

Диагностика производственного потенциала предприятия

Управление использованием производственного потенциала любого предприятия должно основываться на объективной информации о состоянии объекта управления. В данном случае в качестве объекта управления рассматривается не производственный комплекс в целом или его отдельные части, а способность образующих его элементов обеспечивать выполнение миссии предприятия, достижение результатов, ради которых оно создано. Как уже отмечалось, эта способность характеризуется производственным потенциалом предприятия.

Производственный потенциал определяется сочетанием и взаимодействием образующих его элементов. Их сочетание, в соответствии с проявлением системного закона целостности, дает новое качество. Управление производственным потенциалом предприятия должно строиться с учетом системности взаимосвязей элементов и комплексного влияния на производственный потенциал предприятия любых изменений, происходящих в каждом из элементов.

При проведении анализа рассмотренные особенности производственного потенциала должны отражаться в показателях его оценки.

Предприятие – наиболее типичный и важный объект, использующий инструментарий управления образованием и использованием собственного производственного потенциала. Уровень использования производственного потенциала предприятия является динамичной характеристикой эффективности работы системы управления и реализации функции собственника.

Реальный производственный потенциал любого предприятия есть результат воздействия различных факторов внешней и внутренней среды. Внешние факторы являются следствием осуществляемой геополитики мирового сообщества, государственной политики и внутренней политики государства, формирующей макроэкономические пропорции, правовую основу и общие условия работы. Внутренние факторы отражают эффективность работы управленческой команды предприятия.

Исследование факторов внешней и внутренней среды позволяет формировать стратегическую и тактическую программу работ по наращиванию или использованию существующего производственного потенциала предприятия. Вопросы формирования аналитической информации о реальном состоянии производственного потенциала и возможностях предприятия требуют специальной разработки.

Производственный потенциал можно рассматривать как результат системного сочетания образующих его элементов: средств и предметов труда, труда, информации, инноваций и финансов. Это сочетание обуславливает возможности предприятия в производстве продукции, услуг и определяет его производственный потенциал.

Оценка указанных элементов, образующих производственный потенциал, должна сводиться к оценке конкретных характеристик объектов. В качестве таких объектов по элементам можно выделить следующие: оценка производственного потенциала основных фондов и потенциала предметов труда, оценка инновационного, информационного, финансового и кадрового потенциала.

Каждый из указанных элементов может быть охарактеризован различным множеством показателей как общих, так и частных.

Производственный потенциал оценивается как количественными параметрами – объемом оказываемых услуг или выпускаемой продукции, – так и качественными – способностью создавать продукцию соответствующего качества. Поэтому системный подход к оценке производственного потенциала должен обеспечивать учет именно этих аспектов в деятельности предприятия, его потенциальных возможностей.

Объемные характеристики определяют полноту использования ресурсов, вовлеченных в деятельность предприятия, по всем направлениям: производственные фонды, оборотные средства, материалы, финансовые ресурсы, интеллектуальные ресурсы и др. Качественные характеристики оцениваются позициями предприятия на рынке и характеризуют полноту использования возможностей предприятия.

Реализации системного подхода при диагностике производственного потенциала предполагает проведение оценки с учетом ряда требований: оценки всех элементов, определяющих производственный потенциал, а также производственного потенциала по всему диапазону возможностей предприятия – от идеальных до реальных. Элементная оценка производственного потенциала включает взаимосвязанную оценку тех элементов, которые его образуют. Потенциалообразующими элементами являются:

- средства труда – состояние производственных фондов предприятия;
- предмет труда – характеристики используемых материалов;
- используемый труд – его квалификационно-производительная характеристика;
- информационные ресурсы, обеспечивающие управление предприятием;
- финансовые ресурсы, определяющие возможности функционирования и развития предприятия;
- интеллектуальные возможности предприятия в части инноваций, т.е. его позиция по научно-техническому уровню выпускаемой продукции, запасы и заделы идей, которые могут внедряться в производство.

