

Подводя итог формирования стратегической концепции развития компании в системе бизнес-планирования и определяя в ней место, цели и задачи стратегического анализа, а также особенности реализации его методики в процессе разработки бизнес-планов, следует отметить, что он играет доминирующую роль не только в процедуре долгосрочного прогнозирования бизнеса, но и непосредственно востребован в качестве контрольного, координирующего и корректирующего инструмента выполнения миссии компании. Это будет способствовать углублению методических основ экономического анализа в целом, а также возможностей его использования в аналитической практике хозяйствующих субъектов.

Список использованных источников:

1. Методичні рекомендації з розробки бізнес-планів інвестиційних проектів, Наказ Державного агентства України з інвестицій та розвитку від 31.08.2010 р. № 73
2. Ожегов С.И. Толковый словарь русского языка / С. И. Ожегов, Н. Ю. Шведова. – М.: Азбуковник, 1998. – 944 с.
3. Стратегический менеджмент / Под ред. Петрова А.Н.– СПб.: Питер, 2005. – 496 с.

Кобальчинська Є.О.

асистент,

Одеський національний політехнічний університет

ВИРОБНИЧИЙ ПОТЕНЦІАЛ ЯК ФАКТОР РОСТУ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Кожне підприємство в умовах ринкових відносин повинно шукати методи ефективного використання ресурсного забезпечення підприємства. Тільки успішна реалізація усіх активів підприємства, які створюють потенціал підприємства, дозволить зберегти та посилити свою конкурентоспроможність.

В умовах постійних змін зовнішньої середовища однією з головних завдань для кожного підприємства є збереження своєї конкурентоспроможності на ринку.

Можливості підвищення конкурентоспроможності підприємства пов'язані з якісною та своєчасною оцінкою виробничого потенціалу та його ефективним використанням.

Багато зарубіжних та вітчизняних економістів таких як Абалкін Л.І., Савицька Г.В., Золотарев В.А., Волік І.М., Донець Ю.Ю., Анчишкин А.І., Должанський І.З., Федонін О.С., Дибикіна О.К. та ін. досліджують теоретичну сутність та практичну базу виробничого потенціалу підприємства.

Коло питань пов'язаних зі структурою, класифікацією складових потенціалу є досить дискусійним.

Потенціал – це наявні засоби, запаси та джерела, що можуть бути використані для досягнення певної мети, розв'язання певного завдання, а також можливості окремої особи, суспільства та держави в певній галузі.

Потенціал (від латинського *potentia* – можливість, потужність) – корисна властивість, що виявляється тоді, коли об'єкт, потенціал якого є предметом досліджень (державна, галузь, підприємство, особа тощо), здійснює певну діяльність, спрямовану на досягнення встановлених цілей. [1]

Конкурентоспроможність підприємства, у першу чергу, залежить від стану основних виробничих фондів. Виробничий потенціал машинобудівних підприємств дуже тісно пов'язаний із старінням та зносом основних виробничих фондів. Використанням застарілої техніки, що призводить до величезного розриву у цінах на вітчизняні продукти та аналогічні зарубіжні. Нехтування та неспроможність придбання та використання нових технологій у процесі виробництва дуже гальмує розвиток машинобудівництва в цілому. Неспроможність оновлення матеріально технічної бази машинобудівних підприємств призводить до їх занепаду та закриття.

Найбільший приріст промислового виробництва як протягом 2010 року, так і в грудні того ж року мало машинобудування (рис. 2). Обсяги виробництва машинобудування у 2010 р. зросли на 34,5% порівняно із 2009 роком (у грудні 2010 року – на 38,9% у річному обчисленні). Розвитку галузі сприяв високий зовнішній інвестиційний попит (обсяг експорту продукції машинобудування збільшився на 33,6% за 2010 рік, що було забезпечено насамперед збільшенням поставок залізничних локомотивів у 3,1 разу). [2]

Тому необхідно знати величину потенціалу підприємства щоб оцінити стан його конкурентоспроможності на даному ринку.

