

Н.М. ПОБЕРЕЖНА, ст.викл., НТУ «ХП», Харків

МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО ОЦІНКИ ВИРОБНИЧОГО ПОТЕНЦІАЛУ

В роботі розглянуто проблеми розвитку галузі машинобудування та розкрито питання використання методичного підходу до оцінки виробничого потенціалу

We consider the problem of mechanical engineering and disclosed the use of methodical approach to assessing production potential

Ключові слова: розвиток, виробничий потенціал, класифікація ресурсів, оцінка потенціалу, алгоритм розрахунку.

Введення. У цей час ринкова економіка країни поставила перед машинобудівними підприємствами принципово нові завдання. Складність і висока динамічність процесів, що відбуваються на ринку машинобудівної продукції, обумовлюють необхідність ретельного контролю й аналізу ситуації в зовнішньому й внутрішньому середовищі кожного промислового підприємства, уміння передбачити виникаючі проблеми.

В умовах, що створилися, об'єктивна оцінка виробничих можливостей машинобудівних підприємств, а також параметрів і характеристик їх виробничого потенціалу мають велике значення для прийняття своєчасних економічних, технічних і соціальних рішень, як для поточного, так і для перспективного розвитку галузі.

Постановка завдання. Проведені дослідження дають можливість стверджувати, що сучасні методи й підходи до оцінки виробничого потенціалу підприємств і фірм, що існують у науково-практичних розробках, досить обмежені й потребують відповідних доповнень і змін.

Методологія. Методологічною основою дослідження є системний підхід до оцінки виробничого потенціалу машинобудівних підприємств і ефективності його використання на підґрунті теоретичних і методичних основ економіки й управління підприємствами; теорії потенціалу підприємств, ситуаційного аналізу, економічного та фінансового аналізу.

Результати дослідження. Як було зазначено в Державній програмі розвитку машинобудування на 2006 – 2011 роки, метою Програми є створення конкурентоспроможного машинобудівного комплексу, здатного в умовах інтеграції та глобалізації розв'язувати завдання щодо забезпечення основних секторів реальної економіки інноваційно-ефективною продукцією власного виробництва, а також збільшення обсягу її експорту. Але сьогодні машинобудівні підприємства зіткнулися з рядом складностей, які не дають змогу для активного розвитку їх виробничого потенціалу.

До основних проблем в галузі машинобудування на наш погляд відносяться:

- недостатня платоспроможність споживачів продукції;
- недосконалість механізму середньо- та довгострокового кредитування виробників і споживачів продукції та високі ставки кредитування (Вартість кредитних ресурсів, досягає 18 - 20 відсотків річних. Оскільки середня рентабельність галузі становить 10 відсотків, то користуватися кредитними ресурсами можуть лише деякі підприємства. Це зумовлює малі обсяги інвестування, відсутність оборотних коштів, а отже - неповне використання можливостей для розвитку, низьку конкурентоспроможність, високу кредиторську заборгованість);
- недостатня ефективність механізму часткової компенсації вартості складної техніки та фінансового лізингу;
- нерозвинутість інфраструктури ринку (відсутність реального моніторингу, дистриб'юторської системи, фірмового технічного обслуговування);
- невідповідність галузі та структурування підприємств умовам вільної конкуренції на внутрішньому і зовнішньому ринку, насамперед щодо здатності швидко створювати і освоювати серійне виробництво конкурентоспроможної продукції;
- застарілість основних фондів, низький їх технічний рівень, відсутність обладнання, придатного до переналагодження без значних витрат для впровадження ресурсозберігаючих технологій;
- низький кадровий потенціал;
- повільна адаптація підприємств машинобудування до роботи в ринкових умовах.

До глобальних та специфічних національних проблем, які оточують українські машинобудівні підприємства, здійснюють на них вплив і потребують врахування при складанні ефективної стратегії розвитку цих підприємств можна віднести:

А) Природно – ресурсна складова:

- вичерпання власних запасів паливно-енергетичних ресурсів;
- залежність економіки від подорожчання паливно-енергетичних ресурсів;
- висока енергоємність і низька енергоефективність економіки;
- висока залежність від імпорту паливно-енергетичних ресурсів.

