

Эта часть работы выложена в ознакомительных целях. Если вы хотите получить работу полностью, то приобретите ее воспользовавшись формой заказа на странице с готовой работой:

<https://stuservis.ru/referat/389183>

Тип работы: Реферат

Предмет: Антикризисное управление

Содержание

Введение 3

1. Сущность производственного потенциала 4

1.1. Основные подходы к определению термина производственный потенциал 4

1.2. Структура производственного потенциала предприятия 7

2. Анализ и оценка производственного потенциала предприятия 10

2.1. Особенности оценки производственного потенциала 10

2.2. Оценка производственного потенциала при выборе объекта 11

Заключение 17

Список литературы 18

Введение

Актуальность темы. Производственный потенциал характеризует величину производственных ресурсов предприятия и отражает его возможности по выпуску продукции. Стоимость производственного потенциала и уровень его использования являются важной информацией, которая может быть использована в процессе управления компанией. К числу наиболее актуальных практических задач, связанных с определением потенциала предприятия, могут быть отнесены: оценка совокупной стоимости производственных ресурсов, стоимости компании, эффективности производства, определение общего научно-технического уровня производства, конкурентоспособности компании, оптимального размера производства. Несмотря на то, что инструментарий теории производственного потенциала может быть использован при решении различных задач, связанных с управлением предприятием, большинство исследований в этой области носит общетеоретический характер.

Цель исследования – рассмотреть анализ и оценку производственного потенциала предприятия.

Достижение цели предполагает решение следующих задач:

- рассмотреть основные подходы к определению термина производственный потенциал;
- изучить структуру производственного потенциала предприятия ;
- определить особенности оценки производственного потенциала;
- рассмотреть оценку производственного потенциала при выборе объекта.

Структура работы состоит из введения, двух глав, заключения и списка литературы.

1. Сущность производственного потенциала

1.1. Основные подходы к определению термина производственный потенциал

Анализируя экономическую литературу, мы можем прийти к выводу, что существует два основных способа определения производственного потенциала: ресурсы и производительность. Первым ученым, определившим производственный потенциал, был А.И.Анчишкин, по его мнению, производственный потенциал - это совокупность ресурсов, которые принимают форму факторов производства в производственном процессе.

Концепция ресурсов определяет две точки зрения на исследуемую проблему. Первое направление по производственному потенциалу (Савицкая Г.В., Абалкин Л.И., Лукинов И.В., Золотарев В.А., Волик И.Н.) сторонники понимают целостность ресурсов, независимо от их взаимосвязей и взаимодействий в производственном процессе. Недостатком этого метода является то, что просто наличие ресурсов не означает, что они совместимы и доступны (применимость) .

В рамках "второго ресурсного подхода" это означает рассмотрение общего количества ресурсов, составляющих производственный потенциал, в рамках способности производить материальные блага. Поэтому, по словам Гуниной И.А. Таким образом, мы можем говорить не только о расширении понятия "производственный потенциал", но и о его системной интерпретации. В рамках эффективных методов производственный потенциал трактуется не как совокупность ресурсов, но, как считает Нгуен Тхи Тху Ханг, производственный потенциал - это "использование предприятиями технологий, рабочей силы, материальных и энергетических ресурсов".

Посредством приведенного выше анализа можно определить, что производственный потенциал - это показатель, характеризующий способность предприятия получать максимально возможные производственные результаты и достигать стратегических целей, который зависит от общего объема всех имеющихся ресурсов и возможности оптимальной трансформации в конкурентоспособную продукцию и имеет различные варианты для взаимодействия с внутренней и внешней средой предприятия. На рисунке 1 показаны показатели производственного потенциала предприятия.

Рис.1. Показатели производственного потенциала предприятия

Стоит отметить, что эти показатели не являются основными показателями расчета, а скорее носят вспомогательный характер.

Экономический потенциал содержит в себе множество частных потенциалов. Одним из них является производственный потенциал. Его также часто называют производственным и экономическим потенциалом. До сих пор у ученых были некоторые разногласия в их определении и оценке. Основные методы определения природы производственного потенциала получили наиболее активное распространение в современной науке, как показано на рисунке 2.

Давайте рассмотрим их более подробно.

