

**Трондіна Д.С.**  
**АНАЛІЗ ТА ОЦІНКА ПОТЕНЦІАЛУ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ**

Ринкове середовище, в якому функціонують сучасні вітчизняні, підприємства, характеризується постійним ступенем невизначеності, високою конкуренцією та неврахованими чинниками ризиків. Тому перед підприємствами, для успішного функціонування та розвитку, стоять першочергові завдання оцінити потенціал підприємства.

Потенціал підприємства можна визначити як можливості системи ресурсів і компетенції підприємства створювати результат для зацікавлених осіб за допомогою реалізації бізнес-процесів. Потенціал підприємства – сукупна здатність підприємства здійснювати економічну, виробничу і фінансову діяльність, спрямовану на досягнення максимального результату.

На даному етапі розвитку підприємства дотримуються стратегій, відповідно до яких в середньостроковому і довгостроковому періоді буде спостерігатися зростання їх ринкової вартості, тобто збільшення потенціалу підприємства, що дозволяє закріпити за ним конкурентну перевагу, підвищити авторитет у покупців, контрагентів, що є важливими характеристиками для залучення інвесторів. Тому питання оцінки потенціалу вітчизняних підприємств набувають актуальності. Досягнення максимального зростання потенціалу при мінімальних витратах можливе лише за умови правильного вибору управлінських рішень. Високий потенціал підприємства є передумовою його розвитку та успіху на ринку. Велике значення для розвитку потенціалу має збалансованість його складових. Зростання потенціалу підприємства, які є складовою потенціалу держави, і оптимальне використання сприяє підйому економіки держави. Для розробки стратегії розвитку потенціалу підприємств слід мати уяву про їх стан і можливості розвитку сукупностей його складових.

Одним з найсучасніших інструментів оцінки потенціалу підприємств є графоаналітичний метод аналізу "Квадрат потенціалу".

У даному методі виділяють чотири складові потенціалу підприємства: виробництво, розподіл і збут продукції; організаційна структура та менеджмент; маркетинг; фінанси.

Даний метод дозволяє системно встановити кількісний та якісний зв'язок між окремими елементами потенціалу, рівень його розвитку та конкурентоспроможності. На підставі отриманих результатів необхідно вчасно обґрунтувати та реалізувати управлінські рішення щодо підвищення ефективності функціонування підприємства. Для вирішення проблем сучасних машинобудівних підприємств рекомендується впровадження системи бенчмаркінгу з метою підвищення потенціалу підприємств, а саме використання передового досвіду, впровадження нових систем та форм управління, налагодження ринків збуту та інше.

Бенчмаркінг – це процес удосконалення діяльності на основі використання досвіду передових підприємств з метою забезпечення стратегічного розвитку та є ефективним методом підвищення результатів діяльності і отримання конкурентної переваги.

---

Робота виконана під керівництвом ст. викладача каф. ЕПОД Чобіток В.І.