Б) Науково – технологічна складова:

- відставання від провідних країн світу в переході до нового технологічного укладу;

- уповільнення науково-технічного прогресу.

В) Економічна складова:

- низький рівень конкурентоспроможності економіки;
- низький рівень економічних свобод;
- низький рівень свободи підприємництва;
- високий податковий тягар, відсутність реформ і складність податків;
- невисокий рівень привабливості для прямих іноземних інвестицій;

- низький рівень кредитоспроможності й висока вірогідність дефолту;
- низька диверсифікованість експорту.

Г) Екологічна складова:

- зміна клімату та глобальне потепління;
- низький рівень використання поновлюваних джерел енергії;
- відсутність цілеспрямованої політики в області екології [1].

Таким чином, бачимо, що керівникам, засновникам та менеджерам вищого рівня машинобудівних підприємств при розробці майбутніх стратегічних напрямків розвитку необхідно враховувати вищезгадані проблеми, проводити дослідження ринку, конкурентів та потреб споживачів з метою виявлення впливу зовнішнього середовища та формувати високоефективний потенціал підприємства, здатного забезпечити конкурентоспроможність організації.

Багатоцільовий характер діяльності сучасних машинобудівних підприємств потребує дослідження особливостей кожної цілі, її змісту, ролі, взаємозв'язків та взаємовпливу. М. Х. Мескон вважає, що будь-яка організація ставить перед собою цілі в чотирьох основних сферах, відповідно до умов, яким організація має задовольняти для досягнення успіху [Ошибка! Источник ссылки не найден., с.48 – 50]: виживання; результативність; ефективність; продуктивність.

Безумовно, виживання не декларується як найважливіша мета діяльності організації, адже воно не відображує жодного досягнутого результату, а лише засвідчує факт існування організації. У той же час, не можна не визнати, що існування є необхідною умовою для досягнення будь-яких результатів діяльності організації.

Інші три сфери постановки цілей діяльності підприємства – результативність, ефективність і продуктивність – вже пов'язані з досягненням певного важливого для організації результату. При цьому, на думку Пітера Друкера, результативність є слідством того, що «робляться вірні справи» (doing the right things), тоді як ефективність є слідством того, що «справи робляться вірно» (doing things right) [2, с.48]. Іншими словами, результативність відображає співвідношення отриманого результату й поставленої мети, відповідаючи на запитання, якою мірою її досягнуто, а ефективність відображає абсолютне співвідношення отриманих результатів і витрати на їх отримання, як правило, у вартісному виразі.

Необхідно відмітити, що Р. Акофф, досліджуючи процеси управління корпораціями, дійшов до висновку, що головними цілями діяльності їх керівники вважають виживання і зростання [0, с.53]. Дійсно, на практиці більшість керівників великих організацій вважають зростання важливою складовою успіху [4, с.17].

Отже, ми вважаємо, що до ключових чинників успіху від яких залежить досягнення функціональних цілей ефективної діяльності підприємства необхідно віднести: виживання; результативність; ефективність; зростання.

Ці ключові чинники успіху можна використовувати як додаткові специфічні характеристики напрямку проведення методики оцінки виробничого потенціалу

підприємства.

Проведення оцінки виробничого потенціалу, аналітичне дослідження, його результати та використання їх в управлінні виробництвом мають відповідати певним методологічним принципам [5, с. 18 - 19]:

1) аналіз має бути науковим, тобто базуватися на положеннях діалектичної теорії пізнання, враховувати вимоги економічних законів розвитку виробництва, використовувати досягнення НТП і передового досвіду, найновіші методи економічних досліджень;

2) аналіз має бути комплексним. Комплексність дослідження та оцінки виробничого потенціалу потребує охоплення всіх ланок і всіх сторін діяльності промислового підприємства;

3) системний підхід, за якого кожний об'єкт, що вивчається та оцінюється, розглядають як складну динамічну систему, елементи котрої певним способом пов'язані між собою та із зовнішнім середовищем. Вивчення кожного об'єкту належить здійснювати з урахуванням усіх внутрішніх і зовнішніх зв'язків, взаємозалежності і співпорядкованості його окремих елементів;

4) аналіз має бути об'єктивним, конкретним, точним. Він має базуватися на достовірній, перевіреній інформації, що реально відображає об'єктивну дійсність, висновки його потрібно обґрунтувати точними аналітичними розрахунками;

5) аналіз має бути дійовим, активно впливати на процеси виробництва та їхні результати;

б) аналіз має бути оперативним, що потребує вміння приймати управлінські рішення та втілювати їх у життя;

7) оцінюючи певні прояви економічного життя та результатів господарювання, необхідно враховувати відповідність їх державній економічній, соціальній, екологічній, міжнародній політиці і законодавству.

