

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ОДЕСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ПОЛІТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ОДЕСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ХМЕЛЬНИЦЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
«ХАРКІВСЬКИЙ ПОЛІТЕХНІЧНИЙ ІНСТИТУТ»
ДОНЕЦЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ УПРАВЛІННЯ
СХІДНОУКРАЇНСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ІМ. В. ДАЛЯ
КИЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ТЕХНОЛОГІЇ ТА ДИЗАЙНУ
ІНСТИТУТ ЕКОНОМІКИ І МЕНЕДЖМЕНТУ НАЦІОНАЛЬНОГО УНІВЕРСИТЕТУ
«ЛЬВІВСЬКА ПОЛІТЕХНІКА»
ІНСТИТУТ ПРОБЛЕМ РИНКУ ТА ЕКОНОМІКО-ЕКОЛОГІЧНИХ ДОСЛІДЖЕНЬ
НАН УКРАЇНИ
УНІВЕРСИТЕТ ПРИКЛАДНИХ НАУК (ФРН, М. АУГСБУРГ)
УНІВЕРСИТЕТ ІНФОРМАТИКИ ТА ПРИКЛАДНИХ ЗНАНЬ У М. ЛОДЗЬ
(ПОЛЬЩА)
ПОЛІТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ВАЛЕНСІЇ (ІСПАНІЯ)
НАУКОВИЙ ПОРТАЛ «ЕКОНОМІКА: РЕАЛІЇ ЧАСУ»
<http://economics.opu.ua/>

МАТЕРІАЛИ

ІІІ МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

**«ПРОБЛЕМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОГО
РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ»**

Том 1
28-29 вересня 2015 р.

Одеса – 2015
ОНПУ

УДК 658.5

Матеріали III Міжнародної науково-практичної конференції «Проблеми забезпечення економічного розвитку промислових підприємств» (Одеський національний політехнічний університет, м. Одеса, 28-29 вересня 2015). Том 1. — Одеса, ОНПУ, 2015 — 236с.

У збірнику наведені матеріали, які докладалися на III Міжнародній науково-практичній конференції «Проблеми забезпечення економічного розвитку промислових підприємств» (Одеський національний політехнічний університет, м. Одеса, 28-29 вересня 2015 р.), висвітлюються результати науково-методичної роботи ОНПУ та інших ВНЗ України та зарубіжжя з актуальних питань теорії та практики стратегічного управління економічним розвитком промислових підприємств, проблем реалізації моделі їх інноваційного розвитку та підвищення конкурентоспроможності, питань розвитку ринку капіталу України та зростання інтелектуальних ресурсів суспільства.

Редакційна колегія:

Голова	—	Бельтюков Є.А., д.е.н., проф.
Співголова	—	Філіппова С.В., д.е.н., проф.
Вчені секретарі конференції	—	Некрасова Л.А., к.е.н., доц.
	—	Єпіфанова І.М., к.е.н., доц.
Секретарі конференції	—	Фоміна Д.С.
	—	Толмачова О.В.

Рецензенти:

Орлов В.М., д.е.н., проф.
Гречановська І.Г., д.е.н., проф.
Харічков С.К., д.е.н., проф.
Філіппова С.В., д.е.н., проф.

Секція 1.
***Стратегічне управління економічним
розвитком промислових
підприємств***

*Науковий модератор:
к.е.н., доцент Некрасова Л.А.*

БЮДЖЕТУВАННЯ ЯК ТЕХНОЛОГІЯ СТРАТЕГІЧНОГО ФІНАНСОВОГО УПРАВЛІННЯ ПРОМИСЛОВИМ ПІДПРИЄМСТВОМ

Г.В. Аблова

*Херсонський політехнічний коледж
Одеського національного політехнічного університету*

Обґрунтування актуальності проблеми. Стратегічне фінансове управління передбачає реалізацію концепції, в якій поєднуються цільовий та інтегральний підходи ефективного використання фінансових ресурсів. В сучасних умовах господарювання підприємствам необхідно орієнтуватись на постійні зміни в зовнішньому середовищі та визначати методи підвищення ефективності системи управління фінансовими ресурсами підприємства, одним з яких є бюджетування.

Актуальність бюджетування полягає в плануванні майбутньої діяльності підприємства на основі системи бюджетів, з допомогою яких здійснюється кількісний аналіз фінансового планування та контроль за його виконанням. Впровадження системи бюджетування допомагає оптимізувати фінансові потоки, визначаючи критичні періоди в діяльності підприємства, та своєчасно приймати стратегічні управлінські рішення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання бюджетування фінансово-господарської діяльності розглядали у своїх працях західні економісти Дж. Сігел, К. Шим Джай. Цій проблематиці присвячені праці учених І.Т. Балабанова, О.С. Стоянової, А.Д. Шеремета, В.Е. Хруцького, М.Д. Білик, С.Ф. Голова. Науковцями розроблені основи формування системи бюджетування і методичні підходи до створення окремих її елементів для забезпечення процесів обґрунтованого фінансового планування, що є невід'ємним елементом механізму управління фінансовими ресурсами підприємства.

Мета роботи. Дослідити технологію бюджетування за допомогою вивчення особливостей функціонування основних сфер діяльності та етапів бюджетування в управлінні фінансовими ресурсами підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження з обґрунтуванням отриманого результату. Бюджетування є важливою технологією управління підприємством, що охоплює всі функціональні сфери діяльності підприємства:

- організацію, яка передбачає створення організаційної структури підприємства, виділення структурних підрозділів та центрів фінансової відповідальності, розподіл обов'язків між виконавцями і координаторами бюджетного процесу, створення системи збору інформації про результати діяльності, забезпечення керівників підрозділів інформацією про їхню діяльність;
- планування, під час якого розробляють фінансові плани підприємства, методику планування, визначають обсяг надходжень і витрат, здійснюють прогнози діяльності та розробку стратегії бізнесу;
- облік витрат і результатів за підрозділами (управлінський, фінансовий та статистичний);
- аналіз фінансової структури підприємства, виконання бюджету, порівняння результатів зі стандартами;
- регулювання, що передбачає інтерпретацію причин відхилень плану від факту і розробку пропозицій щодо зменшення відхилень, вживання заходів заохочення позитивних результатів та коригування негативних показників;
- контроль, що здійснюється за допомогою порівняння планових і фактичних показників для визначення оцінки ступеня досягнення цілей, встановлення допустимих меж відхилень від плану, їх аналіз та виділення сфери відповідальності [1].

Об'єктом дослідження технології бюджетування є ТОВ «Авто-Електромаш», яке знаходиться в м. Херсоні. В процесі дослідження визначено, що технологія бюджетування на

підприємстві складається з таких етапів:

1. Усвідомлення керівництвом ТОВ «Авто-Електромаш» необхідності комплексного планування діяльності підприємства. Це необхідно для упорядкування роботи в цілому і фінансових потоків підприємства зокрема, прогнозування наслідків передбачуваних змін у функціонуванні підприємства, забезпечення умов досягнення встановленої мети і розподіл відповідальності за виконання плану.

2. Структуризація бізнес-процесів і виділення центрів відповідальності, тобто визначення структурних підрозділів і одиниць, що займаються виробництвом, обслуговуванням виробництва, продажами, управлінням. На ТОВ «Авто-Електромаш» функціонують такі підрозділи: пресовий, механічний, збиральний цехи (підрозділи основного виробництва); інструментальний і ремонтний цехи (допоміжні і обслуговуючі підрозділи); відділ технічного контролю. На їх основі сформовані центри відповідальності і визначені місця виникнення витрат. Бюджетування здійснюється в розрізі центрів відповідальності.

Структуризація бізнес-процесів дозволяє провести їх подальший опис: визначення переліку операцій, розрядів, робіт, умов праці. Опис бізнес - процесів представляє паспорт бізнес-процесу. Паспортизація необхідна для планування витрат ресурсів і є основою для створення нормативної бази бюджетування.

Після проведення паспортизації був створений бюджетний комітет – робочий орган, який здійснює загальне керівництво процесом бюджетування, розробляє методичне забезпечення і регламент, узагальнює дані часткових бюджетів, готує спільно з відповідними функціональними підрозділами проект бюджету і представляє його на затвердження керівництву. Бюджетний комітет є основою організаційного забезпечення процесу бюджетування.

3. Встановлення бюджетного регламенту, що включає зведення положень про основні бюджети, про порядок обміну інформацією між функціональними підрозділами, контролю і оцінки виконання бюджету, стимулювання.

Безпосередній процес бюджетування ТОВ «Авто-Електромаш» передбачає розробку операційного плану (бюджету) і фінансового плану (бюджету). Формування операційного бюджету складається з двох частин: прогнозування і планування дохідної і витратної частин бюджету операційної діяльності в натуральному і вартісному виразах. Формуючи бюджет у вартісному вираженні враховують поправки на індекси зміни цін, курсів валют і інфляції.

Для складання бюджетів визначають джерела інформації, призначають відповідальних за збір та обробку інформації, необхідної для складання бюджетів.

Управлінські рішення керівництво ТОВ «Авто-Електромаш» приймає на основі інформації про відхилення від бюджету, які розраховують як різницю між фактичними (які одержують з управлінського обліку) і бюджетними даними. Важливо зазначити, що бюджети самі по собі управлінської цінності не мають. Управлінські рішення приймають на підставі аналізу відхилення від бюджету. Тому наявність системи управлінського обліку – необхідна умова функціонування системи бюджетування ТОВ «Авто-Електромаш».

Висновки дослідження й перспективи подальшого розвитку в даному напрямі. Бюджетування є однією з найбільш прогресивних управлінських технологій, що сприяє забезпеченню раціонального управління фінансовими результатами, рухом грошових коштів, удосконаленню інформаційної системи підприємства, тому впровадження її є однією з конкурентних переваг підприємства.

Перспективними напрямками дослідження, на думку автора, залишаються питання вдосконалення методики бюджетування, визначення факторів, які впливають на якість системи бюджетування на промисловому підприємстві.

Література:

1. Білик М.Д. Основи бюджетування. Навч. посіб. [Текст] / М.Д. Білик. - К: КНЕУ, 2009. – 454 с.
2. Власова Н.О. Фінанси підприємств. Навч. посіб. [Текст] / Н.О. Власова, О.А. Круглова, П.І. Безгінова. – К: Центр учбової літератури, 2007. – 271 с.
3. Кузьмін О.Є. Бюджетування на підприємстві. Навч. посіб. для студ. вузів. [Текст] / О.Є. Кузьмін, О.Г. Мельнік. – К: Кондор, 2008. – 312 с.

ИННОВАЦИОННО-УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИКИ

И.А. Александров, д.э.н., профессор

Одесский национальный политехнический университет

Постановка задачи. Ключевые проблемы обеспечения экономического роста и развития для удовлетворения растущих потребностей общества требуют новых подходов к их решению. Факторы, такого развития (разделение труда, специализация, качество трудовых ресурсов, норма сбережений, размеры заработной платы, внешняя торговля) исследованы в работах А. Смита (1776 г.), Т. Мальтуса (1798 г.), Д. Рикардо (1817 г.), К. Маркса (1867 г.), Дж. Миля (1848 г.), Дж. Кейнса (1936 г.). Резкие скачки инновационного процесса в предпринимательской деятельности были объектом исследований экономического развития Й. Шумпетера (1912 г.). Количественное описание и учет факторов экономического роста и развития представлено в работах Р. Харрода (1939 г.), Е. Домара (1948 г.), Р. Солоу (1974 г.), Я. Тинбергена (1958 г.), А. Анчишкина (1963 г.), Д. Львова (1986 г.), С. Глазьева (1986 г.), С. Шаталина (1968 г.) и др. Прогрессирующее увеличение дефицитности возобновляемых и не возобновляемых природных, материальных, финансовых и других ресурсов углубляет экологический кризис, усложняет возможности использования экономического потенциала большинства регионов и создает объективную необходимость для формирования механизмов реализации устойчивого развития. Исходя из этого, *целью доклада* является создание концепции инновационно-устойчивого развития региона на основе сбалансированного объединения экологических, социальных и экономических целей развития.

Основа концепции инновационно-устойчивое развитие экономики. Несмотря на отличия в методологии и инструментарии, существующие концепции инновационного развития предусматривают обеспечение экономического развития без достаточного учета социально-экономического прогресса. При этом охрана окружающей среды остается в подчинении экономического развития и природоохранные проекты и природоохранное законодательство становятся мало эффективными.

В этих условиях формируется новая парадигма общества на принципах устойчивого развития. Она, как теория, становится концептуальной основой перехода от экстенсивного экономического роста к интенсивному, т.е. можно утверждать, что *устойчивое развитие – это удовлетворение основных потребностей настоящих и будущих поколений при сохранении традиционного природно-ресурсного потенциала биосферы.*

Такой подход к дефиниции понятия «устойчивое развитие» предполагает выполнение следующих условий [1, 2]:

- 1) при устойчивом социальном развитии использование ресурсов должно быть направлено на обеспечение;
- 2) экономически устойчивое развитие представляет собой поддержание созданного человеком капитала (материального), человеческого (в том числе информационного и культурного) и природного капитала. При этом необходим отход от экстернализации затрат

на охрану окружающей среды (как навязанных извне окружающей средой) и их интернализация, т. е. формирование как внутренне присущих экономической системе [2];

3) экологически устойчивое развитие обуславливает благополучие людей при обеспечении сохранения источников сырья и окружающей среды;

4) уровень загрязнения природной среды не должен превышать ее ассимиляционную способность. Скорость использования невозобновляемых ресурсов должна соответствовать их возмещению за счет замены возобновляемыми компонентами.

Реализация механизма инновационно-устойчивого развития возможно на основе предложенной концепции (рис.).

Практика реализации концепции инновационно-устойчивого развития базируется на соблюдении определенных принципов (табл.). В процессе планирования инновационно-устойчивого развития преимущество необходимо отдавать планированию назад по времени (от фиксированного по времени желаемого состояния к настоящему через промежуточные состояния, например, по Беллману).

Таблица - Основные принципы регионального инновационно-устойчивого развития

Общие принципы	Инструменты реализации
временных горизонтов	проектное управление
измеримости	измерение эффективности
субсидарности	согласование целей и функций уровней власти и управления
временных горизонтов+ измеримости	формализация временных приоритетов управления
временных горизонтов+ субсидарности	планирование ресурсных возможностей и ограничений
измеримости+ субсидарности	автомодельность в параметрах планируемых состояний
временных горизонтов+ измеримости+ субсидарности	развитие инновационных процессов

Выводы.

1. Экономическое развитие включает изменения институциональной и социальной среды.

2. Парадигма общества предусматривает объединение экономического, социального и экологического составляющих. Исследование дефиниций «устойчивое развитие», «эволюция», «инновация» позволяет утверждать, что инновационно-устойчивое развитие является динамичным процессом изменения качественных характеристик социально-экономических систем в условиях экологических ограничений.

3. Концептуальная схема формирования механизма инновационно-устойчивого развития региона базируется на методологической основе междисциплинарных теорий (экономическая управления, экономического развития, эволюционной экономики,, системной динамики), концепции устойчивого развития и инновационного подхода.

Литература:

1. Goodland R., Daly H.E., El Serafy S. Population, Technology and Lifestyle. Washington D.C. 1992, P. 13-17.
2. Рюмина Е.В. Экологический фактор в экономико-математических моделях. – М.: Наука, 1980. – 166 с.

ОЦІНКА ПОТЕНЦІАЛУ ТРАНСПОРТНИХ ПІДПРИЄМСТВ

О.В. Бобров

Керівник – М.А. Заєць, к.е.н., доцент

Одеський національний політехнічний університет

Ситуація, що склалася на ринку транспортних і транспортно-експедиторських послуг свідчить про те, що біля 80% торгового товарообігу на земній кулі організується експедиторами, і успіхи зовнішньої торгівлі та роботи транспорту держави залежать від стану сфери експедиторських послуг.

В Україні до 1993 року експедитор, як окрема юридична особа, не мав законодавчого визначення. Регламентувалася тільки транспортно-експедиторська діяльність, яку виконували підприємства залізничного та автомобільного транспорту. Уперше експедитора як окрему юридичну особу було визначено постановою Кабінету Міністрів України “Правила здійснення транспортно-експедиторської діяльності під час перевезення зовнішньоторговельних і транзитних вантажів”. Було запроваджено ліцензування надання транспортно-експедиторських послуг, яке передбачало видачу дозволів підприємствам, які мають персонал певного рівня освіти і кваліфікації, необхідний для здійснення цього виду діяльності.

Через відсутність в Україні професійної підготовки експедиторів на міжнародний ринок в основному вийшли непрофесіонали. Діяльність таких фірм підірвала на міжнародній арені і без того невисокий рівень надання послуг українськими експедиторами. Відміна ліцензування у 1998 р. ще погіршила стан справ [1, с.94-95].

Аналізуючи тенденції розвитку ринку транспортно-експедиторських послуг в Україні, можна відзначити, що останнім часом виникає питання одноособової відповідальності експедитора перед вантажовласником. Відповідно до Женевської Конвенції 1980 р. «Експедитор - єдина особа, що несе відповідальність перед вантажовласником за вантаж з моменту прийняття вантажу у своє ведення до моменту видачі вантажу. При цьому експедитор відповідає за дії і недогляди його агентів чи будь-якого іншої особи, послугами якої він користується для виконання договору перевезення, як начебто такі дії та недогляди були зроблені б ним самим». Іншими словами, сьогодні експедитору недостатньо здійснити одне тільки перевезення, клієнту необхідно надати якісно нові послуги для збереження своєї ніші на транспортно-експедиторському ринку. Усе це створює прямі передумови для створення мережі сюрвеєрських і страхових компаній і активного їхнього залучення в процесі організації перевезення для забезпечення максимального захисту експедитора. Упровадження таких послуг дозволить вирішити проблеми, що виникають на шляху проходження вантажу, особливо при перевантаженні: порушення цілісності упакування вантажу, неправильне навантаження на станції відправлення, ушкодження вантажу.

Для поліпшення ситуації, що склалася, потрібно, по-перше, привести шляхове господарство і рухомий склад нашої держави до міжнародних стандартів, оновити і поповнити парк залізниць, що дозволить виконувати транзитні перевезення зі значною швидкістю, забезпечуючи при цьому безпеку і схоронність вантажу на шляху проходження. По-друге, необхідно гармонізувати національне законодавство з вимогами міжнародних багатобічних конвенцій і угод, удосконалити законодавчу базу в питаннях транспортно-експедиторського обслуговування зовнішньоторговельних перевезень вантажів. По-третє, створити міжнародні логістичні центри для оптимізації процесу перевезень, розробки ефективних схем доставки вантажів, удосконалити інформаційні системи, забезпечити сприятливий інвестиційний клімат для розвитку прикордонно-складських комплексів, розвитку сервісної інфраструктури, будівництва на границі терміналів по перевантаженню, нагромадженню, збереженню зернових і відходів переробки зернових культур, переливу темних і світлих нафтопродуктів, зрідженого газу.

Незважаючи на значне збільшення транспортно-експедиторських фірм і істотні успіхи в підвищенні якості їхньої діяльності, варто визнати що транспортне експедирування в Україні ще перебуває на стадії становлення, загальний рівень транспортно-експедиторського обслуговування не можна визнати задовільним: у цілому він не відповідає сьогоднішнім вимогам організації транспортного процесу. Фактично припинилися такі ефективні транспортні схеми, як прямі змішані сполучення, термінальні перевезення, технології безперервного планування роботи в транспортних вузлах, централізованого ввозу і вивозу вантажів із залізничних станцій і портів. Не одержали належного розвитку комбіновані перевезення, практично використовується тільки один з цих видів, а саме - контейнерні перевезення, проте й обсяг контейнерних перевезень має тенденцію до скорочення, особливо на залізничному транспорті. У загальному обсязі перевезень вантажів питома вага контейнерних вантажів складає менш ніж один відсоток [2, с.7].

Література:

1. Залізник О. Транзитний потенціал України // Урядовий кур'єр. - 2003. - 8 травня (с.94-95).
2. Желінський В.П. Необхідність і перспективи утвердження України як транзитної держави // Митна справа. - 2002. - № 4. - С.7-21.
3. Чуев А. Украинские транспортные коридоры как важный инфраструктурный элемент национального рынка транспортно-экспедиторских услуг // Транспорт. - 2002. - № 50. - С.59-61.

ІНФРАСТРУКТУРНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПІДТРИМКИ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В ІНФОРМАЦІЙНОМУ СЕКТОРІ ЕКОНОМІКИ

***А.І. Бутенко, д.е.н., професор
Н.С. Пашкова***

Інститут проблем ринку та економіко-екологічних досліджень НАН України

Останнім часом інформаційний сектор економіки став визначальним фактором не тільки економічного розвитку, а й соціально-економічного прогресу. Оскільки, саме знання є ключовим чинником, що визначає розвиток суспільства та стратегічним ресурсом будь-якого підприємства. Число робочих місць в ІТ-індустрії в цілому за період з 1996 по 2012 рік виросло на 40%, а в галузі програмного забезпечення — на 76%. Таким чином, можна зробити висновок, що ріст ІТ-індустрії вигідний для держави і суспільства в цілому. Сучасний вітчизняний малий бізнес в сфері інформаційних технологій значно відстає від провідних країн світу, хоча й в останні роки спостерігаються позитивні тенденції зростання. Однією з основних перешкод на цьому шляху є відсутність інфраструктурної підтримки малого інноваційного підприємництва в даній галузі. Найбільш вагома задача яку вирішує ефективна інфраструктура – це сприяння створенню інновацій, адже роль економіки знань та рівень наукомістких технологій зростає. У всьому світі інноваційний розвиток є фактором посилення інтеграційних процесів серед суб'єктів підприємницької діяльності.

Ключові питання з малого інноваційного підприємництва, а саме заснування та фінансування таких структур, їх роль в сприянні прискореного розвитку інфраструктурного сектору економіки країни розглядають такі вчені, як Валдайцев С.В, Євстаф'єв Д.С, Ілляшенко С.М., Лазарева Є.В, Мельников Г.В, Молчанов Н.Н, Поручник А.М. Тимоніна І.Л. та ін.

На сьогодні вже є значна кількість опублікованих праць та досліджень вчених за даною проблематикою, але більшість розглядає той чи інший об'єкт інфраструктури

підтримки малого бізнесу, не зважаючи на такі фактори, як: необхідність системного підходу; специфіка регіонального потенціалу; стратегічно важливі галузі для досягнення конкурентоспроможності національної економіки. Саме тому дана проблематика вимагає подальшого дослідження.

Щороку в Україні вищі навчальні заклади випускають близько 50 тисяч спеціалістів з питань ІТ-технологій. За кількістю програмістів Україна займає четверте місце в світі після США, Індії та Росії, а отже в нас наявний значний інтелектуальний потенціал, та для ефективного його використання необхідна чітка стратегія, яка повинна включати:

- Розробку та реалізацію державної стратегії, яка визначатиме пріоритети країни у сфері інформаційних технологій.
- Вдосконалення законодавчої бази забезпечення інформаційних відносин у напрямку підтримки розробки програмного забезпечення.
- Створення сприятливих інвестиційних умов (сприяння інвестуванню в стартапи).
- Створення ефективної інфраструктури підтримки малого інноваційного підприємництва в інформаційній сфері (створення бізнес-інкубаторів).

Важливу роль в підтримці малого інноваційного бізнесу грають технопаркові структури. Вони надають широкий спектр послуг новоствореним інноваційним фірмам, які без такої допомоги в багатьох випадках не мали б шансів на існування з причин обмеженості ресурсів. Такі структури можуть значно відрізнятися за видом наданих послуг та в залежності від їх можливостей. Найбільш поширеними з них, є такі [2 , с. 235]:

- бізнес-інкубатор;
- інноваційний центр;
- технопарк;
- технополіс.

Що стосується перших, то інкубатори бізнесу в порівнянні з інноваційними центрами та технопарками мають ряд суттєвих відмінностей, вони уособлюють специфічну структуру, яка спеціалізується на створенні сприятливих умов задля підтримки ефективної діяльності малих підприємств, на умовах надання їм матеріальних ресурсів (перш за все мається на увазі обладнання та приміщення), інформаційних, консультаційних та інших послуг. Слід зазначити, що відмінність технопаркових структур полягає й в різних стартових можливостях.

Перші бізнес-інкубатори з'явилися у Великобританії, проте найбільшого розповсюдження вони отримали в США [3]. Як підтверджує історія, бізнес-інкубатори виявились надзвичайно вдалою формою підтримки нового підприємництва, лише за останнє десятиріччя їхня кількість в США зростає з декількох десятків до 575, які на сьогодні входять в Національну асоціацію інкубаторів бізнесу. На другому місці за чисельністю бізнес-інкубаторів є Західна Європа.

Досить часто інкубатори формуються за змішаною схемою, проте по мірі дорослішання отримують більш вузьку спеціалізацію. Наприклад, окремо створюються інкубатори для фірм, що займаються розробкою програмного забезпечення, саме тому три чверті бізнес-інкубаторів співпрацюють с найближчими університетами та іншими навчальними закладами. На сьогоднішній день в Україні успішно функціонують 7 стартап інкубаторів [1]:

- WannaBiz - допомога інноваційним та перспективним ІТ-проектам стати компаніями світового рівня;
- Harry Farm - пошук та комерціалізація нових технологій та розробок в сфері інформаційних технологій;
- iHUB - підтримка інновацій та підприємництва, iHUB надає широкий спектр послуг (окрім бухгалтерських та юридичних);
- EastLabs - пошук талановитих команд з ідеями, що здатні змінити світ інформаційних технологій;

- GrowthUP - допомога стартапам в побудові та розвитку бізнесу, залученню перших користувачів та перевірці основних гіпотез;
- Polytesco - підтримка студентської підприємницької ініціативи, в основі якої лежать прогресивні ідеї онлайн-проектів;
- Founder Institute - підготовка випускників Founder Institute для вступу в інкубатори на більш пізніх стадіях (Happy Farm, EastLabs), а також спілкування с бізнес-ангелами та залучення інвестицій.

Отже, загальні параметри розвитку малого бізнесу усе ще не відповідають можливостям та потребам української економіки. З метою ефективного розвитку підприємницького сектору країни необхідно сформувати та забезпечити ефективне функціонування інфраструктурного сектору в стратегічних для держави галузях. Сектор інформаційних технологій є одним з найбільш перспективним для розвитку малого бізнесу, адже не потребує серйозних початкових капіталовкладень. Разом з тим відсутність у підприємств економічних стимулів та попиту на інновації з одного боку та низький рівень використання інфраструктурного потенціалу держави з іншого утримує ринок інновацій в Україні на початковій стадії розвитку. Таким чином, інфраструктурне стимулювання підприємницького сектору буде сприяти підвищенню ефективності діяльності малих бізнес-структур та відповідно збільшенню їх частки у ВВП, а отже й стабілізації економіки та підвищенню рівня життя населення.

Література:

1. Антипов І. Інноваційний розвиток національної економіки в контексті створення інноваційних інфраструктур в освітній галузі / І. Антипов // Збірник наукових праць Донецького державного університету управління. – 2010. – Вип. 148. – С. 1 – 8.
2. Бутенко А.І. Проблеми та стратегічні напрямки розвитку підприємництва в інфраструктурному секторі економіки (ІСЕ) / керівник авт. кол. д.е.н., проф. А.І.Бутенко – Одеса: Фенікс, 2006. – 373 с.
3. Захарченко В.И.,Осипов В.Н. Кластерная форма территориально-производственной организации – Ч.2. – Повышение региональной конкурентоспособности на основе кластерного подхода. – Одесса: «Фаворит» - «Печатный дом»,2010. – 236с.

ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК ТА ІННОВАЦІЙНА АКТИВНІСТЬ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ: ТЕНДЕНЦІЇ ТА ВЗАЄМОЗВ'ЯЗКИ

Л.О. Волощук, к.е.н., доцент

Одеський національний політехнічний університет

За умов впровадження інноваційної та інноваційно-інвестиційної моделі розвитку національної економіки загально визнаним вважається твердження, що саме інноваційна активність промислових підприємств є найголовнішою рушійною силою їх економічного розвитку, та, як наслідок, економічного розвитку країни. Численні Стратегії та Програми розвитку України, затвержені на державному рівні за роки незалежності, визначають зростання інноваційної активності промислового сектору як один з першочергових чинників позитивного впливу на забезпечення сталого економічного розвитку країни та національної економічної безпеки [1, 2]. Отже, інноваційність, як ознака розвитку, є запорукою його сталості та безпечності. Це обумовлює доречність дослідження тенденцій та взаємозв'язків індикаторів економічного розвитку та інноваційності розвитку вітчизняних промислових підприємств.

Секція 1. Стратегічне управління економічним розвитком промислових підприємств

Одним з ключових індикаторів економічного розвитку промислових підприємств, досліджуваних у вітчизняній статистиці, є зростання обсягів їх виробництва. До ключових індикаторів інноваційності розвитку слід віднести такі: 1) частки інноваційно-активних промислових підприємств та підприємств, що запроваджували інновації; 2) частка реалізованої інноваційної продукції в загальному обсязі промислової; 3) обсяги інноваційних витрат. Перші два з означених також визначені як вагомні чинники інноваційно-інвестиційної складової національної економічної безпеки [2].

Аналіз статистики інновацій в промисловості свідчить, що найбільший рівень інноваційної активності та участі підприємств у впровадженні інновацій спостерігався в 2000 та 2002 роках, до якого майже наблизились показники 2012 року, з 2013 й досі спостерігається поновлення спаду інноваційної активності підприємств. Водночас, найбільший темпи зростання обсягів промислової продукції спостерігався в 2004 році, до рівня якого були наближені підсумки 2010 року, а з 2012 спостерігається прискорений спад обсягів промислової продукції. Узагальнений аналіз динаміки обсягів виробництва та інноваційної активності промислових підприємств за даними Державної служби статистики України [3] наведено в таблиці 1.

Таблиця 1 – Аналіз динаміки ключових статистичних показників економічного розвитку та інноваційної активності промислових підприємств (складено за даними ДССУ [3] та власних розрахунків)

Показник	Значення по роках										
	2014	2013	2012	2011	2010	2009	2008	2007	2006	2005	2004
Ланцюгові індекси ключових показників розвитку та інноваційної активності промислових підприємств											
Обсяг промислової продукції	89,3	95,7	99,5	108,0	111,2	78,1	94,8	107,6	106,2	103,1	112,5
Обсяг продукції переробної промисловості	89,9	92,3	96,3	107,7	113,5	73,4	96,8	111,7	106,3	103,0	114,6
Обсяги продукції машинобудування	78,7	86,2	94,0	116,9	134,5	54,9	108,6	128,6	115,2	107,1	128,0
Частка інноваційно-активних підприємств	93,8	97,6	104,7	114,8	103,6	101,0	98,5	126,8	94,1	86,9	90,7
Частка підприємств, що впроваджували інновації	92,1	95,7	103,3	109,0	103,1	101,7	97,8	115,0	122,0	82,0	87,0
Впроваджено нових технологічних процесів	82,4	72,0	87,2	122,9	107,9	114,9	116,1	123,9	63,3	104,7	116,5
Освоєно виробництво інноваційних видів продукції	87,9	92,2	105,1	134,5	89,7	109,8	96,8	104,9	76,4	79,2	53,6
Питома вага реалізованої інноваційної продукції, %	75,8	100,0	86,8	100,0	79,2	81,4	88,1	100,0	103,1	112,1	103,5
Інноваційні витрати	80,5	148,2	126,8	107,1	176,2	110,5	66,2	101,2	178,2	80,1	83,3

З наведеного порівняння видно, зокрема, що зростання обсягів промислового виробництва у 2004-2006 роках проходило на фоні суттєвого зниження показників інноваційної активності, крім впровадження нових технологічних процесів. В той же період

спостерігається суперечливе явище – зростання частки реалізованої інноваційної продукції на фоні суттєвого зниження показника освоєння виробництва нових видів інноваційної продукції. Водночас, зростання інноваційної активності у 2012 році не призвело до зростання обсягів виробництва ані в 2012, ані в 2013, ані в 2014 роках.

За підсумками аналізу можна зробити такі висновки та припущення:

1. Інноваційні процеси та інноваційна діяльність набули належного розповсюдження у промисловому виробництві. Ця проблема дійсно існує та стійко обговорюється й у наукових колах, й у колах влади як найменш останні десять років. Вважається, що саме низький рівень інноваційної активності є ключовою причиною низької конкурентоспроможності та гальмування економічного розвитку вітчизняних промислових підприємств. Причини низької інноваційної активності (не враховуючи події 2014 року) вже є загально визнаними. До них звичайно відносять: на макрорівні - відсутність дієвих державних механізмів стимулювання інноваційної діяльності, нерозвиненість інноваційної інфраструктури та недостатній рівень державного фінансування НДДКР, а на рівні окремих підприємств, крім фінансово-інвестиційного чинника, який досі розглядається як головне гальмо інноваційних процесів, недостатній рівень підготовки системи менеджменту до реалізації завдань інноваційного розвитку.

Проте, незважаючи на зростання інноваційної активності в 2010-2011 роках, суттєвому зростанні в той же період обсягів промислового виробництва, особливо у машинобудуванні, частки інноваційної продукції в загальному обсязі реалізації промисловості – мізерні, та з 2004 року ще й скоротились на 34,5% (в 2014 порівняно з 2004 – на 57%). Отже, нарощення обсягів виробництва здійснювалось, ймовірно, не за рахунок реалізації інноваційної продукції. Зростання ж інноваційної активності у 2012 році не призвело до зростання обсягів виробництва ані в 2012, ані в 2013, ані в 2014 роках. Це може слугувати висновку, що інноваційна активність не завжди призводить до економічного розвитку підприємства, а розвиток підприємства не завжди є наслідком інноваційної діяльності.

2. Вітчизняна статистика не надає об'єктивної інформації щодо інноваційної діяльності промислових підприємств та достатніх можливостей для аналізу процесів інноваційного розвитку. Так, вітчизняна статистика науки та інновацій майже не містить показників, які б свідчили про розвиток підприємств завдяки інноваційній діяльності. Майже єдиним фінансовим показником є обсяг інноваційних витрат, зростання якого в більшому ступені свідчить про зростання вартості придбання зовнішніх результатів інноваційної діяльності, ані ж про активізацію інноваційних процесів на підприємствах. Проте, немає жодного фінансового показника ефекту. Майже єдиним результатним показником є частка інноваційної продукції в загальному обсягу реалізації. Рівень цього показника та його скорочення як раз свідчить про низький рівень «інноваційності» розвитку підприємств. Також, серед фахівців існує думка, що статистичні дані щодо обсягів інноваційної діяльності підприємств є завищеними. Так, існують дискусії щодо віднесення до інновацій змін пов'язаних з рекламою та просуванням продукції під виглядом маркетингових, будь-яких поліпшуючих інновацій, тощо. Проте, має право на існування й протилежна думка - що статистичні дані є заниженими внаслідок того, що існують інноваційно-активні підприємства, які подаючи форми статистичної звітності щодо інноваційної діяльності не вказують в них жодних показників, щоб не ускладнювати собі й до того навантажену обліково-звітну роботу.

3. Невідповідність деяких тенденцій, віддзеркалюваних на макрорівні у показниках економічного розвитку та показниках інноваційної активності промислових підприємств, дозволяє зробити висновок, що інноваційна активність, економічний та інноваційний розвиток не є тотожними, а також може свідчити про наявність та вплив на розвиток ще одного суттєвого чинника впливу – саме чинника економічної безпеки. Цей вплив логічно можна висловити в такий спосіб: «В умовах «безпеки» інноваційна діяльність з більшим ступенем ймовірності призводить до розвитку, ані ж в умовах «небезпеки». Кризові явища в

економіці обумовлюють зниження економічної безпеки на макрорівні – рівні національної економічної системи, який може проявлятися по різному на окремих підприємствах, в залежності від їх «запасу міцності» - приводячи як до нестабільного стану та гальмування процесів економічного розвитку, так й до кризового та критичного стану, що призводить до спаду.

Література:

1. Стратегія сталого розвитку «Україна – 2020». Схалено Указом Президента України від 12.01.2015 № 5/2015./ Електронний ресурс: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/5/2015>
2. Методичні рекомендації щодо розрахунку рівня економічної безпеки України. Затверджено Наказом Міністерства економічного розвитку і торгівлі України 29.10.2013 N 1277 / Електронний ресурс: http://cct.com.ua/2013/29.10.2013_1277.htm
3. Державна служба статистики України. Електронний ресурс: https://ukrstat.org/uk/druk/publicat/kat_u/publnauka_u.htm

ЕКОНОМІЧНА СТІЙКІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ЗАГРОЗ ТА РИЗИКІВ

Т.В. Головач

Д.С. Мацеха

Хмельницький національний університет, м. Хмельницький

Актуальність теми дослідження. Сучасні економічні умови господарювання підприємств України характеризуються підвищеною нестабільністю дії макроекономічних чинників. Невизначеність впливу макроекономічних чинників, а також специфіка внутрішніх факторів виробництва визначають підвищений ризик фінансово-господарської діяльності підприємств України. Забезпечення економічної стійкості підприємства в сучасних умовах господарювання, яким характерні невизначеність та нестабільність, є найважливішим питанням сьогодення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Загальнотеоретичну та методологічну базу дослідження проблем економічної стійкості та впливу ризиків на діяльність підприємства склали праці таких вітчизняних і зарубіжних вчених, як: Р.А. Коренченко, В.І. Аверін, С.І. Утробін, М.Н. Марценюк, В.П. Боголепов, Ю.М. Клімантовіч, А.І Чухлому, А. Файоль, Ерроу, Дж. Добре, А.Л. Бобров, А.В. Козаченко, Т.Т. Краснова, А.С. Тува, І.М. Євстюхіна, І.І. Білий, А.П. Альгін, І.Т. Балабанова, П.І. Верченко, В.В. Вітлінський, В.В. Лук'янова, О.Л. Устенко, Е.А. Уткін, В.В. Черкасов, Г.В. Чернова, Д.А. Штефаніч та ін.

Мета дослідження. Управління сучасними підприємницькими структурами з метою забезпечення економічної стійкості вимагає комплексного підходу щодо врахування максимальної кількості параметрів фінансово-господарської діяльності, але особливу увагу слід приділяти розгляду проблем оцінки економічної стабільності функціонування підприємницьких структур за умов невизначеності та ризику, як індикаторів ефективності адаптаційних механізмів в сучасних умовах господарювання.

Виклад основного матеріалу дослідження. Економічна стійкість є комплексним поняттям. Вона характеризує такий стан фінансово-економічних ресурсів підприємства, за якого раціональне розпорядження ними є гарантією стабільної прибутковості та розвитку господарської діяльності. Чим вища економічна стійкість підприємства, тим більше воно захищене від втрати конкурентних позицій на ринку. Внутрішня стабільність підприємства багато в чому залежить від умов, особливостей та тенденцій розвитку зовнішнього середовища, тому що будь-яке підприємство є відкритою соціально-технічною системою. У

відповідності до цього економічна стійкість підприємства може розглядатися в якості компенсаційного механізму, який дозволяє підприємству адаптуватися до дестабілізуючого впливу ризиків внутрішнього та зовнішнього середовищ в процесі досягнення своїх цілей [3]. При цьому чим вище стійкість підприємства – тим менше ризик і, навпаки, чим менша стійкість підприємства – тим вищий ризик.

В статті [2] для всебічного аналізу стійкості підприємства пропонується введення терміну «функціональна складова». Функціональна складова економічної стійкості – це категорія, яка характеризує економічну стійкість господарюючого об'єкта з позиції ефективності виконання ним своїх функцій. Зокрема виділені наступні функціональні складові: виробнича стійкість, ринкова стійкість, фінансова стійкість, інвестиційно-інноваційна стійкість, соціальна стійкість та екологічна стійкість. Процедура оцінки економічної стійкості підприємства у розрізі функціональних складових передбачає розрахунок низки показників, які характеризують стан підприємства в стані рівноваги: фінансова стійкість (коефіцієнти поточної ліквідності, термінової ліквідності, абсолютної ліквідності, маневреності, фінансової залежності, автономії, забезпеченості власними засобами, показник співвідношення чистого оборотного капіталу до короткострокових зобов'язань, рентабельність продажів, рентабельність активів, рентабельність власного капіталу); виробнича стійкість (рівень використання потужностей, частка активної частини основних виробничих фондів (ОВФ), коефіцієнт зносу ОВФ, фондвіддача, співвідношення оновлення ОВФ до вибуття ОВФ); ринкова стійкість (співвідношення коефіцієнта оборотності кредиторської заборгованості до коефіцієнта оборотності дебіторської заборгованості, диверсифікація, співвідношення реалізованої продукції до товарної продукції, темп зміни фізичного обсягу продажу); інвестиційно-інноваційна стійкість (коефіцієнт інвестиційної привабливості, питома вага інноваційної продукції, темп зміни обсягу інвестицій в основний капітал, темп зміни обсягу інвестицій в НДР, темп зміни обсягу інвестицій в нематеріальні активи); соціальна стійкість (коефіцієнт плинності кадрів, надання соціального пакету, співвідношення середньої зарплати по підприємству до середньої зарплати по регіону, співвідношення темпу зміни продуктивності праці до темпу зміни реалізації продукції); екологічна стійкість (зміна питомої ваги викидів забруднюючих речовин підприємства в загальній масі викидів по області; зміна маси викидів забруднюючих речовин підприємства в атмосферу) [2]. Оцінка значення показника з точки зору відповідності рівню економічної стійкості повинна здійснюватися шляхом порівняння з нормою, нормативом або середньогалузевим значенням або значенням цього показника у конкурента.