Каждый из этих элементов можно оценивать с различной степенью детализации. Для методик оценки производственного потенциала, разработанных в 70-80 гг., характерна оценка, исходящая из загрузки отдельных единиц, видов оборудования, технического уровня отдельных его видов, оценки отдельных элементов технологии с целью достижения максимально высокого уровня использования производственного потенциала.

Безусловно, этот метод применим и может использоваться для разработки проектов реорганизации предприятия. Он является инструментом оценки его внутренней структуры. Авторы же считают, что при комплексной оценке производственного потенциала применим весь спектр потенциалообразующих факторов, рассматриваемых как инструменты, воздействующие на производственный потенциал. От того, как они используются, зависит производственный потенциал предприятия.

Для комплексного анализа целесообразней использовать показатели, характеризующие конечные результаты работы предприятия. Системный подход при изучении предприятия позволяет применять принципы "черного ящика", т. е. наблюдать и изучать входные и выходные параметры системы. Оценка использования производственного потенциала по выходным параметрам дает возможность комплексно, системно оценить уровень реализации его возможностей. Поэтому оценка каждого элемента, определяющего и составляющего производственный потенциал, должна вестись по ряду легко измеряемых выходных параметров, имеющих в отчетности предприятия, а комбинация и сопоставление этих показателей позволит получить требуемую оценку.

Оценка использования основных фондов предприятия, по мнению авторов, должна проводиться по двум направлениям: по пассивной части производственных фондов и по активной их части.

Пассивная часть основных фондов, как известно, создает условия для выпуска продукции. К этой части фондов относятся здания, сооружения, системы коммуникаций, наличие производственных площадей, инфраструктура предприятия и т.д. Недооценка значимости пассивных элементов производственного потенциала приводит к потере технологических преимуществ приобретаемого оборудования, прогрессивных технологий, новых материалов.

Активная часть производственных фондов непосредственно участвует в выпуске готовой продукции и включает основное и вспомогательное оборудование, приборы и вычислительную технику, технологическую оснастку, транспортные средства и т. д.

Как уже отмечалось, возможен подход к оценке отдельных единиц, образующих активную часть, т. е. отдельных групп оборудования, оснастки и т. д., и обобщенный подход через конечные результаты использования тех же основных фондов. Исходя из этого для оценки влияния основных фондов на производственный потенциал предлагается использовать объемные показатели, характеризующие конечные результаты работы предприятия, сопоставлять их с используемыми пассивными и активными основными фондами.

Оценка предметов труда производится на основе того же подхода с использованием частных и обобщающих показателей. В качестве обобщающих показателей предлагается рассматривать показатели, характеризующие использование отдельных групп основных и вспомогательных материалов, необходимых для осуществления производственного процесса, тепловой и электрической энергии, горюче-смазочных материалов.

Вклад трудовых ресурсов в формирование производственного потенциала оценивается по использованию общей численности работающего на предприятии персонала и его отдельных групп, занимающихся управленческой производственной деятельностью. При этом важно учесть полноту использования привлеченного труда, т. е. учесть потери численности персонала и рабочего времени.

Оценка инновационного элемента производственного потенциала предприятия должна осуществляться по двум направлениям.

1. Оценка уровня имеющихся научных разработок и выполняемых инженерных исследований, состояния конструкторской и технологической подготовки производства, применения безотходных и экологически чистых технологий, уровня организации производства, применения прогрессивной техники и технологий в управлении по отношению к конкурентам на мировом и внутреннем рынках. Для получения комплексной оценки в качестве базы для сравнения должны быть выбраны предприятия, производящие аналогичную продукцию на мировом, национальном и региональном рынках.

2. Оценка наличия инновационного задела, представляющего собой уже подготовленные к производству с разной степенью готовности научно-технические решения в области выпуска новой продукции, использования новых технологий, нового оборудования или новых организационных решений.