Для того, щоб методика відповідала цим вимогам, необхідно, перш за все, зі всієї сукупності статистико-математичних методів, що використовуються, для розрахунку комплексного інтегрального показника виробничого потенціалу вибрати метод, найбільшою мірою відповідний змісту даної економічній категорії. Основними методами інтегральної оцінки виробничого потенціалу є:

- метод грошової оцінки всіх ресурсів з подальшим їх підсумовуванням в єдиний інтегральний показник;

- метод розрахунку приватних індексів забезпеченості кожним ресурсом з їх подальшим підсумовуванням і діленням на кількість ресурсів;

- метод визначення зваженого загального індексу забезпеченості ресурсами за допомогою середньої геометричної;

- метод, заснований на оптимізаційних моделях;

- метод базисних виробничих функцій;

- метод на базі кореляційно-регресійної моделі.

Ефективне управління виробничим потенціалом автором пропонується

проводити з урахуванням складових виробничого потенціалу та результативних показників на підставі результатів оцінки та моніторингу фінансово – економічного стану підприємства.

Основними процесами, за допомогою яких будується система оцінки ефективності, є розробка критеріїв ефективності; розробка системи показників і практичних процедур; управління на базі критеріїв; оновлення і перевірка на відповідність цілям організації. До основних складових виробничого потенціалу автором віднесено наступні:

- складова внутрішніх бізнес - процесів;
- фінансова складова;
- кадрова складова;
- інвестиційна складова;
- інноваційна складова;
- маркетингова складова.

При формуванні показників ефективності використання запропонованих складових виробничого потенціалу необхідно застосовувати наступні принципи:

- принцип комплексної оцінки чинників. Кожен показник системи характеризує вплив на даний процес якого-небудь чинника або групи чинників;
- принцип функціональної спрямованості, що припускає використання показників, що характеризують рівень: планування, організації, обліку і контролю, мотивування і стимулювання, координації і регулювання;
- принцип ієрархічності показників припускає їх ранжирування від загальних до часткових. принцип інформаційного забезпечення;
- принцип забезпечення співставності;
- принцип безперервності, що припускає включення в систему додаткових показників у міру надходження нових даних про об'єкт дослідження.

Висновок. Оскільки основним критерієм ефективності функціонування підприємства є досягнення максимального кінцевого результату діяльності при оптимальному використанні виробничих і фінансових ресурсів, то, відповідно, основне завдання управління виробничим потенціалом полягає передусім у раціональному розподілі названих ресурсів із метою досягнення найвищих показників.

Список літератури: 1. Постанова Кабінету Міністрів України від 21 червня 2006 року № 1001 «Про затвердження Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2015 року». – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/> 2. Мескон М.Х., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента [пер. с англ. Л.И. Евенко]. – М.: Дело, 1997. 3. Акофф Р. Планирование будущего корпорации / Р. Акофф; под общ. ред. В. И. Данилова-Данильяна. – М.: Прогресс, 1985. – 328 с. 4. Дойль П. Менеджмент: стратегия и тактика / П. Дойль. – СПб. : Питер, 1999. – 560 с. 5. Савицька Г.В. Економічний аналіз діяльності підприємства: Навч. Посіб. – 2-ге видан., випр. і доп. – К.: Знання, 2005. – 662 с. 6 Ламбен Ж. Ж. Стратегический маркетинг. Европейская перспектива / Ж. Ж. Ламбен; [пер. с фр.]. – СПб. : Наука, 1996. – 326 с. 7. Мінцберг Г. Зліт і падіння стратегічного планування / Генрі Мінцберг; [Пер. з англ.]. – К.: Видавництво Олексія Капусти, 2008. – 412 с.

Подано до редакції 08.04.2011