Рис.2. Основные подходы к определению сущности производственного потенциала

Согласно ресурсному методу, потенциал производственной и экономической сфер отражает общий объем всех имеющихся ресурсов, которые могут быть задействованы в производстве и создании материальных благ и услуг. Основным недостатком является то, что определение ограничено и невозможно оценить конечные результаты производственно-хозяйственной деятельности.

Методы бухгалтерского учета определяют производственный потенциал через совокупные активы хозяйствующего субъекта и источник его формирования, которые способствуют реализации определенных бизнес-результатов. Этот метод определения сущности потенциала в производственной и экономической сферах полностью ограничен внутренней средой и не означает, что учитывается возможность наличия других ресурсов, которые могут повлиять на конечный результат производственной и экономической деятельности.

Системный подход рассматривает производственный потенциал как сложное многоуровневое понятие, включающее сумму всех сил, ресурсов, средств, источников и возможностей для обеспечения максимальных результатов в производственной и экономической сферах. Этот метод характеризуется своим большим размером и многоуровневым характером, что не позволяет быстро и просто определить путь развития хозяйствующего субъекта. Помимо прочего, производственный и экономический потенциал можно рассматривать в широком и узком смысле.

Следовательно, можно говорить о двойственной природе производственного потенциала, согласно которой его сущность определяется с точки зрения ресурсосберегающих методов. В первом случае речь идет об общем объеме всех доступных ресурсов, которые могут быть задействованы в производстве сейчас или в будущем, в то время как во втором случае – об умении их эффективно организовать и использовать.

1.2. Структура производственного потенциала предприятия

Производственный потенциал представляет собой производственные ресурсы, их объем, структуру, технический уровень и качество.

Таким образом, такая трактовка потенциала основывается на общепринятом значении термина «потенциал» применительно к специфике деятельности. В основе этого определения лежит ресурсный подход. Следовательно, основное назначение производственного потенциала предприятия заключается в создании новых стоимостей, тогда элементы потенциала должны целенаправленно адаптироваться к

требованиям изготавливаемой продукции. Элементы взаимосвязаны и взаимодействуют между собой в интересах функционирования предприятия. Таким образом, производственный потенциал отвечает всем требованиям, предъявляемым к системам. Элементами производственного потенциала предприятия можно считать все ресурсы, которые связаны с функционированием и развитием предприятия.

К структурным особенностям потенциала можно отнести: целостность; сложность; взаимозаменяемость элементов; их взаимосвязь и взаимодействие. Целостность означает, что все элементы потенциала служат общей цели, стоящей перед потенциалом как системой.

Сложность производственного потенциала проявляется в наличии множества составляющих элементов, каждый из которых в свою очередь, включает в себя более мелкие элементы. Взаимозаменяемость элементов потенциала подтверждается соотношением уровня автоматизации основных фондов с количеством штата, обслуживающего эти фонды.

Обобщенный (интегральный) производственный потенциал может быть представлен как произведение его количественной характеристики на индекс, определяющий качество производства:

$$\text{ППи} = \text{ППс} \times \text{Ik}, (1)$$

где:

ППи – производственный потенциал интегральный;

ППс – производственный потенциал в стоимостном выражении;

Ik – индекс качества производственного потенциала.

Производственный потенциал в стоимостном выражении определяется значением тренда его функции. В качестве тренда мы принимаем среднее арифметическое производственного потенциала в стоимостном выражении за исследуемый период:

где: ППс – производственный потенциал в стоимостном выражении; ППсп – производственный потенциал в n-м году; T – число лет исследования.

Индекс качества производственного потенциала определяется как средневзвешенное значение составляющих индексов качественной характеристики:

где: Ik – интегральный индекс качества производственного потенциала; Iki – частный индекс качества производственного потенциала; B – вес частного индекса в структуре интегрального индекса; i – номер частного индекса качества производственного потенциала; m – число частных индексов. Частный индекс качества производственного потенциала определяется как отношение показателя i-го параметра качества к соответствующему потенциалу качества:

где: Iki – частный индекс качества производственного потенциала; Ki – показатель i-го параметра качества; Pki – потенциал i-го параметра качества.

Потенциал частного индекса качества (норматив) определяется как среднее арифметическое значение (тренд) параметра качества за T лет (горизонтальное усреднение):

где: Iki – частный индекс качества производственного потенциала; Iki n – частный индекс качества производственного потенциала в n-ом году; T – число лет исследуемого периода.