Забезпечення економічної стійкості з позицій ризик-менеджменту означає, в першу чергу, пошук ризикових ситуацій (слабких місць) в діяльності підприємства та застосування стратегій щодо їх зменшення. Об'єктом оцінки ризику економічної стійкості є економічна діяльність, пов'язана із її внутрішнім і зовнішнім середовищем. Суб'єктом оцінки ризику економічної стійкості є безпосередньо підприємницькі структури. Метою оцінки є підвищення економічної стійкості організації, яка повинна ґрунтуватися на вивченні потреб суспільства, ринку, аналізі конкурентів і економічної діяльності підприємницьких структур, обробці отриманих результатів і створенні плану практичних заходів на короткострокову та довгострокову перспективу. До завдань оцінки ризику економічної стійкості підприємництва відносяться: визначення потреб суспільства і ринку, порівняння їх з іншими організаціями та конкурентами; виявлення факторів, які позитивно і негативно впливають на суб'єкт оцінки; визначення фінансових, трудових, виробничих резервів, необхідних для підвищення економічної стійкості; розробка (уточнення) стратегії щодо підвищення економічної стійкості [4]. Для досягнення економічної стійкості, сталого розвитку та подолання ризикових ситуацій можна застосовувати наступні інструменти ризик-менеджменту [1]: моніторинг діяльності організації; управлінський облік; бюджетування; забезпечення господарського процесу необхідними грошовими ресурсами та на підвищення ефективності

управління грошовими коштами в цілому; контролінг; маркетинг; логістика тощо.

Висновки. У ринковій економіці підприємства не зможуть успішно діяти на ринку, не забезпечивши свою економічну стійкість. Для того, щоб зміцнити свої конкурентні позиції, вони повинні орієнтуватися на нові підходи, принципи і методи організації та ведення бізнес-процесів, заснованих на удосконаленні саме внутрішнього механізму управління сталим функціонуванням підприємств. Головним компонентом такої організації є економічна стійкість та оцінювання ризиків, що на неї впливають.

Література:

1. Головач Т.В. Ризик та економічна стійкість підприємницьких структур / Т.В. Головач // Вісник ХНУ, «Економічні науки». – 2014.–№2, Т.2. –С.38 – 40
2. Коняшова А.В. Показатели оценки функциональных составляющих экономической устойчивости развития предприятия [Электронный ресурс]: <http://www.lib.csu.ru/vch/299/023.pdf>
3. Семененко, І. М. Економічна стійкість підприємства: сутність і поняття [Текст] / І. М. Семененко // Вісник Східноукр. нац. ун-ту імені Володимира Даля: зб. наук. пр. – Вип. 2 (144). – Луганськ, 2010. – С. 78 – 82
4. http://www.misbfm.ru/sites/all/files/2012-3_str125_136.pdf

ОСОБЕННОСТИ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ

Д.А. Горбатова

Руководитель – М.В. Котова, к.э.н., доцент

Одесский национальный политехнический университет

Для предприятий, которые работают на внешних рынках, важно правильно оценить сложившуюся ситуацию, разработать эффективные способы повышения конкурентоспособности, которые бы полностью отвечали тенденциям рынка и особенностям функционирования самого предприятия. Этого невозможно достичь без налаженной системы стратегического управления и разработки стратегии развития внешнеэкономической деятельности (ВЭД) предприятия.

Необходимость разработки предприятием стратегии ВЭД вызвана прежде всего нестабильностью среды функционирования предприятий, недостаточным количеством информации о его будущем состоянии.

Несмотря на множество исследований в области стратегического управления, недостаточно изученным остается вопрос выбора вариантов стратегической ориентации предприятия на внешних рынках в условия изменяющейся среды и повышения конкуренции, использования инструментария при проведении стратегического анализа и разработке стратегии ВЭД.

Не существует единого определения управления ВЭД, оно трактуется по-разному. Так, согласно Безугловой Н.П., стратегическое управление ВЭД – это управление за пределами национальных границ, которое, в сущности, занимается теми же вопросами, что и национальный менеджмент. При этом, необходимо учитывать международные особенности решения проблем [1].

Согласно Володько В.Ф., стратегическое управление ВЭД предприятия – это управление с использованием конкурентных преимуществ за счет ведения бизнеса в другой стране, опираясь на особенности ее экономики [2].

Пивоваров С.Э. отмечает стратегическое управление ВЭД как особый вид

менеджмента, главными целями которого выступают формулирование, развитие и использование конкурентных преимуществ предприятия за счет возможностей ведения бизнеса в различных странах и соответствующего использования экономических, социальных, демографических, культурных и иных особенностей этих стран и межстранового взаимодействия [3]. Таким образом, можно утверждать, что стратегическое управление ВЭД предприятия – это непрерывный и комплексный процесс управления, главной целью которого является формирование и практическая реализация стратегий, которые дадут возможность предприятию конкурировать на внешних рынках в современных условиях развития экономики.

В разработке стратегии любого предприятия особенно важную роль играет определение миссии предприятия (основной причины его существования), его основных ценностей и направлений деятельности. Внешнеэкономическая стратегия должна рассматриваться как функциональная, которая по своей иерархии связана с товарной, ресурсной, конкурентной и другими стратегиями организации. Существуют некоторые особенности стратегии ВЭД предприятия:

- ориентация на микро- и макросреду;
- комплексность стратегии ВЭД;
- необходимость учета приоритетности ВЭД среди других видов экономической деятельности предприятия;
- требует адекватной и быстрой реакции на изменчивые требования конкурентной среды, создание устойчивых конкурентных преимуществ на международном рынке.

Успешная деятельность предприятия на внешнем рынке достигается путем своевременного реагирования на внешние и внутренние изменения в рыночной среде. Механизм управления ВЭД должен включать планирование ВЭД; управление производством, продажами и поставками; управление логистикой, рисками, финансами; инвестиционный анализ; контроль и оценку эффективности внешнеэкономических операций.

На формирование стратегии ВЭД предприятия влияют внешние (политические, экономические, политические, правовые, социальные, научно-технические, природные) и внутренние факторы (информационное обеспечение ВЭД, организация управления предприятием, планирование экспортного производства, учет и анализ экспортных поставок, кадровый менеджмент), которые в свою очередь формируют внешнеэкономический потенциал предприятия, исходя из которого осуществляется разработка стратегии ВЭД.

Разработка стратегии ВЭД включает следующие этапы:

- анализ внешней и внутренней среды с использованием SWOT-анализа, PEST-анализа, SNW-анализа, финансового анализа;
- определение миссии и целей ВЭД предприятия;
- сравнение целей ВЭД с анализом внешней и внутренней среды, выявление свободных ресурсов на реализацию этих целей;
- разработка альтернативной стратегии;
- выбор наиболее благоприятной стратегии (роста, сокращения, дифференциации, минимальных затрат и т.д.);
- разработка конечного варианта стратегического плана с учетом выбранной стратегии;
- разработка среднесрочных и оперативных планов;
- организация реализации стратегии;
- практическая оценка эффективности и контроль за выполнением стратегии;
- в случае необходимости, корректировка стратегического плана в ходе текущей деятельности.

Сегодня стратегическое управление ВЭД для украинских предприятий в основном сводится к вопросам выживания, тогда как для предприятия развитых стран ориентированы на расширение деятельности. Конкурентные преимущества украинские предприятия

завоюють з допомогою мінімізації затрат, європейські – з допомогою диференціації продукції. Основні цільові ринки збуту для вітчизняних підприємств – ринки СНГ і Азії, для компаній розвинутих країн – ринки «Триади» (Північна Америка, Західна Європа, Японія). Основна форма виходу на зовнішній ринок українських підприємств – експорт товарів, тоді як для іноземних компаній – експорт товарів і капіталу.

Таким чином, не існує універсальної моделі управління ВЕД, кожне підприємство повинно формувати стратегію управління виходячи з цілей, можливостей, конкурентних переваг, кон'юнктури ринку і особливостей ведення бізнесу. Процес управління вимагає індивідуального підходу, в якому будуть враховані всі сильні сторони і особливості функціонування суб'єкта господарювання.

Література:

1. Безуглова Н.П. Міжкультурний менеджмент: розмежування і систематизація // Російський зовнішньоекономічний вісник. – 2011. №3. – С. 53-60
2. Володько В.Ф. Міжнародний менеджмент: навч. посібник / В.Ф. Володько. – Мінськ: Амалфея, 2009. – 448 с.
3. Пивоваров С.Є. Міжнародний менеджмент / С.Є. Пивоваров, Л.С. Тарасевич, А.І. Майзель. – СПб.: Пітер, 2009. – 656 с.

МЕТОДИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УТВОРЕННЯ КОРПОРАТИВНИХ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ОБ'ЄДНАНЬ АКЦІОНЕРНИХ ТОВАРИСТВ

О. М. Гуцалюк, к.е.н., доцент

Класичний приватний університет, м. Запоріжжя

Актуальність проблеми та аналіз публікацій. Одним з найскладніших наукових та практичних питань в сфері формування організаційно-методичного забезпечення процесу утворення корпоративних інтеграційних об'єднань (КІО) шляхом злиття-поглинання акціонерних товариств (АТ) є визначення методів підбору партнера для здійснення такого роду операцій. Даний етап планування інтеграційних процесів є надзвичайно важливим у зв'язку з тим, що процес визначення партнера є досить складним і розмаїтим за змістом, охоплює всі сфери діяльності усіх учасників процесу інтеграції та вимагає детального всебічного підходу щодо обґрунтування вибору того чи іншого АТ для участі в КІО. Теоретичні та методичні аспекти вирішення даного питання розглядалися у роботах А. Алексєєва [1], Б. Гаррета [2], П. Дюссожа [2], Ю. Іванова [3], М. Колісник [1], А. Мороз [1], А. Пилипенка [4] та ін. Проте питання методичного забезпечення вибору учасників корпоративних інтеграційних процесів залишаються недостатньо дослідженими та вимагають поглибленого вивчення.

Мета роботи полягає у теоретичному обґрунтуванні та систематизації методичного забезпечення вибору учасників процесу утворення корпоративних інтеграційних об'єднань шляхом злиття-поглинання акціонерних товариств.

Результати дослідження. Визначення партнера для утворення КІО являє собою відбір певних АТ з чіткими оптимальними характеристиками, що мають сприяти досягненню стратегічних цілей ініціатора інтеграції у випадку об'єднання даних АТ. Існування АТ, характеристики якого були б повністю задовольняли б систему стратегій учасників утворення КІО майже неможливе: досягнення оптимальних значень певних характеристик АТ може унеможливити досягнення оптимуму іншої. Таким чином, задача відбору АТ складається у оптимізації деякого набору чітких параметрів АТ, які необхідні для здійснення ефективного інтеграційного процесу. Невизначеність та нечіткість цих параметрів

обумовлює необхідність віднесення цієї задачі до класу нечітких множин. Завдяки тому, що такі параметри досить важко чітко вимірити та визначити, ця задача відноситься до складу нечітких множин. Такі параметри відносяться до різних сфер діяльності АТ, вимірюються різними способами, та складно формалізуються.

Існує багато різних методів розв'язання оптимізаційних задач: пошук методом повного перебору, аналітична оптимізація, метод Нельда-Міда, генетичний алгоритм та ін. Метод повного перебору складається у послідовному переборі значень параметрів для пошуку максимуму цільової функції. Проте, даний метод характеризується великими витратами часу на його здійснення, вимагає досить великої кількості оцінок цільової функції з метою знаходження оптимуму. Під час використання такого методу існує велика ймовірність зробити недостатню вибірку, якщо цільова функція потребує тривалого часу для її розрахунку. Завдяки цьому, даний метод на практиці використовується тільки для розрахунку невеликої кількості параметрів в обмеженій області пошуку. Проте, слід відмітити, що більшість алгоритмів оптимізації використовують різні різновиди даного підходу, вони починають досліджувати великі області, після чого продовжують пошук кращих рішень. Метод аналітичної оптимізації передбачає спрощення розрахунків шляхом пошуку похідної від цільової функції та прирівнювання її до 0. Також розраховується градієнт функції, який допомагає вирішити напрямок подальшого дослідження у пошуку оптимуму цільової функції. Проте, даний метод також не підходить до рішення більшості практичних задач завдяки неможливості точного знаходження глобального оптимуму цільової функції. Метод Нельда-Міда являє собою певну модифікацію симплекс методу. Під час використання симплекс методу, кожна ітерація створює нову вершину для симплекса, та у випадку, коли вона краща за попередні, то вона заміняє одну з них. Таким чином, алгоритм зупиняється коли діаметр симплексу досягне певного допустимого відхилення. Як тільки алгоритм Нельда-Міда досягає локального максимуму, його об'єднують з попередніми методами.

Проте можливості використання зазначених методів при обґрунтуванні інтеграційних процесів є досить обмеженими. Це пов'язано з особливостями зазначених методів, які вимагають значних витрат часу для здійснення, великої кількості експертних оцінок цільової функції з метою знаходження оптимуму, великої кількості математичних розрахунків та нездатні знаходити глобальний максимум чи мінімум цільової функції замість глобального та, таким чином, не дозволяють зробити оптимальний вибір АТ на основі об'єктивних показників. Значно більші можливості щодо вирішення проблеми пошуку оптимального варіанту утворення КІО надає використання методу генетичного алгоритму (ГА), що дозволяє використовувати об'єктивні та контролювати ступінь суб'єктивних факторів та їхній вплив на процес відбору потенційних учасників КІО. Теоретичні аспекти використання методу ГА розглядалися в працях Дж. Голланда [8], К. ДеДжонга [9], Д. Голдберга [6-7], К. Деба [5-7] та ін. Проте практичні аспекти використання даного методу для оптимізації економічних процесів і зокрема, процесу визначення партнера для створення КІО до цього часу залишаються остаточно не вирішеними та вимагають ретельного дослідження. Великий потенціал використання генетичного алгоритму для задач такого класу обумовлюється його головними особливостями: оптимізується неперервними параметрами; не вимагає похідної інформації; не вимагає розрахунку похідної цільової функції; одночасно здійснює пошук серед широкої галузі цільової плоскості; має можливість працювати з великою кількістю параметрів; застосовується для паралельних компонентів; оптимізує параметри складної цільової плоскості; параметри можуть з'являтися із локальної оптимізації; знаходить єдине оптимальне рішення; має можливість кодування параметрів для здійснення розрахунків закодованих параметрів; має можливість працювати із великою кількістю генерованих, експериментальних даних та аналітичними функціями. Все вищезазначене обумовлює доцільність використання саме методу генетичного алгоритму для знаходження оптимальних кандидатів на утворення КІО.

Висновки. Використання методу генетичних алгоритмів для відбору акціонерних товариств-кандидатів на утворення корпоративного інтеграційного об'єднання є досить ефективним, дозволяє використовувати об'єктивні показники для відбору кандидатів на утворення КІО, упорядковувати велику кількість кандидатів та показників їх діяльності, а також певною мірою знизити ризики невірного вибору інтеграційного шляху розвитку при невільно обраному напрямку розвитку акціонерного товариства. Слід зазначити, що додаткового вивчення вимагають методичні засади формування цільової функції АТ-кандидата та питання експертної оцінки параметрів потенційних учасників КІО для подальшого дослідження.

Література:

1. Алексеев И. В. Управление ресурсным обеспечением промышленно-финансовых групп : монография / И. В. Алексеев, М. К. Колісник, А. С. Мороз. – Львів : Видавництво Національного Університету «Львівська політехніка», 2007. – 132 с.
2. Гарретт Б. Стратегические альянсы. / Б. Гарретт, П. Дюссож. – Москва : ИНФРА-М, 2002. – 332 с.
3. Иванов Ю. В. Слияния, поглощения и разделение компаний: стратегия и тактика трансформации бизнеса. – Москва : Альпина Паблишер, 2001. – 244 с.
4. Пилипенко А. А. Стратегічна інтеграція підприємств: механізм управління та моделювання розвитку : монографія / А. А. Пилипенко. – Харків : ВД «Інжек», 2007. – 380 с.
5. Deb K. Understanding Interactions Among Genetic Algorithm Parameters. / K. Deb, S. Agrawal // Foundations of Genetic Algorithms. – Calif., USA. – 1999. – V. – pp. 265–286.
6. Goldberg D. E. Messy genetic algorithms revisited: Studies in mixed size and scale / D. E. Goldberg, K. Deb and B. Korb, – Complex Syst. – 1990. – Vol. 4. – pp. 415–444.
7. Goldberg D. E. Genetic algorithms, noise, and the sizing of populations / D. E. Goldberg, K. Deb, J.H. Clark // Complex Syst. – 1992. – Vol. 6. – № 3. – pp. 333–362.
8. Holland H. Adaptation in Natural and Artificial Systems. / H. Holland. – Ann Arbor, MI : Univ. Michigan, 1975. – 228 p.
9. DeJong K. A. An analysis of the behavior of a class of genetic adaptive systems. Ph.D. dissertation / K. A. DeJong, – Univ. Michigan, 1975.

ЕКОНОМІЧНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

*А.А. Дискіна, к.е.н., доцент
Р. Чучуменко*

Одеський національний політехнічний університет

В жорстких умовах ринкової конкуренції, різноманіття форм і методів конкурентної боротьби, особливої актуальності набуває необхідність дослідження механізмів взаємодії суб'єктів ринку та новітніх тенденцій в ринковому середовищі. З метою отримання максимального ефекту від інтеграції, та вироблення ефективної конкурентної стратегії необхідно ретельно дослідити природу конкуренції, та окремих її форм, що домінують у сучасних умовах.

Засновником теорії конкуренції як вищої спонукальної сили, яка змушує виробників продукції підвищувати її якість, знижувати витрати на виробництво, підвищувати продуктивність праці, вважається шотландський економіст Адам Сміт (1723-1790) [1].

Поняття «конкурентоспроможність» підприємства введено в науковий обіг М.Є.

Портером, є базовим в управлінні і буде існувати по відношенню до підприємства до тих пір, поки воно утримує конкурентну перевагу над конкурентами на ринку[2]. Конкуренентоспроможність можна визначити як здатність деякого класу об'єктів продуктивно займати ринкову нішу і ефективно утримувати свої позиції.

Стратегія конкуренції являє собою основу конкурентної поведінки підприємства на ринку і описує схему забезпечення переваг над конкурентами. Конкурентна стратегія концентрується на діях і підходах, які пов'язані з управлінням, спрямованим на встановлення і зміцнення довгострокової конкурентоспроможної позиції підприємства на ринку в одній специфічній сфері підприємництва.

Аналіз показав, що у науковій літературі до середини 70-х рр. XX ст. успіх організації пов'язували з наявністю трьох основних умов: розроблення внутрішнього несуперечливого набору цілей та функціональних політик, виявлення сильних і слабких сторін організації та зіставлення їх зі сприятливими чи несприятливими факторами зовнішнього середовища; створення, нарощування та ефективного використання ключових факторів успіху. Тобто, визнаючи необхідність розроблення стратегії, не особливо звертали увагу на її впровадження.

Дослідження у сфері стратегії конкуренції вийшли на якісно новий рівень після публікації у 1980 р. книг М. Портера "Стратегія конкуренції" [2], а у 1985 р. – "Конкурентні переваги", в якій розвинуто основні ідеї попередньої праці. До публікації цих праць стратегічне мислення було зосереджене на аналізі зовнішніх факторів середовища функціонування, сильних і слабких сторін організації. Запропонований А. Чендлером SWOT-аналіз заклав основу стратегічного аналізу, проте не давав змоги узагальнити способи, які використовує підрозділ організації при веденні конкурентної боротьби. Оскільки кожна організація стикатиметься з різним набором можливостей і загроз, сильних і слабких сторін, то в результаті кожна стратегія буде унікальною, і керівництво за результатами SWOT-аналізу матиме значний перелік рекомендацій, а, отже, й невизначену стратегічну картину, оскільки ефективні стратегії повинні бути побудовані на використанні сильних позицій і можливостей[3].

