

Самостійна робота

Тема 4. Технічний потенціал підприємств ресторанного господарства.

1. Виробничий потенціал підприємства. (2 год.)
2. Ефективність використання технічного потенціалу. (2 год.)



Основні терміни і поняття: технічний потенціал, основні засоби, первісна вартість основних засобів, відновлювальна вартість, залишкова вартість, знос основних засобів, амортизація основних засобів, просте відтворення технічного потенціалу, розширене відтворення, поточний і капітальний ремонт, реконструкція, технічне переозброєння, модернізація, потужність виробничої системи.

Література:

1. Економіка ресторанного господарства: навч. посібник / Н. О. Власова, Н. С. Краснокутська, О. А. Круглова, І. В. Мілаш. – Х. : Світ книг, 2015. – 368 с.
2. Розанова Т.П., Муртузаліева Т.В. Маркетинг послуг гостинності та туризму: Практикум. - М. : Вид.-торг. корпорація "Дашков і К", 2011. - 132 с.
3. Смирнов І.Г. Логістика в ресторанному бізнесі як складник логістики туризму // Географія та туризм. - 2010. - Вип. 8. - С. 149-167.

Опрацювати конспект

Виробничий потенціал — це сукупність вартісних і натурально-речовинних характеристик виробничої бази, що виражається в потенційних можливостях провадити продукцію певного складу, технічного рівня і якості в необхідному обсязі" [68].

Не дивлячись на те, що знов перелічуються "здатність", "сукупність характеристик", "потенційні можливості", це вже більш повне визначення, тому що вказуються вимоги не тільки до кількості але й до якості продукції Проте, у першому визначенні нічого не говориться — що означає необхідний обсяг робіт, до того ж, якщо ринок чогось потребує, то устав змінити не важко. У другому, з усіх складових носія чомусь обрано лише виробничу базу. Якщо ж до цього поняття автори включають кадри, матеріальне забезпечення, систему управління та інше, то це вже не виробнича база, а підприємство.

На наш погляд, розглянуті визначення носять незавершений характер, оскільки навіть усі загалом не надають потрібних характеристик:

— обсяги виробництва можуть визначатися у натуральному, умовно-натуральному, вартісному вимірі, у відсотках або долях одиниці при порівнянні, то слід обрати потрібні одиниці;

— якісні характеристики продукції визначають попит на ринку, то вони повинні враховуватись у визначенні потенціалу;

— готову продукцію виробляє лише підприємство як система, то не можна прив'язувати виробничий потенціал лише до виробничої бази;

— сутність потенціалу повинна виражатись якоюсь однією категорією, а не переліком різнорідних характеристик.

Якщо, наприклад, конкурента цікавить обсяг продукції підприємства, то звісно, у натуральних одиницях, щоб вимірювати свою долю на ринку. Що ж до власника підприємства, то у вартісній формі обсягу виробництва його хвилює лише наявність там прибутку, тобто — потенціал економічний. Таким чином, вимірювати виробничий потенціал у вартісному визначенні недоцільно. Якщо ринкові ціни на продукцію впали, це не означає, що впав виробничий потенціал. Лише знизився економічний.

Незалежно від рівня оцінюваного носія, за нашою концепцією його загальний потенціал диференціюється на виробничий та економічний. Інша річ, що за внутрішньою оцінкою розглядається лише ці два види потенціалу, а при зовнішній (ринковій) — в залежності від складу суб'єктів оцінки.

Якщо розглянути існуючі уяви з цього питання, то на рівні суспільства звичайно вважається, що економічний потенціал характеризує, насамперед, досягнутий рівень у системі суспільного виробництва [152,167,187].

Інші автори виділяють:

— Досягнутий потенціал як сукупність основних фондів і величини валової продукції галузей або валового суспільного продукту країни, створеного при фактично досягнутому організаційному рівні розвитку продуктивних чинностей і ступеня використання потенційних можливостей виробничого апарата;

— Перспективний економічний потенціал, що розкриває максимальну можливість господарської системи, що визначає максимально можливий обсяг виробництва матеріальних благ і послуг, яких можна досягти при ідеальних умовах виробництва й оптимальному використанні ресурсів [131].