Таким образом, инновации как элемент, образующий инновационный потенциал, действуют на него через обеспечение конкурентоспособности продукции или услуг предприятия по научно-техническим показателям конкурентоспособности самого предприятия за счет создания задела, позволяющего поддерживать необходимый ему научно-технический уровень выполняемых работ или оказываемых услуг.

Информационные ресурсы также влияют на производственный потенциал. Основным их параметром являются достаточность и быстрота использования, востребования и технологические возможности обработки. Информация обладает рядом специфических свойств – она не расходуется в процессе использования, расширение ее потребления практически не имеет ограничений. Причем она играет не вспомогательную роль, а выполняет связующую функцию в отношении других элементов производственного потенциала, объединяя их в единое целое. Информация регулирует процесс производства; способствует повышению производительности живого труда и орудий труда, эффективности использования предметов труда и энергетических ресурсов; позволяет поднять уровень и эффективность технологий. Вместе с тем, с ускорением научно-технического прогресса все возрастающую роль в производстве играют такие формы информации, как результаты научных разработок в области организации производства, труда и управления, данные по изучению рынков сбыта, математическое обеспечение автоматизированных систем, программ управления для машин и оборудования и т.п.

Финансы как элемент, образующий производственный потенциал, влияют через ряд направлений: достаточность финансов как для финансирования текущих расходов, так и для финансирования инвестиционных программ в области научно-технических разработок и создания новой производственно-технологической базы предприятия, или же расширение финансирования факторов, повышающих коммерческие возможности предприятия по реализации своей продукции, и т. п.

Кроме того, эффективность финансовых ресурсов определяется финансовым менеджментом, т.е. эффективностью управления использованием имеющихся финансовых ресурсов в части оборачиваемости оборотных средств, нормы прибыли по использованию оборотных средств и инвестиционных ресурсов, а также эффективностью управления краткосрочными и долгосрочными финансовыми активами предприятия.

Именно такой подход к диагностике производственного потенциала – через особенности и характеристики образующих его элементов – позволяет достичь требуемого результата, получить обобщенную, объективную, информационно емкую оценку состояния производственного потенциала предприятия и его использования.

Существующая практика и научные разработки в области оценки использования производственного потенциала отличается, по мнению авторов, их одноплановостью. Это характерно для предлагаемых методик в ряде работ Б. Н. Крыжановского, А. И. Ницоя, Л. И. Абалкина, А. И. Анчишкина, В. М. Архипова, Э. П. Горбунова, Е. А. Иванова, В. И. Кушлина, И. И. Лукинова, Ф. М. Русинова, Э. Б. Фигурнова, Д. А. Черникова, в которых освещаются основные понятия, структура производственного потенциала, оценка его величины и пути использования категории "производственный потенциал". В подавляющем же большинстве работ производственный потенциал рассматривается в чисто гносеологическом плане, и авторы чаще всего ограничиваются определением понятия производственного потенциала и значимости улучшения его использования для повышения эффективности экономики.

В большей степени преобладают подходы, основанные на сопоставлении фактического использования производственного потенциала и проектной мощности предприятия. Максимум, что наблюдается в предлагаемых научных разработках, – это применение сравнительной оценки предприятий, работающих в одной отрасли или на одном товарном рынке. При этом оценки в большинстве случаев строятся на основе объемных характеристик, показывающих количество и объем производимой продукции, в лучшем случае, на единицу используемых ресурсов (фондов, численности и т.д.). Такой подход позволяет строить и осуществлять тактические программы управления производственным потенциалом. Разрабатывать и проводить программы стратегического управления производственным потенциалом на базе такой информации сложно.

Поэтому авторы считают, что диагностика производственного потенциала предприятия должна строиться на основе многоуровневой системы, от наиболее общего к частному.

Источник – глава из монографии:

Підтримка конкурентоспроможного потенціалу підприємства / А. Е. Воронкова, В. П. Пономарьов, Г. І. Дібніс. – К.: Техніка, 2000. – 152 с.