Подальші дослідження проблем стратегічного управління розвивали теорію конкурентної боротьби М. Портера, зокрема виявлення і реалізацію конкурентних переваг.

У теорії та практиці використовуються різні підходи і схеми формування конкурентних стратегій, такі як поетапний процес розвитку стратегій, факторна схема визначення конкурентної стратегії компанії, механізм формування альтернатив, циклічна і ієрархічна моделі процесу стратегічного планування та ін. Кожен з вищенаведених методів має певні недоліки, найбільш значимі з яких: відсутність чітко вираженої ієрархії за значимістю елементів, недооцінка ролі конкурентного середовища та ринкової позиції підприємства при виборі конкурентної стратегії, відсутність багатоваріантності дій залежно від сформованих умов (алгоритмізації) та ін. У даній ситуації набувають питання вдосконалення науково-методичного забезпечення стратегічного конкурентного планування.

З метою усунення виявлених недоліків, уточнимо етапи розробки і впровадження конкурентних стратегій (рис.1), що дозволяє вибирати раціональні та ефективні стратегії поведінки за рахунок більш повного врахування факторів конкурентного середовища, варіантності дій з конкурентного позиціонування[4].

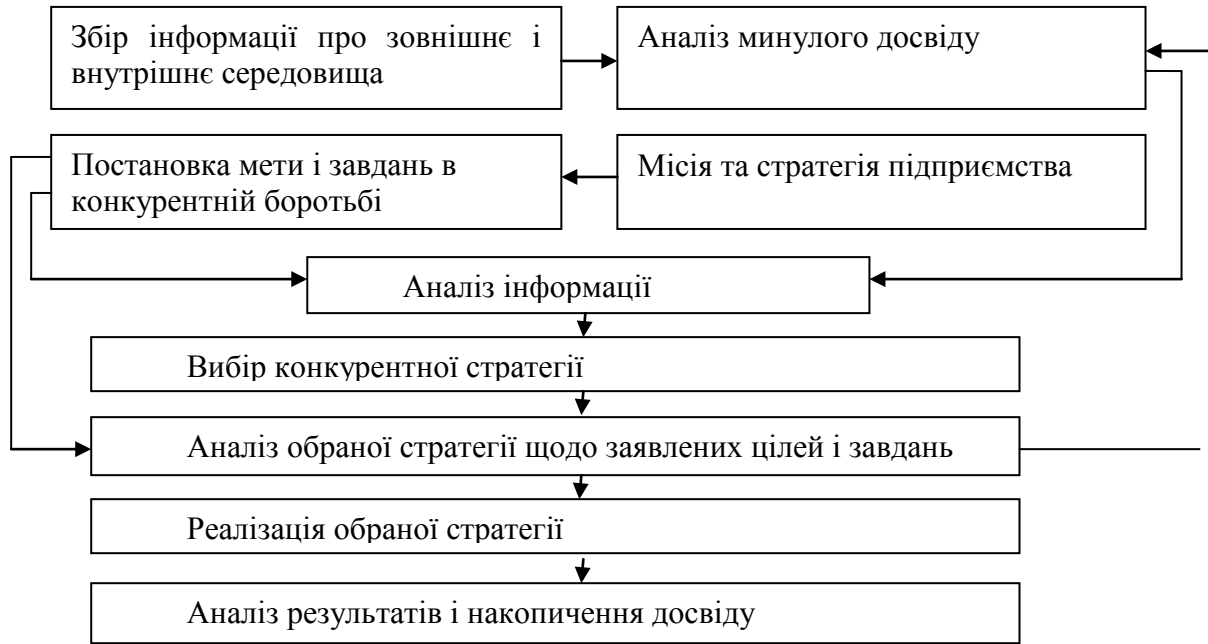


Рис. 1 Етапи розробки та впровадження конкурентної стратегії

У ході розробки конкурентної стратегії слід пам'ятати про ієрархію планування - стратегія повинна розкривати заявлені цілі і завдання підприємства. Для цього побудову стратегії необхідно починати з аналізу поточної ситуації на ринку і власного становища на ньому. Після збору та аналізу інформації про ринок і конкурентів розробляються відповідні дії - стратегії [5].

Але варто відзначити, що сама готова стратегія не є підсумком і кінцевою метою розробки конкурентної стратегії, дуже важливо провести аналіз її впровадження і отриманий досвід [6]. Згодом цей аналіз стане відправною точкою у майбутній розробці стратегії.

Література:

1. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. - М.: Лениздат, 1963. - 684 с.
2. Портер М. Конкурентная стратегия: Методика анализа отраслей и конкурентов. / Пер. с англ. - М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. - 234 с.
3. Шершньова З.Є. Стратегічне управління: підручник / З.Є. Шершньова. - 2-ге вид., перероб. і доп. - К.: КНЕУ, 2004. - 699 с.
4. Кныш М. И. Конкурентные стратегии: Учеб. пособие. — СПб.: Б. и., 2000. - 284 с.
5. Є.А. Бельтюков, Л.А. Некрасова. Конкурентна стратегія підприємства: сутність та формування на основі оцінки рівня конкурентоспроможності [Електронний ресурс] / Є.А. Бельтюков, Л.А. Некрасова // Економіка: реалії часу. Науковий журнал. - 2014. - № 2 (12). - С. 6-13. - Режим доступу до журн.: <http://www.economics.opu.ua/files/archive/2014/n2.html>
6. Головка Т.В., Сагова С.В. Стратегічний аналіз: Навч.-метод. посібник і самост. вивч. -К.: КНЕУ, 2002. - 198с.

ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ

А.А. Дорошук, к.э.н., доцент

А.А. Савченко

А.Н. Левандовская

Одесский национальный политехнический университет

Реализация концепции стратегического управления на предприятии касается всех аспектов его деятельности; однако, поскольку информация - это предмет управленческого труда, а большинство факторов влияния субъект и управления на объект носит информационный характер, необходимо очень тщательно пересмотреть существующую информационную систему, чтобы сформировать информационно-аналитическое обеспечение стратегического управления согласно с выбранными стратегиями. Большинство современных промышленных предприятий уделяет незначительное внимание стратегической информации. Именно это обуславливает актуальность данной проблемы.

Изучением стратегической информации в деятельности предприятий занимались такие отечественные и зарубежные ученые как Ансофф И., Боумен К., Виханський О.С., Дафт Р.Л., Забелин П.В., Стрикленд А.Дж., Томпсон А.А. [1-6]. Но эта проблема не является целиком решенной: нет четко разработанных рекомендаций и моделей поведения для руководителей предприятий. Цель работы – проанализировать роль стратегической информации в стратегическом управлении предприятием.

Кризисные явления в мировой и национальной экономике, усиливающаяся нестабильность внешней среды ухудшают деятельность отечественных предприятий всех сфер деятельности, а особенно предприятий промышленности. Успешное функционирование предприятий во многом зависит от стратегии, которая в свою очередь, зависит от качества и полноты информации, используемой при разработке планов развития [5].

Стратегическая информация выполняет целый ряд функций: познавательную, должна позволять изучать предприятие как систему; аналитическую, связана с предоставлением информации для анализа текущей и перспективной ситуации; управленческую, она должна быть использована при постановке целей, формировании и осуществлении управленческих процедур, решений, стратегий; мотивирующая, она должна задавать ориентиры развития предприятия в целом и его персонала; оценочная, которая позволяет оценить ситуацию на предприятии до и после внедрения стратегии; контролирующую, она должна давать возможность формировать контрольные стандарты и проводить саму процедуру контроля.

Стратегическая информация должна удовлетворять таким требованиям: быть достоверной, так как только такая информация служит надежной базой для принятия решений и выработки стратегии; быть релевантной, то есть иметь отношение к выбору стратегии; быть системной, позволять изучать предприятие как систему; отражать структуру управления предприятием; охватывать различные сферы деятельности предприятия: производственную, организационную, техническую, технологическую, экологическую составляющую; отражать текущее состояние внешней среды и позволять его прогнозировать хотя бы на ближайшую перспективу; отражать возможности дальнейшего развития и существования, а также угрозы прекращения деятельности (например, рейдерского захвата) [4].

Источниками формирования стратегической информации являются: законодательные и нормативные акты; исследования и разработки; данные бухгалтерского учета и годовые отчеты; регламенты деятельности предприятия; пресса, телевидение и радио, Интернет; конференции, выставки, ярмарки; данные маркетинговых исследований; специальные источники (в том числе промышленный шпионаж и слухи) [2].

Структурировать стратегическую информацию и представить ее в удобном для конечного пользователя – менеджера – виде возможно с помощью формирования баз стратегических данных, являющихся одной из компонентов информационно-управленческой системы.

База стратегических данных (БСД) – это упорядоченное системное описание внутренней и внешней среды предприятия, позволяющее оценивать текущее состояние системы управления, определять будущие процессы и принимать стратегические решения. База стратегических данных может трактоваться как подсистема поддержки стратегических решений [3] и включать в себя анализ внешней и внутренней среды.

Анализ «Внутренней среды» можно проводить в зависимости от того, с помощью какой схемы она представлена. Это могут быть: совокупность ресурсов предприятия: финансовых, материальных, трудовых, информационных, интеллектуальных, предпринимательских и др. Каждый из этих ресурсов, обладает в свою очередь рядом характеристик, например, финансовые ресурсы: объем собственных и заемных средств, норматив оборотных средств, величина долгосрочных и краткосрочных займов, дебиторская и кредиторская задолженность, сумма денежных средств на счетах и т.д. При этом показатели могут оцениваться в динамике и прогнозироваться их будущие значения; система управленческих отношений между управляющей и управляемой подсистемами. Тут помимо анализа структуры подсистем анализируется связи между ними: прямая и обратная, а также достижение эффекта синергии; алмаз Ливитта: технология, задачи, цели, люди, структура [6].

Блок «Внешняя среда», с нашей точки зрения, целесообразно представить в виде трех уровней: среды прямого воздействия или среды задач (поставщики, потребители, банки, государственные органы, инвесторы, акционеры, рынок труда); среды косвенного воздействия (политическая ситуация, экономическая ситуация, уровень развития технологии в стране, инвестиционный климат, демографическая ситуация, климатические условия); среды международного влияния (условия евроинтеграции национальной экономики, глобализация мировой экономики) [1].

При этом следует отметить, что необходимо рассматривать не только влияние внешней среды на предприятие в виде ограничений деятельности и поставки основных ресурсов, но и влияние фирмы на внутреннюю среду в виде рекламы, пиара, а также продукта, который поставляется во внешнюю среду (продукты, услуги, работы, заработная плата работников, доходы акционеров, акты благотворительности).

База стратегических данных в настоящее время является мощным средством сбора, анализа и организации данных, а возможность выдачи их в реальном времени (например, при управлении предприятием) и универсальность использования еще более увеличивают выгоды от ее эксплуатации.

Література:

1. Ансофф И. Стратегическое управление: Сокр. пер. с англ./ Науч. ред. и предисловие Л. И. Евенко.- М.: Экономика, 1989. – 519 с.
2. Боумэн К. Основы стратегического менеджмента // Пер. с англ. под ред. Л.Г. Зайцева, М.И. Соколовой. – М: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1997. – 175 с.
3. Виханский О.С. Стратегическое управление: Учебник. - 2-е изд., перераб. и доп. - М.: Гардарики, 1998. - 296 с.
4. Дафт Р.Л. Менеджмент.- Серия: Теория и практика менеджмента, СПб: Питер, — 2003.- 832 с.
5. Забелин П.В., Моисеева Н.К. Основы стратегического управления: Учебное пособие. – М.: Информационно-внедренческий центр “Маркетинг”, 1998. – 195с.
6. Томпсон А.А., Стрикленд А. Дж. Стратегический менеджмент. Искусство разработки и реализации стратегии: Ученик для вузов/ Пер. с англ. под ред. Л.Г. Зайцева, М.И. Соколовой. – М.: банки и биржи, ЮНИТИ. – 1998. – 268 с.

ВИСВІТЛЕННЯ ОСНОВНИХ НАПРЯМІВ ДОСЛІДЖЕНЬ ЩОДО ПРОЦЕСУ ФОРМУВАННЯ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВА

І.М. Єніфанова, к.е.н., доцент

Одеський національний політехнічний університет

Процес формування прибутку підприємства завжди знаходив відображення у наукових досліджень з цього питання. Це підкреслює значна кількість напрямів досліджень. Але цей зазначений важливий економічний процес - процес формування прибутку підприємства потребує подальшого дослідження та постійного впровадження результатів цих досліджень у практичну діяльність суб'єктів господарювання. Необхідно більш детально висвітлити наступні існуючі напрямки досліджень.

Аналіз підходів науковців до джерел визначення прибутку показав, що актуальність питання генезису прибутку, його ролі та визначення є беззаперечною, і такою, що вимагає безперервного удосконалення та доопрацювання, як з теоретико-методологічних, так і з методико-прикладних позицій.

Саме з огляду на такі вимоги, підкреслюється першочергова необхідність детальнішого висвітлення таких важливих питань, які пов'язані з якістю прибутку. Вирішення цього завдання дозволить сформувати систему управління фінансовими результатами підприємства, спрямовану на зростання її якісної складової.

Відсутність комплексного аналізу контролю за діяльністю підприємства – одна з причин некерованості його прибутком. У результаті виникають негативні тенденції в розвитку підприємства. Виникнення таких проблем краще попереджати, а для цього необхідно систематично стежити за виконанням встановленої виробничої програми, за поточними і кінцевими результатами діяльності підприємства. Аналіз розкриває проблеми, які вимагають своєчасного вирішення. Це допомагає заздалегідь уловити негативні тенденції і зміни, а також привернути до них увагу апарату управління підприємством. Вся діяльність підприємства спрямована на забезпечення зростання прибутку або його стабілізації на певному рівні. [1, с.34]

Значення ролі управління прибутком в економіці і фінансах підприємства визначається наступним. По-перше, управління прибутком визначає реальний економічний результат у грошовій формі, отриманий на підприємстві. Але, як відомо, не всі аспекти діяльності підприємства можна оцінити з допомогою показника прибутку. Це зумовлено тим, що на процес формування прибутку впливає багата кількість факторів, таких як: кон'юнктура ринку, ціна на сировину та паливо, рівень оплати праці, норми амортизації та інші. Але незважаючи на це, прибуток відображає ефект у вигляді доходу отриманого господарюючим суб'єктом. По-друге, прибуток володіє стимулюючою функцією. Він виступає не тільки фінансовим результатом підприємства, а й основним елементом формування грошових ресурсів підприємства.

У дослідженнях підкреслюється необхідність проведення синтезу результатів аналізу прибутковості підприємства, на базі якого формується аналітичне забезпечення прийняття ефективного управлінського рішення щодо забезпечення належного рівня прибутку. [2, с.144]

На формування прибутку як фінансового показника діяльності підприємства, що відбивається в бухгалтерському обліку, в офіційній звітності суб'єктів господарювання, впливає встановлений порядок визначення фінансових результатів діяльності; обчислення собівартості продукції (робіт, послуг); загальногосподарських витрат; визначення прибутків (збитків) від фінансових операцій, іншої діяльності. На формування абсолютної суми прибутку підприємства впливають: результати, тобто ефективність його фінансово-господарської діяльності; сфера діяльності; галузь господарства; установлені законодавством умови функціонування підприємства та правила обліку фінансових результатів.

Основним фактором, який визначає величину прибутку підприємств, які не займаються виробничою діяльністю, є рівень ціни закупівлі товарів. Підприємство при здійсненні комерційних угод намагається закупити товар за якомога нижчою ціною. Це може бути досягнуто шляхом скорочення кількості посередників при закупівлі товару, використання цінових знижок при узгодженні ціни, закупівлі партій товарів у період їх сезонного розпродажу.

Якщо підприємство займається зовнішньоекономічною діяльністю, зниженню ціни закупівлі товарів може служити придбання товарів в іноземних партнерів при сприятливому співвідношенні курсів національної та іноземної валюти, або здійснення прямих товарообмінних операцій при сприятливому співвідношенні рівня цін на обмінювані товари. [3, с.54]

Зростання розмірів одержання прибутку пов'язане також із збільшенням рівня цін продажу товарів. Управління цінами реалізації залежить від обґрунтованості вибору цінової політики підприємства на споживчому ринку, використання сприятливої торгової кон'юнктури в окремі періоди року, місяців. Збільшення ціни реалізації товарів сприяє розширенню продажів сезонних товарів перед початком сезону, коли ціни найвищі, реалізації окремих товарних груп на аукціонах і товарних біржах, експорту конкурентоспроможних товарів при сприятливому співвідношенні курсів національної й іноземної валюти.

Маса одержання прибутку залежить від обсягу діяльності підприємства - товарообороту, кількості реалізованих товарів. Збільшення обсягу продажу сприяє здійсненню ефективної маркетингової політики шляхом включення до переліку взаємодоповнюючих товарів, надання споживчого кредиту при реалізації товарів, розширення системи додаткових торгових послуг, пов'язаних із реалізацією товарів здійснення ефективних рекламних заходів. Для оптової торгівлі важливе значення в розширенні продажу має регіональна диверсифікація збуту.

Зазначаються фактори, які впливають на обсяг доходів і, відповідно, на прибуток підприємства. При тій же величині доходів підприємство може мати різний розмір прибутку, що залежить від величини витрат обігу. Вони формуються під впливом таких факторів, як обсяг товарообороту, його склад та асортиментна структура, джерела надходження товарів, місцезнаходження контрагентів комерційних угод, умови страхування, рівень продуктивності праці на підприємстві, ступінь ефективності використання ресурсів, структура капіталу, розміри матеріально-технічної бази тощо. Вищезазначені фактори впливають на прибуток від реалізації товарів.

Також важливим фактором впливу на аналітичний процес є кількість інформації, якою володіє підприємство з приводу конкретної економічної події, а також її якість. Якщо є сумніви щодо її якості, середовище, в якому функціонує підприємство, стає більш невизнаним і це на пряму впливає на саму можливість отримання прибутку. Це висуває підвищені вимоги щодо інформаційного забезпечення підприємства.

Наведені напрямки дослідження питань стосовно процесу формування прибутку підприємства підкреслюють його важливість для ефективного функціонування сучасного підприємства.

Література:

1. Податки та бухгалтерський облік ПАД [Електронний ресурс] / Під ред. В.С. Пархоменко – Електрон. дан. – М.: Довідково-інформаційний інтернет-портал «Нібу.Юа», 2013. – Режим доступу: <http://www.nibu.factor.ua> / вільний.
2. Єпіфанова І.М. Формування системи управління прибутком на підприємстві / І.М. Єпіфанова, Н.В. Мандибур // Матеріали міжнародної науково-практичної конференції (Черкаси (Україна), Черкаси: 2014. – с.143.
3. Нежиборець В.І. Розвиток інноваційної діяльності в Україні, як умова забезпечення конкурентоспроможності економіки / В.І. Нежиборець, // Вісник Хмельницького національного університету. – 2013. – №5.(2). – С. 48 – 54.

APPLICATION OF FACTOR MODELS IN ANALYTICAL INVESTIGATIONS OF THE ENTERPRISE INNOVATIVE DEVELOPMENT

Lidiia Nikolaevna Karpenko

PhD, Associate Professor of Business Economics

Odessa National Polytechnic University (Ukraine)

The development of the market environment, dynamic and turbulent nature of its operation require fundamental changes of the organizational forms of social economy and changes in management analysis of innovation and investment activity of domestic enterprises. High level economic development, according to experience of industrially developed countries, is ensured by the number of conditions.

Research of innovation potential production, its structure and methods for evaluation, innovation investment into enterprises development was conducted in the studies by foreign and domestic scientists: O. Amosha, V. Andriychuk, V. Ambrosova, I. Balabanovaa, O. Datsiia, E. Elton, F. Fabozzy, S. Filipova, K. Freeman, P. Haydutskiy, V. Heydzya, O. Hudz, M. Kysil, O. Krysalny, M. Kropivka, L. Kolosova, P. Makarenko, M. Malika, L. Martiusheva, V. Mesel-Veseliaka, V. Onegin, G. Pidlisetsky, M. Portera, I. Prygozhyna, P. Sabluka, V. Seminozhenko, V. Sytnyka, R. Solou, P. Stetsiuk, S. Volodina, N. Xruch, V. Yurchyshyna, Y. Yakovets, M. Zubtsia, V. Zaharchenko and others. Analysis of the recent scientific materials indicates the results of comprehensive research on the development and implementation of the elements of innovation and investment mechanism, improvement of the investment climate, some economic and statistic calculations [1, p. 222].