Найбільший досвід в оцінці величини потенціалу й керуванні ним, накопичений західними фахівцями – оцінювачами. В Україні прийняті закони «Про оцінку майна, майнових прав і про професійну оцінну діяльність в Україні».

Оцінка величини потенціалу базується на досить добре, теоретично й методично розроблених стандартних підходах і не є складною проблемою.

Звичайно застосовують три основних методи: [3]

1. Оцінка компанії по її балансовій вартості (book value). Це найпростіший спосіб, тому що кожне підприємство може надати фінансову звітність. Перед українськими підприємствами може встати лише питання впровадження механізму обліку за міжнародними стандартами (GAAP.LAS).

2. Найшвидший метод оцінки це метод порівняльних коефіцієнтів (multiples), або метод порівняння з компанією – аналогом. Підприємства можуть рівнятися за допомогою різних коефіцієнтів: Price-to-Equity, Price-to-Sales, Price-to-book value, ін. У кожному конкретному випадку вибирають ті коефіцієнти, які є найбільш прийнятними й показовими. Застосування цього методу в Україні ускладнюється тим, що в країні складно знайти схоже підприємство, з коефіцієнтами якого можна порівнювати коефіцієнти оцінюваного.

3. Метод дисконтування грошових потоків (cash-flow valuation) вважається найбільш прийнятним і самого об'єктивним для інвестиційного ринку. Він більш трудомісткий, ніж метод порівняння з компанією – аналогом. Експерти затверджують, що для більш точної оцінки вартості компанії варто застосовувати обидва методи – порівняння й дисконтування грошових потоків.

Але при виробленні рішень і виконанні стратегічних завдань, необхідно враховувати як внутрішні, так і зовнішні фактори, що впливають на розвиток бізнесу. Для цього необхідно використовувати й інші сучасні моделі.

Результати оцінки дозволять визначити величину потенціалу та застосувати заходи щодо росту конкурентоспроможності підприємства.

Список використаних джерел:

1. Управління потенціалом підприємства : навчальний посібник / І.З. Должанський, Т.О. Загорна, О.О. Удалих [та ін.]. – К. Центр навчальної літератури, 2006. – 362 с.

2. Зведений статистичний аналіз http://ukrstat.org/uk/druk/katalog/kat_u/publ1_u.htm

3. Мендрул А., Пузий Ф., Галкин и др. Учебное пособие для подготовки к сдаче квалификационного экзамена по экспертной оценке имущества, недвижимости, имущественных и неимущественных прав, бизнеса, техники и оборудования. – К.: Эксперт – Л, 2000. – 323 с.

Мартиненко Н.І.

студентка,

Науковий керівник: Фатюха В.В.

кандидат економічних наук, доцент,

Запорізька державна інженерна академія

ФІНАНСОВА ДІАГНОСТИКА В РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

На сучасному етапі розвитку економіки та в умовах нестабільності промисловим підприємствам необхідно постійно підвищувати потужність виробництва, конкурентоздатність продукції. Це можливо за мови ефективних форм господарювання та управління виробництвом. Для вирішення цих питань необхідно приділяти велику увагу проблемі забезпечення фінансової стійкості промислового підприємства, без якої подальший розвиток буде неможливий. Важлива роль у вирішенні цього питання відводиться фінансовій діагностиці, яка є не лише методом проведення своєчасної оцінки стіну підприємства, а й інструментом досягнення стратегічних цілей підприємства.

Проблеми фінансової діагностики розглядаються у працях таких науковців, як Загорна Т.О., Гетьман О.О., Костенко Т.Д., Савчук В.П., Савицька Г.В., Городня Т.А., Швиданенко Г.О., Коласс Б. та інші.

Деякі автори ототожнюють поняття діагностики фінансового стану підприємства з фінансовим аналізом. Однак більшість науковців відокремлюють ці поняття одне від одного.

Гетьман О.О. розглядає фінансову діагностику, як систематичну й усебічну оцінку його діяльності з використанням різних методів, прийомів та методик аналізу і доповнює, що вона передбачає