємозв'язки між його елементами. Оскільки основним критерієм ефективності функціонування підприємства є досягнення максимального (заданого) кінцевого результату діяльності при оптимальному використанні виробничих і фінансових ресурсів, то, відповідно, основне завдання управління виробничим потенціалом полягає передусім у раціональному розподілі названих ресурсів з метою досягнення найвищих показників. Під досягненням найвищих показників діяльності ми розуміємо найкращі результати у досягненні кінцевих цілей діяльності і стратегій розвитку загальноекономічної стратегії розвитку промислових підприємств [3].

Кількісна оцінка результативності потенціалу підприємства здійснюється за допомогою показників продуктивності, ефективності і рентабельності.

Можна виділити: частинну факторну продуктивність, тобто продуктивність окремого ресурсу; сукупну продуктивність, або ефективність, що максимально враховує всі ресурси [2].

Загалом, рентабельність показує, наскільки прибутково функціонує потенціал підприємства. Існує багато показників рентабельності. У запропонованій моделі використовуються такі; прибуток, віднесений до власного капіталу підприємства; прибуток, віднесений до обсягу продажів; прибуток, віднесений до сукупності виробничих ресурсів [2].

Показники продуктивності, ефективності, рентабельності у ринковій економіці привертають велику увагу як економістів, так і менеджерів.

Запропонований І. Б. Чичкало-Кондрацькою підхід дає змогу оцінювати як ресурсні, так і управлінські резерви відновлення подальшого розвитку потенціалу.

Процес кількісної оцінки можливостей відновлення виробничого потенціалу підприємства в цілому складається з трьох етапів [4]. На першому етапі визначається рентабельність власного капіталу підприємства. На основі зіставлення показників поточного і базисного періодів, а також аналізу динаміки приймається рішення про подальшу оцінку. На другому – встановлюються обсяги ресурсних резервів збереження і розвитку виробничого потенціалу. З цією метою розраховуються продуктивність кожного ресурсу, ефективність сукупності ресурсів та рентабельність виробничих ресурсів. На третьому етапі кількісної оцінки визначаються резерви управління щодо формування потенціалу підприємства, адаптованого до ринкового середовища.

Висновки. Доцільно відмітити, що на даний момент на більшості промислових підприємств спостерігається недозавантаження виробничих потужностей, а отже, в основному недовикористання їхнього виробничого потенціалу.

Кожне підприємство повинне прагнути досягти високого рівня виробничого потенціалу, який відповідає умовам самостійного розв'язання основних проблем, пов'язаних з переходом у новий напрямок діяльності та може забезпечити потрібний саморозвиток у процесі виконання робіт.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Советский энциклопедический словарь / Под ред. А.М. Прохорова. – М.: Сов. энциклопедия, 1989. – 1046 с.
2. Іщук С. Концептуальні засади формування та розвитку виробничого потенціалу промислових підприємств // Регіональна економіка. – 2005. – №3. – С.48-56.
3. Чичкало-Кондрацька І.Б. Новий підхід до оцінки резервів виробничого потенціалу підприємств // Регіональні перспективи. – 2000. – №1. – С.19.
4. Авдеенко В.Н., Котлов В.А. Производственный потенциал промышленного предприятия. – М.: Экономика, 1989. – 240 с.
5. Герасимчук В.Г. Развитие предприятия: диагностика, стратегия, эффективность. – К.: Вища шк., 1995. – 167 с.
6. Хомяков В.І., Вяткіна Т.Г., Познякова І.В. Стратегія управління потенціалом промислового комплексу // Зб. наук. праць Черкаського держ. технолог. ун-ту. Серія: Економ. науки. Вип. 13. – Черкаси: ЧДТУ, 2005. – С. 3.