The objective of research consists in defining programmatic and methodological basic concepts for analysis of innovation activity, systematization of analytic indicators of industrial enterprises innovation activity in Odessa region, conduction of complex economic and statistical research of enterprises innovation investment activity, showing up perspectives of region development.

The next, we describe factor models. There are three types of factor models being used today to manage equity portfolios: statistical factor models, macroeconomic factor models, and fundamental factor models. In a *statistical factor model*, historical and cross-sectional data on stock returns are tossed into a statistical model. The statistical model used if principal components analysis, which is a special case of a statistical technique called factor analysis. The goal of the statistical model is to best explain the observed stock returns with «factors» that are linear return combinations and uncorrected with each other. Because of the problem of interpretation, it is difficult to use the factors from a statistical factor model for valuation and risk control. Instead, practitioners prefer the two other models described below, which allow them to prosperity meaningful factors and, thus, produce a more intuitive model.

In a *macroeconomic factor model*, the inputs to the model are historical stock returns and observable macroeconomic variables. These variables are called raw descriptors. The goal is to determine which macroeconomic variables are pervasive in explaining historical stock returns. Those variables that are pervasive in explaining the returns are then the factors that are included in the model. The responsiveness of a stock to these factors is estimated using historical time-series data. Two examples of proprietary macroeconomic factor models are the Burmeister, Ibbotson, Roll, and Ross (BIRR) model and the Salomon Smith Barney model. In the BIRR model, there are five macroeconomic factors that reflect unanticipated changes in the following macroeconomic variables: investor confidence (confidence risk), interest rates (time horizon risk), inflation (inflation risk), a market index (market timing risk), real business activity (business cycle risk).

Fundamental Factor Models use company and industry attributes and market data as raw descriptors. Examples are price-earning ratios, book-price ratios, estimated economic growth and trading activity. The inputs into a fundamental factors model are stock returns and the raw

descriptors about a company. Those fundamental variables about a company that are pervasive in explaining stock returns are, then the raw descriptors retained in the model. Using cross-sectional analysis. The sensitivity of a stock's return to a raw descriptor is estimated [2, p. 298-301].

Also there are *Multi-index models*, which attempt to capture some of the nonmarket influences that cause securities to move together. The search for nonmarket influences is a search for a set of economic factors or structural groups (industries) that account for common movement in stock prices beyond that accounted for by the market index itself. While it is easy to find a set of indexes that is associated with nonmarket effects over any period of time, as we will see, it is quite another matter to find a set that is successful in predicting covariance's that are not market related.

The basis for the *dividend discount model* is simply the application of present value analysis, which asserts that the fair price of an asset is the present value of the expected cash flows. In the case of common stock, the cash flows are the expected dividend payouts and the expected sale price of the stock at some future date. The sale price is also called the terminal price [2, p. 265].

In this article author examines both multi-index models and averaging models. Several of the models put forth in the finance literature are discussed as well as some of the empirical evidence on their relative merits. There are other uses for multi-index models besides predicting correlation coefficients. So, we are viewing *Multi-Index Models*. The assumption underlying the single-index model is that stock prices move together only because of common movement with the market. Many researchers have found that there are influences beyond the market that cause stocks to move together. Two different types of schemes have been put forth for handling additional influences. We have called them the general multi-index model and the industry index model.

There are some words about *General Multi-Index Models*. Any additional sources of covariance among securities can be introduced into the equations for risk and return simply by adding these additional influences to the general return equation. Let us hypothesize that the return on any stock is a function of the return on the market, changes in the level of interest rates, and a set of industry indexes. If R_i is the return on stock i , then the return on stock i can be related to the influences that affect its return in the following way (1):

$$R_i = a_i^* + b_{i1}^* I_1^* + b_{i2}^* I_2^* + \dots + b_{iL}^* I_L^* + c_i \quad (1)$$

In this equation I_j^* is the actual level of index j , and b_{ij}^* is a measure of the responsiveness of the return on stock i to changes in the index j . Thus, b_{ij}^* has the same meaning as in the case of the single-index model. A b_{ij}^* of 2 would mean that if the index increased (decreased) by 1%, the stock's return is expected to increase (decrease) by 2%. As in the case of the single-index model, the return of the security not related to indexes is split into two parts; a_i^* , c_i is the expected value of the unique return. This is the same meaning it had in the single-index model. c_i is the random component of the unique return. It has a mean of zero and a variance we will designate as σ_{ci}^2 [3, p. 159-163].

At this point it is worth examining how well these multi-index models have performed when the parameters are estimated from historical data. There are an infinite number of multi-index models that can be tried, one cannot unequivocally say that multi-index models are better or worse than single-index models. So, models were considered by us in the article can be used in analytical researches of enterprise innovative development.

References

1. Карпенко Л.М. Розробка системи аналітичних показників інтегрованого управлінського аналізу інноваційно-інвестиційної діяльності підприємства / Л.М. Карпенко / Mechanism of Sustainable Development of Economic Systems Formation Collective monograph. Vol. 2. Verlag SWG imex GmbH, Nürnberg, Deutschland, 2014. – P. 222-234.
2. Frank J. Fabozzi, CFA. Investment management / Frank J. Fabozzi. – 2nd ed. – USA, New Jersey 07458, 1998. - 837 pages.
3. Edwin J. Elton, Martin J. Gruber. Modern Portfolio Theory and Investment Analysis. – 7-th Edition. - USA: New York University, 2007. - 728 pages.

ПРОМИСЛОВІ ПІДПРИЄМСТВА УКРАЇНИ: ДЕФОРМАЦІЇ РОЗВИТКУ

Г.В. Карпінська, к.е.н.

Інститут проблем ринку та економіко-екологічних досліджень НАН України

Промислові підприємства України займають одну з найважливіших позицій в економіці країни. Вони є джерелом збільшення національного прибутку, валового внутрішнього продукту, розвитку науки та інновацій, вирішення проблеми зайнятості та інших соціальних проблем.

Проблеми та шляхи підвищення ефективності розвитку промислових підприємств активно досліджували та продовжують досліджувати вітчизняні вчені О.І. Амоша, Є.О. Бельтюков, Б.В. Буркинський, А.І. Бутенко, В.М. Гейц, А.І. Ковальов, Л.І. Федулова, С.В. Філіппова та інші автори. Про те, комплексному дослідженню структурних змін та тенденцій розвитку промислових підприємств України в аспекті визначення деформацій їх розвитку не приділено належної уваги. У зв'язку з цим, актуальним завданням є визначення деформацій розвитку промислових підприємств України в аспекті їх соціально-економічного, інвестиційного та інноваційного розвитку.

Деформація – будь-яка зміна, відхилення чого-небудь від норми, перекручування сутності чого-небудь, спотворення сутності чого-небудь [1]. Деформації можуть бути як причиною, так і слідством еволюційного або революційного, а іноді і деградаційного розвитку економічної системи та її окремих складових. Тому, іноді позитивні зміни у структурі системи можуть бути спричинені негативним розвитком однієї чи декількох її складових. Таким чином, для визначення деформацій розвитку будь-якої економічної системи, необхідно здійснювати, як оцінку її структурних змін, так і аналіз тенденцій розвитку її окремих складових та в цілому системи. Для визначення деформацій розвитку промислових підприємств України була проведена оцінка структурних змін і аналіз тенденцій їх діяльності в розрізі основних галузей промисловості та основних показників, що характеризують їх соціально-економічний, інвестиційний та інноваційний розвиток.

Промисловість України у 2013р. налічувала 49130 підприємств – 12,5% загальної кількості підприємств по Україні (табл. 1). У переробній промисловості здійснювало свою діяльність 41,4 тис. од. підприємств (84,3% загальної кількості у промисловості), добувній і розробленні кар'єрів – 1,9 тис. од. (3,9%). У промисловому секторі економіки зайнято 2,9 млн. осіб – 38,3% загальної кількості працюючих по Україні. В останні роки утримується стійка тенденція до скорочення кількості зайнятих працівників у тому числі і у сфері промислового виробництва.

Таблиця 1 – Основні показники діяльності промислових підприємств України

Показники	Роки			
	2010	2011	2012	2013
Кількість підприємств од	47827	47479	43356	49130
у % до підсумку	12,6	12,6	11,9	12,5
Кількість зайнятих працівників, тис.осіб	3091,8	3045,9	3026,4	2924,9
у % до підсумку	37,8	38,0	38,2	38,3
Обсяг реалізованої продукції, млн. грн	1159231,4	1464792,1	1498929,7	1473091,5
у % до підсумку	33,5	35,8	34,8	35,5
Прибуток, млн. грн.	68933,1	106688,2	86504,1	81336,9
у % до підсумку	32,5	39,1	31,1	34,7

Джерело: розраховано за даними [2]

Скорочення зайнятих працівників мають місце за всіма галузями промисловості. Такі негативні тенденції спостерігаються і щодо обсягів виробленої промислової продукції, зокрема, скорочення відстежується з 2011 року. Відповідно зменшується прибуток промислових підприємств на 23,7% у 2013р. по відношенню до 2010р. Найбільше зменшення прибутку відбулося на підприємствах переробної промисловості 22,1%.

За дослідний період спостерігається підвищення інвестиційної активності підприємств (відношення інвестицій в основний капітал до обсягу реалізованої продукції) майже у всіх галузях промисловості, виключенням є підприємства легкої, хімічної та нафтохімічної промисловості та підприємства з виробництва коксу, продуктів нафтопереробки. Про те, за результатами 2013 р. фактичний приріст капітальних інвестицій відбувся лише у таких видах економічної діяльності, як будівництво (3,2%) та операції з нерухомим майном (9,7%) [3]. Що дає підставу для висновку, що переорієнтація інвестиційних потоків у промислову сферу не відбувається. Натомість переважаючу інвестиційну привабливість мають сектори з високою ліквідністю та швидким обігом коштів. У структурі джерел інвестування визначальну роль відіграють власні кошти підприємств 63,8%, тобто можливість здійснення інвестиційної діяльності визначається перш за все фінансовим станом підприємства. У 2013 р. позитивну динаміку фінансових результатів мали підприємства у сфері виробництва та розподілення електроенергії, газу та води та деякі підприємства переробної промисловості, зокрема машинобудування і харчової промисловості. За дослідний період спостерігається тенденція до зменшення частки амортизації у структурі джерел фінансування та кредитування підприємств промисловості. Найбільші обсяги кредитів надходили підприємствам переробної промисловості, зокрема: підприємства харчової промисловості - 26,7 %, металургії 12,4 %, хімічної та нафтохімічної промисловості 8,9%, машинобудування 6,4%, виробництва неметалевої мінеральної продукції 4,9%. Переважна більшість кредитів у промисловий сектор були короткостроковими – 47% проти 4,3% - довгострокових кредитів, що не є добрим явищем у зв'язку з їх високими кредитними ставками та складністю повернення на фоні погіршення фінансових результатів підприємств.

Інноваційною діяльністю у 2013 р. займалося лише 16,8% всіх підприємств промисловості, збільшення кількості інноваційно активних підприємств склало 2,1%. Впроваджували інновації 76,5% загальної кількості інноваційно активних промислових підприємств, зокрема підприємства машинобудування, з виробництва харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів, з виробництва гумових і пластмасових виробів, іншої неметалевої мінеральної продукції, металургійного виробництва та виробництва готових металевих виробів. Скоротилася кількість підприємств що впроваджували інноваційні види продукції. 1031 підприємство реалізувало інноваційної продукції на 35,9 млрд. грн., або 3,3% загального обсягу реалізованої промислової продукції. Частка нової для українського ринку продукції становила 40%, тоді як 60% становила реалізація продукції, яка була новою для окремих підприємств [4].

Таким чином, проведений аналіз тенденцій та оцінка структурних змін діяльності підприємств промисловості дозволив виявити наступні деформації їх розвитку: скорочення зайнятих працівників за всіма галузями промисловості; спад за всіма економічними показниками у переробній промисловості та сировинна спрямованість промислового виробництва; погіршення фінансових результатів підприємств; зменшення капітальних інвестицій; відсутність накопичення власних коштів для модернізації виробництва; скорочення кредитування та переважання його короткострокової форми, незначна доля промислових підприємств, які займаються інноваційною діяльністю; незначна доля та скорочення кількості підприємств, що впроваджують інновації та інноваційні види продукції; скорочення та незначні обсяги реалізованої інноваційної продукції; домінування виробництв з низькою наукоємністю та використання застарілих технологій.

Література:

1. Толковый словарь Ушакова /Д.Н. Ушаков 1935-1940 - [Електронний ресурс]. – Режим доступу із: tolslovar.ru
2. Діяльність суб'єктів господарювання. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
3. Олійник Ю.А. Оцінка тенденцій в інвестиційній діяльності вітчизняних підприємств / Ю.А.Олійник, С.А. Мехович. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rbc.ua/ukr/news/rashody-predpriyatiy-ukrainy-na-tehnologicheskie-innovatsii-14042014125200>
4. Інноваційна діяльність промислових підприємств України – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>

ОРГАНІЗАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЗБАЛАНСОВАНОГО РОЗВИТКУ КОРПОРАЦІЇ

Н.Е. Красностанова, к.е.н., доцент

Одеський регіональний інститут державного управління Національної академії державного управління при Президентові України

Нестабільність зовнішнього середовища, дисбаланс економічних пропорцій, динамічність появи інновацій, кризовий стан компаній, галузей — ті відмінні риси сучасного стану економіки практично всіх більшості країн, які в умовах глобалізації призводять до світових криз. Наявність диспропорцій в діяльності компаній свідчить насамперед про слабкості фінансового планування та недостатній компетентності керівників. Проблемам створення механізму управління збалансованим розвитком організації розглядаються в дослідженнях провідних вітчизняних і зарубіжних авторів: Федулової Л. І., Осецького В. Л., Гончарова Ю.В., Акоффа Р., Редькіна О.С. та інших. Проведений аналіз цих і ряду інших досліджень дозволяє зробити банальний висновок, що недооцінка планування або некомпетентне управління, як правило, призводять до великих економічних втрат. Сучасна українська економіка характеризується поглибленням глобалізації бізнесу, посиленням конкуренції. Ці умови диктують необхідність інтеграції підприємств, концентрації капіталу, зростання товарообігу. Корпоративний розвиток передбачає включення великої кількості підприємств-учасників. Це означає, що їх взаємодія в процесі розвитку має бути збалансованим за часом і ресурсами.

При розробці організаційно-управлінського механізму пропонується наступне визначення корпорації (інтегрованої структури). Інтегрована структура — це сукупність підприємств (фірм), об'єднаних єдиними цілями, місією, інтересами, які здійснюють спільну діяльність по їх досягненню в рамках прийнятих організаційно-правових відносин і встановленої відповідальності за результати на основі загальної корпоративної культури управління, здійснюваної головною компанією.

Організаційно-управлінський механізм розробляється на основі поєднання трьох підходів: технологічного, транс акційного і стратегічного. При формуванні механізму планування потрібно виходити із запропонованої концепції, сутність якої полягає в тому, що розвиток корпорації вимагає забезпечення достатньої сталості підприємств в перехідний період розвитку корпорації. Сталість корпорації включає такі складові, як виробнича, економічна, фінансова та організаційна сталість. Виробнича сталість характеризується техніко-технологічним рівнем використовуваного обладнання, тобто рівнем прогресивності основних фондів, а також ступенем відтвореності технічних параметрів продукції, що випускається і стабільністю виробничих процесів (у тому числі технологічних).

Для характеристики виробничої сталості обрані наступні показники: вік використовуваних основних фондів; коефіцієнт введення нової техніки; рівень прогресивності технічної та технологічної бази; коефіцієнт завантаження виробничих потужностей.

Економічна сталість забезпечується дотриманням ресурсних пропорцій і співвідношень, що створюють базові умови для економічної рівноваги. В якості основних показників використовуються: пропорції між рівнем запасу та обсягами випуску; співвідношення між дебіторською та кредиторською заборгованістю; пропорції між грошовими коштами, дебіторської заборгованістю і запасами; пропорції між власними коштами, короткостроковими і довгостроковими зобов'язаннями; рівень забезпеченості власними оборотними засобами; динаміка зниження питомого ресурсоспоживання (зменшення трудомісткості, матеріаломісткості, енергоємності, фондомісткості); динаміка зростання продуктивності праці; рівень рентабельності активів.

Фінансова сталість досягається дотриманням раціонального співвідношення між

швидкістю, обсягами грошових надходжень і швидкістю та обсягами виплат, а також потенційною здатністю використання фінансового важеля і можливістю залучення інвестицій. Для оцінки фінансової стійкості використовуються наступні показники: рівень ліквідності та платоспроможності; коефіцієнти оборотності обігових коштів та інших ресурсів (запасів); динаміка зростання доданої вартості продукції компанії; рівень і ефект фінансового важеля; загальноприйняті показники ефективності інвестицій у розвиток компанії; динаміка руху грошових надходжень (поток), виплат (відтоку) й потоку (сальдо).

Організаційна сталість забезпечується рівнем організаційної готовності компанії до стратегічних змін, відповідністю кадрового потенціалу вимогам нововведень, наявністю ефективного механізму організаційного супроводження програм розвитку.

Основним елементом організаційно-управлінського механізму функціонування компанії є функції і структура керуючої компанії як головного (центрального) органу управління інтегрованої структури. Залежно від прийнятого співвідношення між централізацією і децентралізацією керуюча компанія приймає на себе відповідну сукупність централізованих функцій. Виходячи з особливостей створюваного науково-промислового комплексу керуюча компанія бере на себе наступні генеральні функції: забезпечення поточної стійкості інтегрованої компанії; формування та здійснення інноваційно-виробничої політики; підвищення рівня капіталізації корпорації, розробка та реалізація маркетингової політики. Виконання кожної генеральної функції забезпечується здійсненням сукупності певних функцій. На цій основі будується функціональна модель управління інтегрованої компанії, яка припускає, що розробка структури управління повинна передбачати можливість виконання необхідних функцій.

Виконання перерахованих завдань управління фінансовою діяльністю має забезпечити платоспроможність компанії, бюджетне управління ресурсами і залучення інвестицій в компанію, що в кінцевому підсумку сприятиме економічному зростанню, підвищенню капіталізації та забезпечення фінансової стійкості компанії. Таким чином, розроблений організаційно-управлінський механізм функціонування інтегрованої компанії служить основою для практичного здійснення концепції збалансованого планування розвитку компанії.

Література:

1. Федулова Л. І. Корпоративні структури в національній інноваційній системі України [Текст] / За ред. д-ра екон. наук Л. І Федулової. — К.: вид-во УкрІНТЕІ, 2007. — 812 с.
2. Акофф Р. Планирование будущего корпорации [Текст] / Р.Акофф. — М.: Прогресс, 1985. — 382 с.
3. Редькін О.С., Реген В., Хрущ Н.А. Сучасні стратегії та технології корпоративного управління [Текст] / О.С. Редькін, В. Реген, Н.А. Хрущ.; Одес. Нац. Академія зв'язку ім. Попова О. С. — Одеса: Евен, 2004. — 216 с.

ПРОБЛЕМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ

О.Є. Кузьмін, д.е.н., проф.

О.Г. Мельник, д.е.н., проф.

А.М. Дідик, к.е.н.

Національний університет «Львівська політехніка»

Сучасні умови функціонування на вітчизняному ринку характеризуються кризовими явищами, високим рівнем невизначеності, розвитком нових різновидів ризиків,

загальноекономічним спадом, зростанням фіскального навантаження та загальним падінням економічної активності. Усі ці чинники негативно впливають на розвиток машинобудівних підприємств, фінансово-економічні результати їх діяльності та мінімізують реалізацію функцій соціальної відповідальності.

Проблеми забезпечення розвитку підприємств висвітлюють у своїх працях Ю.С. Погорелов [1; 3], Л.Г. Мельник [2], А.Е. Воронкова [3], М.Я. Нагірна [4] та інші науковці, при цьому розкриваючи термінологічний, історичний, семантичний, типологічний та методичний аспекти розвитку підприємств. Проте виникає необхідність у ідентифікуванні ключових проблем забезпечення розвитку підприємств в сучасних умовах з урахуванням галузевого аспекту.