Таким образом, рассмотренная структура производственного потенциала позволяет комплексно учитывать его составляющие и выполнять релевантные оценки производства на уровне экономической системы.

Данная структура не противоречит структуре экономического потенциала, является ее составной частью и дополнением, а поэтому полностью с ней совместима.

Особенностью предложенной структуры расчета производственного потенциала является совместное использование натуральных, стоимостных показателей и индексов качества производственного потенциала, причем для сопоставимости результатов производится переход к относительным отображениям параметров экономической системы.

2. Анализ и оценка производственного потенциала предприятия

2.1. Особенности оценки производственного потенциала

Существует много уровней организации производственного потенциала, а также общего экономического потенциала. Это может играть определенную роль: на уровне отдельного хозяйствующего субъекта (предприятия, организации, компании); на уровне отрасли; на уровне региональных или других территориальных структур; на уровне всей страны (национальной экономики).

В зависимости от иерархии набор ключевых показателей, используемых для оценки и анализа производственного и экономического потенциала, может варьироваться. Однако механизм его оценки остается неизменным. Давайте рассмотрим это более подробно.

Оценка потенциала производственной и экономической сфер осуществляется путем отбора, расчета и последующего анализа некоторых показателей. При этом особая роль отводится изучению динамики их развития. Во-первых, определите информационную базу исследования и выберите конкретные показатели. На микроуровне это может быть состав и структура активов предприятия, стоимость его основных средств, объем выпускаемой продукции и т.д. На макроуровне этими показателями являются валовой внутренний продукт, национальный доход и т.д. Затем, в соответствии с источниками внутренней и внешней информации, собираются все необходимые данные. На этой основе рассчитываются необходимые (ранее выбранные) показатели (рисунок 3) .

Рис.3. Показатели оценки производственно-экономического потенциала.

Условно все оценочные показатели делятся на две основные группы: абсолютные показатели; относительные показатели. Первая характеристика - это количество, масштаб и стоимость ресурсов, составляющих основу производственного и экономического потенциала, а вторая отражает эффективность и рациональность их использования .

На основе расчета абсолютных и относительных показателей и определения темпов их роста производится общая оценка результатов функционирования экономической структуры и возможности дальнейшего развития.

2.2. Оценка производственного потенциала при выборе объекта

Инвестиционная деятельность - сложный и многогранный процесс, одним из основных этапов которого является оценка объекта инвестирования. На основе оценки объекта инвестирования формируется окончательное решение об инвестировании в анализируемый проект. Оценка объекта инвестирования и ее результаты в значительной степени зависят от используемых инструментов оценки. В настоящее время инвестиционные решения принимаются в основном на основе результатов финансового анализа объекта инвестирования .

Однако оценка финансового положения не позволяет провести всестороннюю оценку объекта инвестирования. Для того чтобы получить комплексную оценку, необходимо учитывать производственный потенциал объекта инвестирования и состояние рыночных возможностей.

Производственный потенциал предприятия понимается как совокупность затрат и природных материальных свойств производственной базы.

В зависимости от характера деятельности объекты инвестирования могут быть сгруппированы по различным критериям:

- по физической природе: неживые (средства производства и предметы труда) и живые (сама работа);
- по характеру участия в создании стоимости продукта: частичный перенос (основные фонды), полный перенос (предметы труда), создание новой стоимости (живой труд);
- по степени активности участия в производственном процессе: создающие условия для производства;
- осуществляющие производственный процесс.

При выборе метода расчета аналитических показателей будет учитываться природа объекта. Если это неодушевленные предметы, то они обладают специфическими физическими свойствами, которые можно измерить с помощью приборов, измерительных приборов и т.д. Они имеют технические параметры, отраженные в различных источниках информации, и могут быть использованы для анализа. Оценивайте живое тело по совершенно другой схеме. Характер ценности созданного продукта, сформированный в ходе анализа, предоставит информацию об инерционности воздействия различных элементов производства на процесс. При оценке фактора времени необходимо частично передать основным средствам их стоимость, поскольку досрочный отказ от их использования приведет к прямой потере неначисленной амортизации, что определяет непригодность досрочного отказа от использования приобретенных основных средств.