Потенціал ціни продажу відокремленого об'єкту відображує властивість об'єкта оцінки, що перестав бути частковим елементом носія потенціалу більш крупного об'єкту (підприємства), приносити власнику прибуток від продажу. Так, наприклад, верстат може бути складовим частковим елементом продукції, що її виготовляє підприємство або його основних виробничих фондів і, відповідно, мати різні властивості. Але якщо підприємство перестає бути цілісним об'єктом, або за зміною технології верстат виводять з експлуатації, їхні властивості дорівнюють з готовою продукцією, за виключенням рівня зносу верстату, який був у експлуатації. Крім того, доки верстат входив до складу товару, що його виготовляло підприємство, на нього розповсюджувалися умови гарантійного терміну, після продажного обслуговування, він мав такі властивості, як потенціал розвитку у виробництві, де могла змінюватися його конструкція, матеріали, з яких він зроблений, технологія, за якою він виготовлявся, такі вихідні параметри як продуктивність, якість, рівень споживання енергії.

До цього слід додати, що верстат, як такий товар, мав потенціал розвитку у продажу, оскільки міг рекламуватися, супроводжуватися додатковими послугами у експлуатації після продажу, мати гарантії тощо. Якщо підприємство розформовано, усього цього вже немає. Верстат зі складу готової продукції при продажу, як окремий носій, нічим не буде відрізнятися від такого ж верстата, який був введений до експлуатації як частина ОВФ, але не відпрацював ні години. Ринкова ціна такого об'єкту буде відхилитися від розрахункової за умовами співвідношення попиту та пропозиції, а також з урахуванням факторів, що спонукають власника скоріше продати такий об'єкт, оскільки його властивість приносити збитки при невиробничому зберіганні (старіння об'єкту, його охорона, опалення, консервація, податок на землю і таке інше) починає реалізуватися.

Частковий елемент входить до складу діючого носія потенціалу підприємства тільки як складова частина функціонального елемента і забезпечує його властивості щодо виконання певних функцій. Слід додати, що результатом поєднання часткових елементів у функціональний, є поява таких властивостей функціонального елемента, яких окремих часткових не мав. Наприклад, окремих верстат виконує заданий трирозмірний ряд операцій у обсязі можливого фонду машино-годин роботи, але об'єднаний технологією з іншим обладнанням, він входить до складу функціонального елемента (система виробництва), який набуває властивість виготовляти готову продукцію. Виготовлення готової продукції — це вже функція функціонального елемента, який має свій потенціал.

Повний потенціал функціонального елемента — це властивості системи, яка створена у складі підприємства з метою забезпечення вимог усіх інших елементів носія щодо їх поповнення за рахунок зовнішнього середовища через відповідні ринки, або для реалізації властивостей підприємства відносно зовнішнього середовища.

Повний потенціал проявляється або як функціональний потенціал, або як ринковий.

Функціональний потенціал є властивістю відповідного елемента забезпечити певні функції, без яких усі інші функціональні елементи не мають можливості проявити свої властивості, внаслідок чого підприємство, як носій загального потенціалу, втрачає його й не може забезпечити досягнення мети свого створення (воно нездатне забезпечити прибуток від експлуатації або продажу його як цілісного об'єкту).

Так, наприклад, нестача робочих місць обмежує повне використання трудового потенціалу, або навпаки, нестача спеціалістів може повністю зупинити виробництво окремих видів продукції. На відміну від часткового, функціональний потенціал не має такого широкого спектру можливих напрямків використання, він забезпечує лише одну внутрішню функцію — енергетичного або сировинного забезпечення, виготовлення продукції чи управління підприємством.

Ринковий потенціал функціонального елемента забезпечує лише одну функцію: зв'язок із зовнішнім середовищем через відповідні ринки — наприклад енергетичний, сировинний або ринок виготовленої продукції. Слід відмітити, що згідно характеру функціонального елемента, змінюється його позиція в обміні. Енергетичний та сировинний ринок виступають як сторона, що забезпечує пропозицію, а елемент забезпечує попит. А ось ринок продукції відносно підприємства є стороною, що забезпечує попит, а відповідний елемент підприємства — пропозицію. Продукція, як вже вказувалося, є особливим частковим елементом, оскільки має властивість до розвитку і можна встановити економічний еквівалент результату реалізації цього потенціалу розвитку елемента. Якщо це взуття — може бути подовжено строк його використання за фізичним зносом, або за моральним старінням у світі моди, якщо верстат — можливе зниження витрат на енергію, зменшення втрат від браку з підвищенням жорсткості та точності конструкції, т.д.