Зважаючи на результати аналізування літературних джерел за проблемою [1-4] та практики функціонування вітчизняних підприємств метою роботи є виокремлення ключових проблем забезпечення соціально-економічного розвитку вітчизняних машинобудівних підприємств.

Виконані дослідження дають змогу дійти до висновку, що найбільш істотні перешкоди щодо розвитку машинобудівних підприємств формуються саме у зовнішньому середовищі функціонування і пов'язані вони насамперед із загальноекономічними процесами, що відбуваються в країні, а також трансформаціями у геополітичному просторі. Варто зауважити, що значна більшість підприємств машинобудівної сфери характеризувалась розвиненими кооперативними зв'язками із країнами СНД, які в умовах військової агресії щодо України послабились або повністю ліквідовані. Таким чином, чимало підприємств втратило постачальників та споживачів, що зумовлює необхідність радикальної реорганізації, реструктуризації та переорієнтування вітчизняних підприємств на інші ринки. З підписанням у 2014 р. Угоди про Асоціацію між Україною та Європейським Союзом (ЄС) вітчизняні підприємства активно вивчають можливості виходу на ринок ЄС. Варто також зауважити, що з 23.04.2014 р. по 01.01.2016 р. з боку ЄС діє режим автономних торгових преференцій щодо України. Як свідчить практика, ключовими проблемами виходу українських експортерів на ринок ЄС є: критична неінформованість машинобудівних підприємств про можливості та механізми виходу на ринок ЄС; складність здійснення митного оформлення машинобудівної продукції внаслідок її комплектності; переважна цінова та споживча неконкурентоспроможність вітчизняної продукції на європейському ринку; невідповідність української продукції технічним регламентам ЄС тощо. Закономірно, що модернізаційно-реструктуризаційні зміни на підприємствах вимагають істотних капіталовкладень, що вимагає залучення інвестиційних або кредитних ресурсів. Внаслідок того, що ринок фінансово-кредитних установ у нинішніх умовах є вкрай нестійким та регулюється у ручному режимі, отримати кредит у банку підприємствам практично неможливо, адже переважна більшість банківських структур заморозили кредитні програми для юридичних осіб. Щодо залучення інвестицій, то іноземні інвестори активно виводять капітал з України, зважаючи на військово-політичну нестабільність, рецесійні явища в економіці, високий рівень корумпованості державних органів влади. У таких умовах залучити іноземних інвесторів практично неможливо, оскільки надто високі ризики інвестування капіталу.

Істотним чинником, що негативно впливає на діяльність вітчизняних машинобудівних підприємств, які працюють на використанні імпортних матеріалів, сировини чи комплектування, є девальвація національної валюти, адже впродовж 2014-2015рр. гривня стосовно долара США знецінилась практично утричі, що зумовило зростання вартості усіх імпортних складових, а це, своє чергою, сприяло зростанню собівартості машинобудівної продукції та подальшому падінню її цінової конкурентоспроможності. Проте, девальвація гривні є доволі вигідною для експортерів машинобудівної продукції, контракти яких прив'язані до вартості в еквіваленті долара чи євро, оскільки за рахунок цього вони мають змогу отримати надприбутки.

Однією із перешкод гальмування розвитку машинобудівних підприємств є системна криза неплатежів в національній економіці, яка породжує затримки із виплат заробітної плати працівникам, скорочення персоналу, нарощення кредиторської заборгованості за розрахунками із бюджетом та за розрахунками із постачальниками тощо. При цьому систематичне нарощення боргів підприємством за неможливості інвестування коштів у забезпечення виробничо-господарської діяльності зумовлює зростання кількості випадків банкрутства підприємств з подальшим розпродажем їхнього майна та неможливістю відновлення виробничих потужностей.

Серед проблем забезпечення соціально-економічного розвитку машинобудівних підприємств варто відзначити також нестабільність податкового законодавства, його фіскальне спрямування та непрогнозованість, авансову сплату податку з прибутку, хронічне невідшкодування ПДВ, що не дає змогу власникам та керівникам підприємств спланувати свою діяльність навіть у середньостроковій перспективі.

Варто також зауважити, що переважна більшість вітчизняних машинобудівних підприємств працюють на застарілій техніко-технологічній базі, практично не розробляють і не впроваджують інновації в різні сфери діяльності підприємств, не забезпечують орієнтацію за зміни потреб ринку тощо. Такі підприємства приречені на подальше банкрутство, оскільки вони є неконкурентоспроможними а інерційно функціонують завдяки попереднім розробкам та досягненням.

Відновлення вітчизняного машинобудівного сектора і забезпечення його кількісно-якісного зростання на новому рівні можливе лише завдяки активному та масовому впровадженню сучасних технологій виробництва, систем управління якістю ISO, виготовленню інноваційної продукції, розвитку власної науково-дослідної бази щодо розроблення інновацій в машинобудуванні, залученню вагомому інвестиційного капіталу у розвиток підприємств.

Таким чином, визначальний негативний вплив на діяльність вітчизняних машинобудівних підприємств чинять чинники зовнішнього середовища, які вимагають проведення внутрішніх кардинальних змін технологічного, управлінського, кадрового, фінансово-економічного, адміністративного характеру.

Перспективами подальших досліджень за проблемою є ідентифікування найбільш перспективних секторів машинобудування та розроблення пропозицій щодо забезпечення їхнього соціально-економічного розвитку.

Література:

1. Погорелов Ю.С. Природа, рушійні сили та способи розвитку підприємства: [монографія] / Ю.С. Погорелов. – Харків: АдВАTM, 2010. – 352 с.
2. Основи стійкого розвитку / За заг. ред. проф. Мельника Л.Г. – Суми: ВТД «Університетська книга», 2005. – 654 с.
3. Розвиток потенціалу підприємства в умовах економіки знань: [монографія] / За заг. ред. А.Е. Воронкової та Ю.С. Погорелова. – Луганськ: Вид-во «Ноулідж», 2012. – 380 с.
4. Формування механізму стійкого розвитку економіки: теорія та практика: [монографія]. – Дніпропетровськ: «ФОРМ Дробязко С.І.», 2014. – 438 с.

ФОРМИРОВАНИЕ СТРАТЕГИИ УПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИМ РАЗВИТИЕМ ПРЕДПРИЯТИЯ

А.В. Лапин, к.э.н., доцент

Одесский национальный политехнический университет

Основной целью государственной промышленной политики является создание условий для стабилизации, повышения эффективности производства и конкурентоспособности продукции, наращивания промышленного производства.

Решающей сферой для подъема экономики в целом является промышленность, и именно на ее росте должны быть сосредоточены усилия всех ветвей власти и основных экономических структур.

Роль промышленной политики в третьем тысячелетии возрастает, что обусловлено следующими факторами:

- изменяется роль государства, возрастает взаимозависимость субъектов мирового хозяйства, изменяется содержание глобальной конкуренции. Все это требует выработки адекватной национальной и региональной экономической стратегии;
- ускоряются структурные преобразования в промышленности, обусловленные, в частности, появлением новых социально-экономических рисков, связанных с комплексом проблем НТП, защитой окружающей среды и рядом других.

Применительно к управлению экономическим развитием в промышленности под стратегией нами понимается установление целей и задач, механизма и условий их реализации на основе сочетания интересов государства в целом, с одной стороны, и промышленности с ее отраслями и предприятиями, с другой стороны, с целью максимизации рыночной стоимости организации и повышения реальных доходов ее работников.

При значительном разнообразии конкретных стратегий экономического роста среди них можно выделить некоторое ограниченное число типовых вариантов. Так, выделяются следующие стратегии экономического роста:

- стратегии концентрированного роста;
- стратегии интегрированного роста;
- стратегии диверсифицированного роста.

К числу стратегий концентрированного роста относится стратегия усиления позиций на рынке (горизонтальная интеграция), стратегия развития рынка и стратегия развития продукта, т.е. стратегия, связанная с изменением продукта и (или) рынка.

Следуя стратегии усиления позиции на рынке, предприятия стремятся установить контроль над своими конкурентами и с этой целью объединяются с другими предприятиями, т.е. осуществляется так называемая «горизонтальная интеграция». Стратегия развития рынка предполагает поиск новых рынков для реализации уже освоенного продукта. Стратегия развития продукта предусматривает выпуск и реализацию новой продукции, но уже на освоенном рынке.

Стратегия интегрированного роста предполагает расширение предприятия на основе добавления новых структур. В качестве таких структур могут выступать, например, предприятия - поставщики, дочерние структуры, осуществляющие снабжение. Такая стратегия получила название стратегии обратной вертикальной интеграции. В том случае, если рост предприятия осуществляется за счет приобретения или усиления контроля над структурами и конечным потребителем, т.е. над системами распределения и продажи, речь идет о стратегии прямой вертикальной интеграции. Этот тип интеграции выгоден в том случае, если посреднические услуги значительно расширяются или предприятие не может найти посредников с качественным уровнем работы. Стратегии диверсифицированного роста реализуются в том случае, если предприятия не могут дальше развиваться на данном рынке с

данным продуктом в рамках данной отрасли. Примером этого типа стратегий является стратегия централизованной диверсификации, при которой существующее производство остается в центре бизнеса, а новое производство возникает из тех возможностей, которые заключены в освоенном рынке, используемой технологии и других сильных сторонах функционирования предприятия.

Стратегия горизонтальной диверсификации предполагает поиск возможностей роста на существующем рынке за счет новой продукции, требующей новой технологии, отличной от используемой. Поскольку новый продукт должен быть ориентирован на потребителя основного продукта, то по своим качествам он должен быть сопутствующим уже производимому продукту.

Стратегия конгломеративной диверсификации является наиболее сложной для реализации, так как в этом случае расширение предприятия осуществляется за счет производства технологически новых продуктов, которые реализуются на новых рынках.

Как известно, экономическое развитие может осуществляться по восходящей или нисходящей кривой, в связи с этим во втором случае возникает не рост, а падение или сокращение границ бизнеса.

Сокращение бизнеса может осуществляться, например, в форме прямой ликвидации, если организация не может вести дальнейший бизнес. В том случае, если бизнес не имеет перспективы и не может быть прибыльно продан проводится стратегия «сбора урожая», предполагающая при постепенном сокращении данного бизнеса до нуля получение максимального совокупного дохода. Возможны такие варианты продажи предприятием одного из своих подразделений с целью осуществления долгосрочного изменения границ ведения бизнеса. В качестве самостоятельной можно выделить и стратегию сокращения затрат, ориентированную на устранение достаточно небольших источников затрат и носящую, как правило, характер временных и краткосрочных мер.

Кроме того, избранной или в ряде случаев вынужденной стратегией может быть пассивная стратегия, основанная на поддержании неизменного уровня использования производственного потенциала предприятий. Пассивная стратегия приводит к отставанию от среднеотраслевого уровня и будет иметь в более долгосрочном периоде отрицательные последствия.

Активная стратегия, обеспечивающая рост использования производственного потенциала промышленных предприятий региона, предполагает отбор и реализацию различного рода инновационных проектов, внедрение новых технологий, обновление основных производственных фондов, совершенствование кадровой составляющей и т.д.

Эффективная (или опережающая) стратегия связана уже с инновациями, реализующими принципиально новые технологические решения, различающиеся значительной степенью риска таких вложений.

Развитие современного рыночного хозяйства характеризуется переходом к новому качеству экономического роста. Новое качество экономического роста неотъемлемо от экономического развития и связывается с:

- внедрением научно-технического прогресса;
- повышением качества выпускаемых товаров и услуг;
- устойчивым экономическим развитием, сбалансированным с экологическими требованиями сохранения окружающей среды;
- усилением социальной направленности экономического развития, проявляющейся в росте социальной инфраструктуры, улучшении условий труда, увеличении инвестиций в человеческий капитал, обеспечении полной занятости.

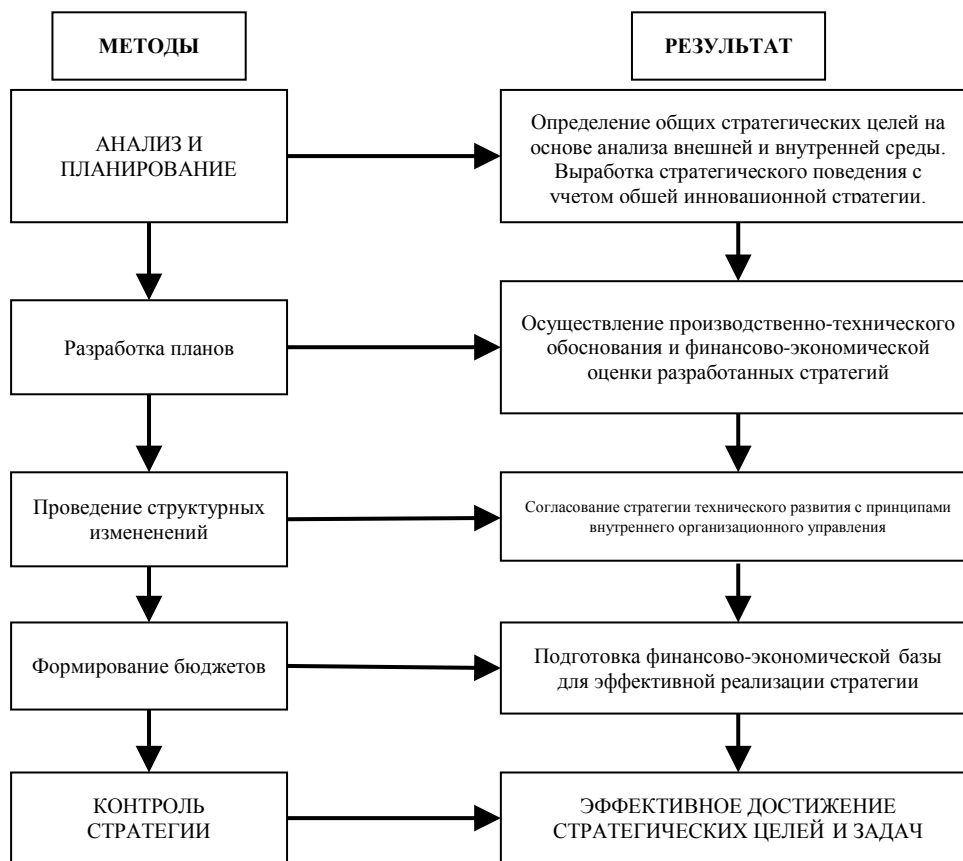


Рис. 1. Процесс разработки и реализации стратегии

Из рисунка 1 видно, что этап «реализации» стратегии задается в форме планов, структуры и бюджетов с целью выполнения поставленных целей и задач. Одновременно, эта группа мероприятий служит основой для проведения «оценки и контроля» по эффективности достижения выдвинутых (на этапах «анализа» и «планирования») стратегических ориентиров.

Важнейшими требованиями к формированию стратегии экономического развития являются комплексность и системность которые должны обеспечивать, во-первых, непротиворечивость процессов развития, во-вторых, скоординированность действий всех участников, в-третьих, адекватность полученных результатов новым условиям функционирования предприятия.

Исходя из теории эволюционной экономики, особое внимание следует уделить формированию системы адаптации промышленных предприятий к изменениям экономической среды. Такая система включает в себя широкий доступ к маркетинговой информации, обеспечение квалифицированными консалтинговыми услугами, создание развитой многоканальной системы товародвижения, коммуникационного комплекса, финансово - кредитной системы.

Література:

1. Василенко В.О., Ткаченко Т.І. Стратегічне управління підприємством: Навч. посібник. – Вид. 2-ге, виправл. і доп. За ред. Василенка В.О. – К.: ЦНЛ, 2004. – 400 с.
2. Пастухова В.В. Стратегічне управління підприємством: філософія, політика, ефективність. - Київ: КНТЕУ, 2002. – 301 с
3. Портер М., Майкл Е. Стратегія конкуренції / Пер. з англ. А. Олійник, Р. Скільський. - К.: Основи, 1998. - 390 с.
4. Шершньова З.Є. Стратегічне управління: Підручник. – Вид. 2-ге, перероб. і доп. – К.: КНЕУ, 2004. – 699 с.

РОЗШИРЕННЯ АСОРТИМЕНТУ ПРОДУКЦІЇ ЯК ПЕРЕДУМОВА ДО ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ ПОШУКУ НОВИХ РИНКІВ ЗБУТУ ДЛЯ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

Ю.М. Морозова

Одеський національний політехнічний університет

Обґрунтування актуальності проблеми. В сучасних економічних умовах отримання постійного прибутку, рентабельності та утримання своєї частки на ринку являються одними із пріоритетних задач вітчизняних промислових підприємств. Актуальним рішенням цих проблем може стати розширення асортименту продукції і як наслідок вихід підприємства на нові ринки збуту. Вибір ефективної асортиментної політики є важливою проблемою, від рішення якої залежить рівень ефективності як самих підприємств, так і забезпечення економічної безпеки країни в цілому. Визначення стратегічного набору товарів має набуває особливого значення для виробника, адже забезпечує можливості його виживання на ринку.

Саме тому питання ефективного формування товарної політики є актуальним, оскільки саме товар є результатом діяльності підприємства, джерелом його прибутків, основою подальшого функціонування та розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема формування товарного асортименту займалися такі вітчизняні економісти: Б.С. Грабовецький, О.Ф. Оснач, В.Г. Герасимчук, А.Ф. Павленко, В.В. Липчук, В.Я. Кардаш, Л.В. Балабанова та зарубіжні економісти: Г. Армстронга, Ф. Котлера, Е. Дихтля, Х. Хершген, Ж.Ж. Ламбен.

Метою роботи є дослідження розвитку та проблем розширення асортименту продукції для формуванні стратегії пошуку нових ринків збуту промислових підприємств.

Виклад основного матеріалу досліджень з обґрунтуванням отриманих результатів. Асортиментна політика передбачає певний курс дій або наявність заздалегідь обдуманих принципів, завдяки яким забезпечувалась би спадкоємність рішень та заходів у галузі формування товарного асортименту. Основна мета науково обґрунтованої асортиментної політики полягає в оптимізації товарного асортименту з урахуванням стратегічних ринкових цілей, які стоять перед підприємством[1; 106].

Формування товарного асортименту - це поєднання конкретних товарів і їх окремих ліній, улаштування співвідношень між "новими" і "старими" товарами, наукомісткими і звичайними, матеріальними товарами або ліцензіями і ноу-хау. При формуванні товарного асортименту необхідно враховувати вимоги споживачів окремих сегментів ринку, а також необхідно забезпечувати найбільш ефективне використання матеріальних, технологічних, фінансових ресурсів, для того щоб виробляти продукцію з найменшими затратами[2; 106].

Розширення асортименту може відбуватися за стратегією диверсифікованого росту. Диверсифікація – це одночасний розвиток декількох або багатьох не взаємопов'язаних технологічних видів виробництва або обслуговування, розширення асортименту виробництва або послуг[2].

Як приклад підприємства, що переходить на розширення асортименту, тобто стратегію диверсифікації є ПАТ «ДМК «Таврія», яке являється одним із ключових виноробних, промислових підприємств України по виробництву коньяків з повним циклом переробки «від лози до бокалу». Підприємство активно вводить модель диверсифікаційного зростання за рахунок виробництва нової продукції, чим завойовує нові ринки збуту за межами України.

Так за період 2012-2014 р. р. підприємством було освоєно виробництво нових алкогольних товарів: лінійка коньяків Alexx, Jatou, вин Naomi: білата червона слива, бренді «Каховський», коньяків високої витримки.

За даними проведених досліджень, ДМК «Таврія» - продовжує займати одне із лідируючих позицій у виробництві справжніх марочних коньяків України. Приріст за період

січень-квітень 2014 р. склав 138%. Зростання виробництва коньяку за 2015 р. у порівнянні з 2014 р. на даному підприємстві склав 197%.

Це найвищі показники динаміки виробничих показників серед усіх національних виробників коньяків. Наприклад, підприємства, що займають перші позиції рейтингу виробників, за обсягами виробленого коньяку показали падіння в мінус 14% та 21%.

Саме розширення асортименту дало поштовх до розширення присутності підприємства у новому для себе сегменті, формуванню нової стратегії пошуку нових ринків як України так і закордону.