Трудовые проекты, которые переносят свою стоимость на производственные затраты в рамках производственного цикла, не обладают такой инерцией и могут своевременно обновляться.

Если предмет труда каким-то образом не подходит производителю, или появляется новый и более прогрессивный аналог, то он может буквально жить трудом в таком цикле оборота капитала или после надлежащей подготовки производства для создания новой ценности и прибыли от инвестиционного

проекта, как возврата вложенных инвестиционных ресурсов в нем есть определенная инерция, а также есть ликвидность, которая реагирует на инвестиционные затраты.

Инерция определяется продолжительностью обучения специалистов соответствующей квалификации, законодательными ограничениями на увольнение персонала и социально-политическими факторами, влияющими на увольнение персонала. В то же время успешное перемещение персонала и повышение квалификации сотрудников немедленно приносят отдачу от инвестиций. .

Виды деятельности, вовлеченные в производственный процесс, в значительной степени определяют приоритеты направления инвестиций и структуру расходов для обеспечения наиболее эффективного использования инвестиций. Обычно приоритетом являются инвестиции в положительные элементы производственного процесса: технологию, оборудование, оснастку, персонал и т.д. Пассивные элементы, обеспечивающие производственный процесс, включая системы связи, доступность производственных мощностей и корпоративную инфраструктуру, часто недооцениваются. Это часто приводит к невозможности реализовать потенциал активных элементов в производственном процессе. Недооценка важности пассивных элементов производственного потенциала приводит к потере технических преимуществ, передовых технологий и новых материалов.

Заявленные характеристики производственного потенциала должны быть отражены в показателях, оцениваемых в ходе анализа.

Для количественной оценки производственного потенциала рассматриваемого района используется система показателей. На основе результатов измерений, сравнения с эталонными данными или результатов использования специальных методов анализа могут быть получены показатели для оценки производственного потенциала, в зависимости от направления.

Рекомендуется оценивать производственный потенциал объектов инвестирования по следующим направлениям в соответствии с классическим определением объектов и методов труда :

- ☐ оценка использования основных фондов предприятия;
- ☐ оценка ресурсных ограничений;
- ☐ оценка уровня прогрессивности технологических процессов;
- ☐ оценка трудовых ресурсов объекта инвестирования;
- ☐ оценка качества управления на предприятии.

Анализ производственных фондов предприятия, исходя из специфики данного понятия, рекомендуется проводить по двум направлениям:

- ☐ оценка активных производственных фондов;
- ☐ оценка пассивных производственных фондов.

Оценка активных производственных фондов предприятия в ходе объективного анализа заключается в определении уровня износа оборудования и возможности обеспечения требуемого качества продукции, работ, услуг. Немаловажным фактором, влияющим на производственный потенциал объекта инвестирования, является фактор ограничений.

Оценку ограничений целесообразно делать по нескольким направлениям:

- ☐ оценка экологических ограничений;
- ☐ оценка ресурсных ограничений;
- ☐ оценка ограничений производственной инфраструктуры.

Экологические ограничения определяют возможное негативное воздействие производственного процесса объекта инвестирования на экологические условия местности, которое не позволит реализовать инвестиционный проект полностью или частично. Под сырьевыми ограничениями понимается возможность обеспечить необходимым сырьем и материалами производственный процесс объекта инвестирования, исходя из наличия местных ресурсов, перспективы привлечения необходимых ресурсов извне. Под транспортными ограничениями понимается пропускная способность путей сообщения (железных, шоссейных дорог) для удовлетворения потребностей объектов инвестирования .

Под складскими ограничениями понимается наличие собственных или арендованных складских помещений, необходимых для производственной деятельности объекта инвестирования. Под трудовыми ограничениями понимается наличие в регионе производственного и управленческого персонала необходимой квалификации для осуществления производственной деятельности на анализируемом инвестиционном объекте.

Оценка организации управления производством, качества принятия решений и квалификации персонала предприятия являются важными условиями эффективного использования инвестированных средств.

Успешная реализация даже самых профессионально разработанных инвестиционных проектов в конечном

счете зависит от квалификации, опыта и производительности производственного и управленческого персонала. Оценка трудовых ресурсов предлагаемого объекта инвестирования должна проводиться отдельно от персонала управления производством.