За підсумками 2013-2014 р.р. зростання експортних поставок ДМКТ склав 352%. Країни, в які експортуються таврійські коньяки сьогодні, це: США, Естонія, Ізраїль, Іспанія, Франція, Литва, Латвія, Данія, Німеччина, Канада, Ізраїль, Казахстан, Італія, Білорусь, Узбекистан, на кінець 2014 року розпочато збут продукції на Австралійський континент та Африканську державу Нігерія[4].

За даними Держстатуправління, виробництво коньяку та брендів в Україні за шість місяців зросло на 28,7%, у порівнянні з січнем-червнем 2014 року, і склало 1,305 млн. дал. У червні 2015 року виробництво коньяку брендів склало 0,208 млн дал, що на 34,2% більше, ніж у червні 2014 року, та на 6,3% більше, ніж у травні цього року[5].

Висновки даного дослідження й перспективи подальшого розвитку в даному напрямі. Отже, запровадження системи стратегічного підходу у розвитку підприємства, зокрема асортиментної політики, є об'єктивно необхідним процесом в сфері організації управління бізнесом, який підвищує готовність підприємницьких організацій адекватно реагувати на непередбачені зміни і сприяє обґрунтованому, узгодженому вирішенню як поточних так і стратегічних проблем.

Асортимент продукції сучасного промислового підприємства повинен бути чітко орієнтованим на вимоги ринку, потреби споживачів та відповідати міжнародним стандартам якості.

Стратегічне управління в традиційній схемі практичного використання має низку істотних недоліків, зокрема при його формуванні недостатньо враховується: вплив зовнішнього середовища, внесення змін і коригування існуючого асортименту продукції, узгодження планових рішень і локальних цілей поточного, оперативного та стратегічного планування.

Також одним із важливих впливів на розвиток та формування стратегії збуту та пошуку нових ринків є підтримка держави промислових підприємств, зокрема: необхідність скасування вартості ліцензії на оптову торгівлю виноробною продукцією – 500 тис. грн. та встановлення її в залежності від обсягів власного виробництва; обов'язкове використання при виробництві коньяку України визначеної частки вітчизняних коньячних спиртів; перегляд ставки оренди на сільськогосподарські землі, а також нагальність гармонізації підходів до оподаткування з тими, що чинні в Європейському Союзі тощо.

Література:

- 1 Азарян О.М. Маркетинг: принципи та функції [Текст]: Навч. посібник для вищих навч. закладів/Олена Михайлівна Азарян - 3-е вид., перероб. та доп. - Харків: Студцентр 2002. - 320 с.
- 2 Дарвішева М.В. Проблеми формування товарного асортименту на підприємстві [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/9_NND_2012/Economics/6_105711.doc.htm
- 3 Вибір стратегії розвитку підприємства в сучасних умовах [Текст]: Матеріали I Міжнародної науково-практичної інтернет-конференції «Формування потенціалу економічного розвитку промислових підприємств»(Одеський національний політехнічний університет, м. Одеса, 23-24 квітня 2015). — Одеса, ОНПУ, 2015 —155с.
- 4 Офіційний сайт ДМК «Таврія» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.tavria.ua/news/tavriya_otkryla_novyy_kontinent.html
- 5 Державний служба статистики [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua/>

ВПЛИВ ДИВЕРСИФІКАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ НА ЕФЕКТИВНІСТЬ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Л.А. Некрасова, к.е.н., доцент

А.А. Ващенко

Одеський національний політехнічний університет

Високі ціни на сировину, матеріали, жорстка конкуренція зумовлюють необхідність орієнтації на принципи стратегічного управління, які полягають у використанні стратегічних відповідностей та синергічного ефекту. Часто використання відповідностей проявляється у стратегії диверсифікації як інструменті освоєння нових напрямків діяльності та проникнення на нові ринки.

Чітка тенденція до диверсифікації наборів напрямків діяльності в західних компаніях намітилась в 20-х роках, саме в цей час зароджуються перші ознаки диверсифікаційної діяльності підприємства. Навіть у період широкої популярності стратегії спеціалізації і теоретичного її обґрунтування через розробку теорії кривих досвіду і зниження витрат все більше підприємств диверсифікувало свою діяльність. Так, дослідження Р.Румельта показали, що в 2000 році серед 500 найбільших компаній США 65 % мали диверсифіковану діяльність через клопіт розподілу ризиків. Цього самого року у Франції цей показник становив 52 % [1].

Водночас із посиленням тенденції до диверсифікації, кількісним і якісним розростанням цього явища розгортались і наукові дослідження даної проблеми, які разом із практикою застосування диверсифікаційних стратегій теж еволюціонували [2].

Метою роботи є вивчення впливу диверсифікаційних процесів на ефективність діяльності підприємства. Як впливає з численних проведених наукових досліджень, практичними результатами та їх теоретичними узагальненнями перевірялись дві основні гіпотези [3]:

1) диверсифікація, безумовно, позитивно впливає на економічний і фінансовий стан підприємства:

2) впливовість диверсифікації значною мірою залежить від обраного її напрямлення.

Перша гіпотеза ґрунтується на, здавалося б, очевидному положенні: будь-яка диверсифікація повинна приводити до зниження ризику і створення синергетичного ефекту. Однак емпірична перевірка цієї гіпотези давала протилежні результати – як для її підтвердження, так і для доведення її неспроможності. Разом із цим встановлено, що, як правило, на першому етапі реалізації рішення про диверсифікацію ефективність підприємства зростає за рахунок раціонального перерозподілу ресурсів. Потім настає другий етап, протягом якого ефективність знижується внаслідок зростання складності управління, виявлення суперечностей, невідповідностей у управлінських технологіях та ін.

Щодо емпіричної перевірки другої гіпотези, то було зроблено загальний висновок про те, що диверсифікація в галузях, які відповідали профілю підприємства, виявляється більш результативною, ніж проникнення у сфери, не зв'язані з основними напрямками діяльності. Але головним, на наш погляд, є те, що спеціалісти з теорії і менеджери-практики все більш чітко усвідомлюють, що диверсифікацію варто розглядати не як засіб для підвищення ефективності діяльності підприємства, а як умову її потенціального зростання, підкреслюючи тим самим її стратегічне значення.

Більш детально ринкову мотивацію диверсифікаційних процесів на рівні підприємства можна розглянути за допомогою матричного підходу [3] (рис. 1).

Необхідно визначитися з питаннями відносно умов, за яких диверсифікація на виробництві може мати місце. Ясно, що серед передумов найважливіше місце належить передумовам з економічним змістом, а саме: падіння норми прибутку в традиційних виробництвах або негативна динаміка для вартості бізнесу, або навпаки дуже великий

нерозподілений прибуток [4].

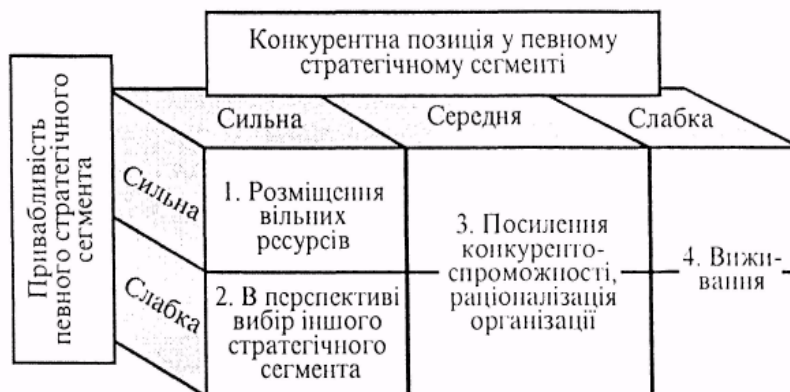


Рис. 1 Ринкові мотиви диверсифікації діяльності підприємства

Достатньою умовою диверсифікування виступає бюджетування процесів диверсифікації. Ці умови торкаються матеріальних можливостей підприємства.

Як відомо зі статистичних спостережень [5], значна частина інновацій в українських підприємствах впроваджується за рахунок власних коштів (нерозподіленого прибутку). На Заході такий тип бюджетування інновацій називають бутстрепінгом (англ. „bootstrapping” - затування поясів).

Відносно нематеріальних умов можна відзначити такі фактори, як:

1) співвідношення неприпустимості існуючого положення та очікуваних від радикальних змін вигод;

2) співвідношення очікуваної потреби у змінах і здатності підприємства до змін, тобто диверсифікації, та таке інше.

Диверсифікація за своєю сутністю переважає просте розширення поля діяльності підприємства. Якщо спеціалізація має в своїй основі використання незмінного набору компетенцій, то диверсифікація відбувається за умови впровадження нового набору компетенцій, який виник внаслідок проникнення підприємства в нові конкурентні сфери і є необхідною передумовою для такого проникнення. Диверсифікація може проявлятися через подальший розвиток певного напрямку діяльності або через його заміщення новим напрямком, або через розширення набору напрямків діяльності підприємства.

Рішення о диверсифікації приймається на основі очікувань та прогнозів. При розробці стратегії диверсифікації необхідно користуватися наступними трьома критеріями [2]:

- привабливість галузі;
- затрати на входження в галузь;
- додаткові переваги (ефект синергізму).

Тобто, суть стратегії диверсифікації виробництва полягає в забезпеченні стратегічної стабільності діяльності компанії і зменшенні її залежності від мінливої кон'юнктури ринку.

Література:

1. Круглов М.І. Стратегічне управління компанією. - М.: Російська ділова література, 1998. – 367 с.
2. Маркова В.Д. Кузнецова С.А. Стратегічний менеджмент. - М.: ІНФРА-М, 2006. – 153 с.
3. Шишкін В.О. Диверсифікація як елемент стратегічного розвитку підприємства // Держава та регіони. – 2010. – №3 – с. 358-361.
4. Должанська І.З., Загорна Т.О., Удалих О.О. та інші. Управління потенціалом підприємства: Навч. посіб. – К.: 2006. – 362 с.
5. Держстат України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОЇ СТРАТЕГІЇ НА ПІДПРИЄМСТВАХ

*Л.А. Некрасова, к.е.н., доцент
О.В. Моніч*

Одеський національний політехнічний університет

За умов фінансово-економічної кризи сучасна економічна політика держави повинна бути спрямована на стимулювання зростання економіки, забезпечення стабільного соціального захисту населення, зменшення рівня безробіття, створення умов для науково-технічного прогресу та залучення інвестицій для розвитку регіонів України.

Для забезпечення економічного відродження України необхідно сформувати ефективну систему взаємовідносин між наукою і промисловістю, державою і регіонами. Інновації в результаті їх комерціалізації є основою розвитку промисловості, регіонів і держави. Вони значною мірою визначають найважливіші напрями наукової діяльності шляхом постійного врахування ринкових змін попиту і пропозиції в межах країни, загалом, та конкретних регіонів, зокрема. Економічне зростання регіонів, як передумова процвітання України, потребує вибору державою інноваційної моделі економічного розвитку, основи якої повинні бути закладені вже під час розроблення стратегії розвитку регіонів і заходів подолання фінансово-економічної кризи [3].

Проблеми покращення розвитку інноваційно-інвестиційної стратегії в Україні розглядаються такими вітчизняними вченими, як О.П.Просович, Ю.Г.Бондаренко, Л.Р.Прийма, М.Л.Гончарова, П.Саблук та ін.

Незважаючи на дослідження вітчизняних вчених економічна політика держави залишається на низькому рівні. Саме тому серед вітчизняних науковців зберігається інтерес до цієї проблеми, про що свідчать численні публікації.

Однак, які б не були безперечні досягнення вчених, слід наголосити на удосконаленні ролі держави у формуванні стратегії інноваційно-інвестиційної моделі розвитку економіки в Україні.

Загальну картину розвитку інноваційних процесів в Україні визначають такі високотехнологічні галузі економіки, як харчова промисловість та переробка сільськогосподарських продуктів; машинобудування; легка промисловість; металургія; хімічна промисловість. Вказані вище галузі охоплюють близько 80% усіх інноваційних підприємств і, як правило, відрізняються рівнем інноваційної активності, який на 3-5% перевищує середній рівень активності підприємств у промисловості країни в цілому.

Кризова ситуація в інноваційній сфері української економіки зумовлена насамперед відсутністю інноваційно-інвестиційної ринкової стратегії підприємств в управлінні інноваційною діяльністю.

Отже, найважливішим завданням, яке пов'язане з поживленням виробництва, є активізація реального інвестування, що забезпечуватиме виробництво конкурентоспроможної продукції на світових і внутрішніх ринках [1].

Основними засадами ефективного формування зазначеної стратегії інноваційно-інвестиційної моделі, на нашу думку, мають бути:

1. Формування інвестиційного блоку моделі повинно здійснюватися з урахуванням стратегічного завдання переходу підприємств на інноваційний шлях розвитку, який передбачає, що цикл відтворення кожної одиниці капітальних вкладень повинен мати нововведення, поліпшувати технології виробництва з метою збільшення їх економічної та соціальної результативності.

2. Об'єктами управлінського впливу при реалізації вимог інноваційного типу відтворення повинні стати інвестиції (власні і залученні).

3. Інноваційність повинна стати вимогою до обирання інвестиційних пріоритетів

розвитку підприємств.

4. Застосування додаткових адміністративно-правових стимулів і механізмів повинне здійснюватися з метою фінансової та організаційної підтримки науково-технічної діяльності [1].

Важливим моментом при формуванні стратегії розвитку підприємства з метою її адаптації до інноваційно-інвестиційних умов функціонування є фінансова стратегія, яка визначає поведінку підприємства галузі на ринку, його ринкової позиції у зв'язку зі станом і використанням фінансових ресурсів.

Як свідчать більшість досліджень, інноваційно-інвестиційна стратегія через окремі свої особливості є, з одного боку, ефективним управлінським інструментом, а з іншого – створюють багато проблем в управлінні організацією.

Одним з методів вирішення сформованого протиріччя є вдосконалення організації процесу управління інвестиційними процесами в інноваційній діяльності підприємств, що має сприяти розкриттю потенціалу підприємства для вкладення капіталу, обґрунтуванню, прийняттю інвестиційних рішень, а також оптимізації результатів інвестиційної діяльності, пов'язаної із здійсненням інновацій. В умовах недостатньої забезпеченості підприємств різними видами ресурсів, особливо фінансовими, процес інвестування інноваційної діяльності може бути сильно складним [2]. Жорсткий дефіцит фінансування вимагає ефективного управління і раціональної організації як окремих стадій капіталовкладень в інноваційну діяльність, так і процесу інвестування в цілому.

Побудова та впровадження системи організації інвестування інноваційних процесів є ефективним способом вирішення цієї проблеми. Представляється доцільним підхід, до формування даної системи заснований на застосуванні системного аналізу, методів організаційного проектування та інвестиційного аналізу. Найбільш істотним і важливим є застосування системного підходу до організації інвестування інноваційних процесів [4]. Розглянемо основні принципи системного підходу, використовувані при побудові системи організації:

- принцип єдності - система організації розглядається, як єдине ціле, а саме: планування інвестицій в інноваційні процеси, фінансування, інвестиційного аналізу і т.д. ;
- принцип глобальної мети - глобальна мета вибирається для всієї системи загалом, так як цілі підсистем можуть не збігатися і навіть суперечити цілям системи;
- принцип розвитку - система здатна до розвитку, зміни своїх станів залежно від особливостей поведінки;
- принцип ієрархії - система будується з урахуванням підпорядкування, ранжирування її складових частин, а також певного характеру взаємозв'язків різних елементів системи;
- принцип функціональності - система має структуру і функції, які є взаємодіючими взаємозалежними з пріоритетом функцій над структурними зв'язками.

Виходячи з перерахованих вище принципів, визначення системи має на увазі набір цілей, які вона повинна досягти. Таким чином, системна концепція організації інвестування інновацій полягає в наступному: процес розробки та реалізації інноваційних проектів підприємства є система, в якій найбільш важливим є організаційний аспект цього процесу, причому основною метою даної системи можна вважати ефективну організацію капіталовкладень в інновації. Така система розглядається, з одного боку, як елемент системи вищого порядку, а з іншого боку, вона є сукупністю її елементів.

Для аналізу ефективності інвестиційної діяльності в інноваційні процеси підприємства необхідний її постійний моніторинг. У зв'язку з цим потрібно визначити рівень ефективності управління інвестиційною діяльністю на основі зіставлення досягнутих результатів з прогнозними, визначити ступінь впливу реалізації інноваційно-інвестиційних проектів на фінансовий стан підприємства і вжити рішення щодо закриття неефективних проектів і реінвестування капіталу. Екстраговані етапи в процесі формування стратегічного

поводження підприємства представляються найбільш значними з позиції формування інноваційно-інвестиційного механізму як єдиної системи. Такий механізм спрямований на вдосконалення методики стратегічного управління за рахунок посилення ролі інвестицій в інноваційному менеджменті для здійснення процесу прийняття довгострокових рішень. Формування інноваційно-інвестиційної стратегії пропонується будувати з урахуванням досягнутого рівня інноваційно-інвестиційного потенціалу підприємства. Це пов'язано з тим, що з цілком зрозумілих причин не всі промислові підприємства можуть вибрати інноваційний шлях розвитку, для цього підприємству необхідно мати певні ресурси.

Таким чином, організація управління інноваційно-інвестиційною діяльністю на підприємствах повинна носити комплексний характер і складатися з послідовного виконання цілого ряду заходів, а також сприяти виявленню можливих шляхів оптимізації інвестування в інноваційну діяльність підприємства.

Література:

1. Гончарова М.Л. Інноваційно-інвестиційна модель розвитку підприємств цукробурякового під комплексу/Гончарова М.Л.// Вісник Сумського національного аграрного університету: науково-методичний журнал. Випуск 8/2 (32), 2008. – С. 66-72.
2. Коваленко М.Н., Гончар А.И. Формирование управленческих решений в области модернизации производства на строительном предприятии /Коваленко М.Н., Гончар А.И. //Экономика и менеджмент инновационных технологий.– 2014.– № 9.– [Электронный ресурс]. URL: <http://ekonomika.snauka.ru/2014/09/5720>
3. О.П. Просович, Ю.Г. Бондаренко, Л.Р. Прийма. Стратегія інноваційно-інвестиційного розвитку регіону в умовах кризи/О.П. Просович, Ю.Г. Бондаренко, Л.Р. Прийма. // Вісн. нац. ун-ту «Львів.політехніка». –2009.– №640. – С. 183-188.
4. Селютина Л.Г., Митягина Н.В. Особенности инновационно-инвестиционных процессов в современном строительстве/Селютина Л.Г., Митягина Н.В. //Материалы Всероссийской научно-практической онлайн-конференции с международным участием и элементами научной школы для молодежи.– Иркутск, 2014. – С. 319-323.

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ТА РЕАЛІЗАЦІЇ АДАПТИВНОЇ ФІНАНСОВОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА

Т. В. Олійник, к.е.н., доцент

Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця

У постійно мінливій обстановці, умовах зовнішнього і внутрішнього середовища підприємства, стратегічна адаптивність являє собою конкурентну перевагу і дозволяє підприємству швидко коригувати або розробляти нові стратегічні фінансові рішення.

Адаптивна фінансова стратегія - це основний план дій підприємства, який охоплює формування фінансів і їх планування для забезпечення фінансової стабільності підприємства і розвитку всіх основних напрямки його фінансової діяльності та фінансових відносин. Підприємству необхідно формувати довгострокові фінансові цілі, вибрати найбільш ефективні варіанти їх досягнення, адекватно коригувати напрями формування і використання фінансових ресурсів при зміні умов зовнішнього і внутрішнього середовища [3].

Актуальність розробки адаптивної фінансової стратегії підприємства в даний час визначається інтенсивністю зміни факторів зовнішнього фінансового середовища. Висока динаміка основних економічних показників, стрімкі темпи технологічного прогресу, глибокі коливання кон'юнктури фінансового і товарного ринку, непостійність державної економічної політики і форм регулювання фінансової діяльності не дозволяють ефективно управляти

фінансами підприємства на основі лише раніше накопиченого досвіду і традиційних методів фінансового менеджменту[5]. У таких умовах, відсутність розробленої і вивченою фінансової стратегії, адаптованої до можливих змін факторів зовнішнього і внутрішнього середовища, може призвести до того, що фінансові рішення будуть призводити до виникнення протиріч і зниження ефективності функціонування підприємства. Виділені пріоритетні напрямки адаптивної фінансової стратегії підприємства повинні отримати свою конкретизацію в цільових стратегічних нормативах: темпи зростання чистого грошового потоку; рентабельність власного капіталу; структура активів; фінансовий леверидж; період обороту дебіторської та кредиторської заборгованості.