Своевременное предоставление квалифицированного персонала имеет важное значение для реализации всех функций управления бизнесом. В большинстве случаев выделить средства на разработку и реализацию проекта несложно при условии, что система управления предприятием хорошо отлажена. Поэтому при оценке уровня управления предприятием очень важно определить квалификацию персонала и соответствие требованиям потребителей продукции.

Анализ качества управления предприятием включает в себя оценку работы управленческой команды изучаемого объекта инвестирования с точки зрения скорости и качества принятия решений, последовательности и сплоченности сотрудников.

Следовательно, метод оценки уровня управления должен учитывать конкретные обстоятельства объекта инвестирования. Эта специфика является результатом характера деятельности объекта. Оценка уровня менеджмента осуществляется с помощью тестов, которые позволяют определить уровень интеллекта и профессионализма, а также накопленные знания. При оценке производственного потенциала объектов инвестирования невозможно игнорировать трудовые ресурсы, поэтому его оценка должна включать набор специфических методов анализа квалификации трудовых ресурсов.

Заключение

Таким образом, производственный потенциал предприятия представляет собой сложную систему, включающую основные средства, трудовые ресурсы, технологии, энергетические ресурсы и информацию, которые организация использует для творческой деятельности. Он обладает многими специфическими характеристиками. Прежде всего, полнота, которая означает, что конечный результат его функции - выпуск продукта - может быть достигнут только при наличии всех элементов потенциала.

А также такие характеристики, как взаимозаменяемость, взаимосвязь компонентов, способность достигать новейших результатов, гибкость и адаптируемость к продуктам, к изменяющимся экономическим и производственно-техническим условиям. Изучение этих механизмов стало инструментом управления эффективностью производства, который помогает совершать качественные прорывы в обновлении производства, инвестиционной политике и определении механизмов гибкости, тем самым снижая затратность общественного производства и повышая способность общества удовлетворять потребности. Следовательно, производственный потенциал предприятия при выборе объекта инвестирования должен оцениваться по всему комплексу факторов, влияющих на его состояние и использование.

Рассматриваемая модель оценки основных направлений производственного потенциала промышленных предприятий включает в себя анализ и оценку состояния и использования основных фондов, основы технологии производства, состояния и уровня использования трудовых ресурсов, а также качества управления производством. Данная модель обеспечивает всестороннюю и объективную оценку объектов инвестирования и позволяет получить полную информацию для принятия инвестиционных решений.

Список литературы

1. Измайлов, М.К. Производственный потенциал предприятия: оценка и эффективность использования / М.К. Измайлов // Вестник Сибирского университета потребительской кооперации. – 2019. – № 2. – С. 65-70.
2. Измайлов, М.К. Разработка стратегии повышения уровня производственного потенциала предприятия / М.К. Измайлов // Вестник Сибирского университета потребительской кооперации. – 2020. – № 2. – С. 67-73
3. Ноговицына, Н.И., Андакова О.П. Оценка трудовых ресурсов предприятия / Н.И. Ноговицына // Актуальные вопросы современной экономики. – 2019. – №2. – С. 122-127.
4. Остапенко, Ю.М. Экономика труда: Учебное пособие / Ю.М. Остапенко. - М.: Риор, 2019. - 223 с.
5. Посошкова, Е. В. Производственный потенциал и его взаимосвязь с другими потенциалами. / Е.В. Посошкова // Коллекция электронных документов. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.alldocs.ru/download/index.php?id=5046>.
6. Тюфтин, Т. А. Производственный потенциал как фактор повышения результативности деятельности промышленного предприятия / Т. А. Тюфтин. — Текст : непосредственный, электронный // Молодой ученый. — 2019. — № 2 (240). — С. 287-291. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://moluch.ru/archive/240/55418/>
7. Тертышник М.И. Система показателей оценки производственного потенциала предприятия // Baikal

research journal. – 2018. – Т.9. №1. [Электронный ресурс] – Режим доступа:
<https://elibrary.ru/item.asp?id=35028346&>

Эта часть работы выложена в ознакомительных целях. Если вы хотите получить работу полностью, то приобретите ее воспользовавшись формой заказа на странице с готовой работой:

<https://stuservis.ru/referat/389183>