Розробка і реалізація адаптивної фінансової стратегії підприємства забезпечує: формування чіткого взаємозв'язку стратегічного, поточного та оперативного управління фінансовою діяльністю підприємства; можливість активного маневрування фінансовими ресурсами; реалізацію перспективних інвестиційних можливостей; можливість зниження негативного впливу факторів зовнішнього середовища на результати діяльності підприємства; виявлення переваг і недоліків підприємства у фінансовій діяльності в порівнянні з його конкурентами.

Адаптивна фінансова стратегія справляє суттєвий вплив на формування стратегічного розвитку діяльності підприємства, спрямована на ефективне забезпечення відтворювальних процесів і приросту активів, що забезпечують обмежений ріст обсягів виробництва та реалізації продукції. Стратегія носить досить складний характер за рахунок необхідності забезпечення високих темпів розвитку фінансової діяльності, її диверсифікації за різними формами, регіонам і т.п.

Адаптивна фінансова стратегія покликана забезпечувати ефективне інвестування і високу маневреність фінансового капіталу з метою забезпечення подальшої фінансової стабілізації [4].

При розробці адаптивної фінансової стратегії підприємства доцільно виділяти домінантні сфери розвитку фінансової діяльності [2]. Це дозволить забезпечити ідентифікацію пріоритетних напрямків фінансової діяльності підприємства, що забезпечують успішну реалізацію її головною цільовою функції - зростання ринкової вартості підприємства в довгостроковій перспективі.

Адаптивна фінансова стратегія повинна забезпечувати інвестиційну підтримку розвитку окремих стратегічних зон господарювання і стратегічних господарських одиниць підприємства, а так само складати фінансову основу формування найважливіших напрямків інвестиційної діяльності підприємства в стратегічній перспективі.

В основі стратегічних фінансових рішень повинен лежати активний пошук альтернативних варіантів напрямів, форм і методів здійснення фінансової діяльності, вибір найкращих з них, побудова на цій основі загальної фінансової стратегії і формування механізмів ефективної її реалізації. Найважливішою умовою ефективної реалізації адаптивної фінансової стратегії є відповідні їй адаптивні зміни організаційної структури управління та організаційної культури[1].

Основним завданням процесу реалізації адаптивної фінансової стратегії є створення на підприємстві необхідних передумов для здійснення передбачуваної фінансової підтримки його базової корпоративної стратегії та успішного досягнення кінцевих стратегічних цілей його фінансового розвитку.

Процес реалізації адаптивної фінансової стратегії характеризується наступними основними особливостями[5, 6]:

1) управління реалізацією адаптивної фінансової стратегії спрямоване на досягнення основних стратегічних цілей його фінансової діяльності. Стратегічні цілі фінансового розвитку підприємства, що відображають суть передбачаються стратегічних змін, носять, як правило, стабільний характер (їх зміна може бути обумовлено тільки зміною цілей базової корпоративної стратегії або наслідками несподіваних змін умов зовнішнього і внутрішнього

фінансового середовища);

2) здійснення реалізації адаптивної фінансової стратегії підприємства дозволяє отримати додатковий ефект порівняно з передбаченим, на цьому етапі стратегічного процесу є можливість усунути всі помилки та неузгодженості, допущені при її розробці;

3) вибір пріоритетів, зміщення акцентів стратегічного фінансового управління підприємством. Керуючі зусилля набувають адаптивний характер, пов'язаний з реакцією на зміни умов зовнішнього і внутрішнього фінансового середовища;

4) побудова ефективних комунікативних зв'язків менеджерів фінансових служб з співробітниками інших функціональних підрозділів і керівниками стратегічних господарських одиниць, а також із зовнішніми партнерами підприємства з фінансових відносин. Від ефективності цих зв'язків залежить успішна реалізація адаптивних стратегічних цілей залучення фінансових ресурсів із зовнішніх джерел і оптимальне їх розподіл;

5) реалізація адаптивної фінансової стратегії є найменш структурованим процесом управлінської діяльності з позицій готового набору конкретних управлінських рішень і дій в тій чи іншій реальній стратегічній ситуації.

Реалізація адаптивної фінансової стратегії на кожній стадії здійснення протікає в різних організаційних умовах здійснення фінансової діяльності, при різного ступеня інтенсивності прояву факторів зовнішнього фінансового середовища і т.п. Все це визначає необхідність індивідуалізації підходів до управлінських стратегічних рішень, що забезпечують реалізацію адаптивної фінансової стратегії підприємства.

Література:

1. Дюков И.И. Стратегия развития бизнеса. Практический подход. - СПб.: Питер, 2008. – 325 с.
2. Бланк И.А. Финансовая стратегия предприятия. – К.: «Ника-Центр», «Эльга», 2004. – 711 с.
3. Хоминич И.П. Финансовая стратегия компании. – М.: Российская экономическая академия, 1998. – с.156.
4. Экономическая стратегия фирмы: Учеб. пособие/ Под ред. А.П. Градова. – 3-е изд., испр. – СПб.: Спец-Лит, 2010. – 414 с.
5. Яковлева И.Н. Справочник по финансовой стратегии и тактике / И.Н. Яковлева. - М.: Профессиональное издательство, 2009. - 336 с.
6. Електроний
ресурс:http://www.rae.ru/use/?section=content&op=show_article&article_id=7785033

ІНВЕСТИЦІЙНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ПОРТОВО-ПРОМИСЛОВИХ КЛАСТЕРІВ

***В.М. Осипов, д.е.н., професор
М.С. Кукош***

Інститут проблем ринку та економіко-екологічних досліджень НАН України

Зростання обсягів світової морської торгівлі та посилення конкуренції на ринку морських перевезень зумовлюють підвищення вимог до якості портових послуг, зокрема, скорочення витрат на час та доставку вантажів. Практика свідчить – відбувається диверсифікація портових послуг, що виходять за межі власне порту (його внутрішньої і зовнішньої акваторії) й охоплюють велику кількість берегових та інших господарських операцій транспортного ланцюга.

На відміну від інших організаційних форм господарювання, кластер об'єднує зусилля влади, бізнесу та науки за принципом територіальної локалізації. Це створює можливість розробляти, приймати та запроваджувати інноваційні рішення швидко, ефективно та цілеспрямовано. Серед стратегічних завдань влади щодо підтримки розвитку кластерів – розробка стратегічних планів їх розвитку як «точок економічного зростання регіону», створення сприятливих умов для розвитку в регіоні бізнесу та інших форм економічної активності [1].

Найбільш розповсюдженими схемами створення морських кластерів у Європі є наступні:

1) «згори донизу» (наприклад, Німеччина)- ініціатива виходить з боку уряду, а надалі морський кластер отримує значну підтримку з боку владних структур;

2) «знизу догори» (наприклад, Норвегія)-ініціатива виходить з боку великих компаній-лідерів, або з боку галузевих об'єднань;

3) комбінація наведених вище схем (за цією схемою побудовано Морську мережу Нідерландів).

Практика створення морських кластерів країн-членів ЄС свідчить, що найбільш доцільним є входження до складу кластеру наступних підприємств: судноплавні компанії; порти, термінали, суднобудівні і судноремонтні верфі; підприємства суднового машинобудування та морського приладобудування, постачальники суміжних галузей промисловості; державні структури національного та регіонального рівнів; проектно-конструкторські компанії; науково-дослідні центри, підприємства малого та середнього бізнесу; освітні установи для морської галузі; класифікаційні організації; банки, що беруть участь у фінансуванні підприємств морської галузі; морські брокерські й страхові компанії та ін.

Водночас слід зазначити, що переважна більшість морських кластерів в світі спеціалізуються на двох-трьох підгалузях морегосподарського комплексу, в світі існує лише декілька морських кластерів, які є універсальними, тобто включають до себе більшість галузей морегосподарського комплексу: MerseyMaritime (Великобританія), Морська коаліція Коннектикуту, Датсько-Шведський спільний морський кластер та Фінський морський кластер. Основними центрами розміщення морських кластерів є: Західна Європа, Північна Америка та Південно-Східна Азія.

Необхідність створення морських кластерів в Одеській області обумовлена вигідним економіко-географічним розташуванням регіону та його високим транзитним потенціалом, що сприяє розвитку транспортно-логістичної інфраструктури, наявністю потужного морегосподарського комплексу, до складу якого входять сім морських портів.

Серед найбільш перспективних портово-промислових кластерів Одеського регіону можна виділити індустріальний парк «iPARK», який розташований в акваторії порту Южний. Індустріальний парк «iPARK» реалізується найбільшим приватним портом - Групою морських терміналів ТІС - і є унікальним прикладом створення сучасного індустріального і логістичного комплексу в Україні.

Проект дозволить виробникам оптимізувати доставку продукції до споживчих ринків Європи, Росії, Білорусії та України. «iPARK»- це масштабний проект розвитку припортових територій загальною площею понад 500 га [2].

Серед конкурентних переваг даного проекту можна виділити: створення єдиної митної зони з контейнерним терміналом, можливість розміщення підприємств будь-яких галузей завдяки віддаленості від населених пунктів, наявність кваліфікованої робочої сили.

На даний момент в рамках проекту індустріального парку «iPARK» здійснюється низка інвестиційних проектів (табл. 1), які дозволять значно підвищити портові потужності, залучити значні іноземні інвестиції розвиток портової інфраструктури та підвищити міжнародну конкурентоспроможність морегосподарського комплексу України.

Таблиця 1 – Перспективні інвестиційні проекти, що реалізуються в рамках індустріального парку “iPARK” в 2013-2018 рр. [3]

№	Назва підприємства	Планова потужність, млн. т.	Вартість реалізації проекту, млн. грн.	Дата реалізації проекту, рік.
1	ТІС	22,0	4400,00	2015-2018
2	Портінвест	18,0	3300,00	2016
3	Олсідз Блек Сі	6,0	2400,00	2016
4	М.В. Cargo (спільно з Cargill)	4,0	800,00	2018
5	UkrLandFarming	7,0	1000,00	2016
6	Сонячна Пальміра	6,0	730,00	2018
7	Трансойл	2,5	500,00	2018
8	Хлібна гавань	3,3	350,00	2015
9	Дельта-Вілмар	1,0	176,00	2014
10	Рісойл	1,1	150,00	2013

На даний момент можна стверджувати, що вже реалізовані проекти в рамках портово-промислового кластеру “iPARK” дозволили порту ТІС збільшити обсяги перевалки вантажів в 2014 р. на 4,5 млн. т. до 25,9 млн. т., в порівнянні з 2013 р. та зайняти перше місце серед портів Одеського регіону (МТПЮ – 21,5 млн. т, ОМТП – 24,6 млн. т, ІМТП – 17,8 млн.т).

Слід також зазначити, що даний проект можна віднести до морських кластерів, що формуються за принципом «знизу-догори», внаслідок чого ініціатива створення кластеру виходить з боку великих приватних компаній, а не з боку уряду. Така ситуація склалася внаслідок відсутності дієвої стратегії уряду в сфері створення портових кластерів в Україні. Наприклад у вітчизняному законодавстві досі не визначено поняття «кластер», а також особливості їх створення та функціонування в Україні.

Література:

1. Щодо перспектив створення морських кластерів в Одеській області [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.od.niss.gov.ua/articles/520/>
2. Сайт проекту створення індустріального парку “iPARK” [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ipark.info/>
3. Что строят в порту Южный [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.cfts.org.ua/infographics/chto_stroyat_v_portu_yuzhnyy/
4. Перевалка в портах Украины 2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.tis.ua/img/perevalka_v_portah_ukr_2014.pdf

ОСОБЛИВОСТІ СТРАТЕГУВАННЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ В КОНТЕКСТІ ЗАСТОСУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ ЄС

*В.М. Осипов, д.е.н., професор
Д.І. Шевченко*

Інститут проблем ринку та економіко-екологічних досліджень НАН України

Постановка проблеми у загальному вигляді. Євросоюз розглядає Україну як пріоритетну державу у рамках Європейської політики сусідства починаючи з 2004 року. Вибравши європейський вектор розвитку, Україна намагається залучитись підтримкою ЄС у стратегуванні регіонального розвитку та використати позитивний досвід європейських країн.

Мета роботи. Дослідити особливості стратегування сталого розвитку регіонів України в контексті застосування інвестиційної політики Європейського Союзу.

Викладення основного матеріалу. Після кризи 2008-2010 років, Європа значно уповільнила свій економічний розвиток. Тяжкі наслідки в економіці змусили Європейський Союз шукати шляхи виходу з такого становища, що втілилось в розробку в 2010 році «Стратегії-2020».

Ключове місце в Стратегії «Європа-2020» відводиться завоюванню інноваційного лідерства. Інноваційний Союз, як одна з семи ініціатив стратегії ставить за мету:

- зробити Європу світовим інноваційним лідером;
- усунути перешкоди для інновацій - дороге патентування, фрагментацію ринку, доступ до програм фінансування;
- зробити так щоб державний і приватний сектори працювали разом, зокрема шляхом інноваційного партнерства між європейськими інститутами, національними та регіональними органами влади та бізнесом.[1]

Найбільшу зацікавленість з точки зору розвитку інтеграційних інноваційних процесів викликають рамкові програми з наукових досліджень та технологічного розвитку.[4]

Восьма рамкова програма – Горизонт 2020 – це перша програма ЄС, в якій Україна прийняла рішення брати участь після початку тимчасового застосування Угоди про асоціацію між Україною та ЄС. Угода відкриває широкий спектр нових можливостей для українських науково-дослідних інститутів, університетів і підприємств по всьому ланцюжку досліджень та впровадження інновацій. [3]

Інноваційна політика Європейського Союзу фінансується Європейським Інвестиційним Банком (ЄІБ). ЄІБ також фінансує низку проектів в Україні.

Досвід взаємодії України з ЄІБ є найуспішнішим у таких сферах як енергетика, енергоефективність, транспорт та муніципальна інфраструктура. Ефективне співробітництво відбувається в напрямку спільної підготовки та реалізації пріоритетних проектів у рамках регіонального формату співпраці.

З 25 березня 2011 р. в Україні працює Постійне Представництво Європейського інвестиційного банку(ЄІБ).

На даний момент Європейським Інвестиційним Банком профінансовано проектів в Україні на суму більше 3 млрд. євро. [2]

В 2014 році ЄС виділив понад 1.6 млрд. кредитної і грантової допомоги, зокрема в рамках Контракту з розбудови держави та Програм макрофінансової допомоги.[5]

Україна ухвалила низку важливих законодавчих реформ, спрямованих на досягнення критеріїв, визначених у Плані дій щодо лібералізації візового режиму.

Започатковано процес децентралізації повноважень. Було ухвалено низку законодавчих актів, а саме: про добровільне об'єднання територіальних громад та реформу міжбюджетних відносин (бюджетну децентралізацію).[5]

Зазначені реформи були здійсненні в рамках Стратегії сталого розвитку «Україна-2020» - документу, який визначає напрямки та пріоритети розвитку України на період до 2020 року. Стратегія була розроблена за ініціативи Президента України Петра Порошенка та презентована ним 25 вересня 2014 року. 12 січня 2015 року Президент Петро Порошенко підписав Указ «Про Стратегію сталого розвитку «Україна – 2020».[6]

«Стратегія-2020» складається з чотирьох векторів руху: сталий розвиток країни; безпека держави, бізнесу та громадян; відповідальність і соціальна справедливість; гордість за Україну в Європі та світі. Метою реформ визначено досягнення європейських стандартів життя та гідного місця України в світі. «Стратегія-2020» включає в себе 62 реформи. З них пріоритетними визначені 8 реформ та 2 програми. Визначено 25 ключових показників успішності розвитку країни.

Як першочергові визначені реформа системи національної безпеки і оборони, оновлення влади та антикорупційна реформа, судова реформа та реформа правоохоронної

системи, децентралізація та реформа державного управління, дерегуляція та розвиток підприємництва, реформа системи охорони здоров'я і податкова реформа.

Серед пріоритетів стратегії також реалізація двох програм – енергонезалежності та популяризації України у світі, а також просування інтересів держави у світовому інформаційному просторі.[6]

Одним із ключових векторів розвитку у стратегії «Україна-2020» є наближення до стандартів ЄС, європейська інтеграція та майбутнє членство в ЄС. За підтримки Європейського Союзу розробляються стратегії соціально-економічного розвитку регіонів України. В 2014 році, на основі адаптованої до українських умов методики, були розроблені стратегії для Сумської, Полтавської, Київської, Рівненської та Івано-Франківської областей. В 2015 розроблено стратегії Херсонської та Миколаївської областей. Регіональна стратегія розвитку Одеської області, на даний момент, ще перебуває в стадії актуалізації. Нова методологія є основою для систематичного запуску і реалізації процесів регіонального розвитку «знизу вгору», які в Україні або відсутні, або є дуже фрагментарними. Ініціатива здійснюється у методичному та експертному супроводі проекту ЄС «Підтримка політики регіонального розвитку в Україні».

Висновки. Намагаючись використати позитивний досвід стратегування сталого розвитку регіонів та отримавши фінансову підтримку Європейського Союзу, Україна намагається адаптувати стратегії соціально-економічного розвитку регіонів до стандартів ЄС. Але українські реалії значно відрізняються від ЄС, де громада має значні повноваження на місцях, функціонують місцеві організації, які отримують фінансування для реалізації проектів, узгоджених з громадою, де існують сильні інститути та ін. Головною з проблем реалізації стратегій, які на практиці є лише частково адаптованими, є відсутність конкретних проектів, обсягів їх фінансування та термінів реалізації. Стратегії соціально-економічного розвитку регіонів розробляються без координації між собою, яскравим прикладом чого є стратегії Причорноморських регіонів. Маючи багато спільних проблем, стратегічні та операційні цілі в стратегіях значно відрізняються. А стратегія Одеської області взагалі знаходиться в процесі розробки.

Література:

1. Офіційний сайт Європейської комісії [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: http://ec.europa.eu/research/innovation-union/index_en.cfm.
2. Офіційний сайт Європейського Інвестиційного Банку [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <http://www.eib.org>
3. Портал програми HORIZON 2020 в Україні [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <http://h2020.link/ukra-u-gorizont-2020/>.
4. Федулова Л., Андрощук Г. Особливості розвитку інноваційної політики Європейського Союзу: виклики для України // Проблеми науки. – 2014. – № 7–8. – С. 40–43
5. Прогрес щодо виконання Європейської політики сусідства в Україні у 2014 році та рекомендації щодо подальших дій/ Спільний робочий документ// Брюссель, 25.03.2015 SWD(2015) 74 final
6. Про Стратегію сталого розвитку "Україна - 2020" Президент України; Указ, Стратегія від 12.01.2015 № 5/2015
7. Офіційний сайт Проекту ЄС «Підтримка політики регіонального розвитку в Україні» [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <http://surdp.eu/RDS>

ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

В. І. Паламарчук, к.військ.н., доцент

Одеський регіональний інститут державного управління Національної академії державного управління при Президентові України

Л.М. Лінгур

Одеський національний політехнічний Університет

Актуальність теми визначається необхідністю вирішення концептуальних питань забезпечення безпеки підприємницької діяльності. Це обумовлено тим, що підприємницька діяльність завжди пов'язана з ризиком, можливим витокон конфіденційної інформації, наявністю внутрішніх і зовнішніх загроз. Напружена криміногенна обстановка в країні, поява в Україні активно діючих структур економічної розвідки, міжнародної організованої злочинності, повсюдне застосування жорстких методів впливу на підприємницькі структури визначають актуальність розглянутих у тезах питань на найближчу перспективу.

Забезпеченню економічної безпеки підприємства та факторам впливу на діяльність підприємства приділена увага в працях вітчизняних учених, таких як: О.В. Арєф'єва [1], І.О. О.І. Барановський [2], О.Є. Користін [2], Л.В. Герасименко [2], О.І. Захаров [3] та ін.

Мета публікації полягає в визначенні ролі і діяльності держави в запровадженні напрямів, принципів і методів забезпечення економічної безпеки підприємств України.

Система економічної безпеки повинна виявляти проблемні ситуації, тенденції в діяльності організації та виробляти заходи, які зменшують наслідки впливу даних загроз і викликів. Виходячи з цього, систему забезпечення економічної безпеки підприємства можна умовно розділити на два рівні:

- на першому рівні економічна безпека організації забезпечується за допомогою держави, через нормативну правову базу, і в даному випадку обов'язок держави - загальна організація діяльності суб'єктів у сфері економічної безпеки;
- на другому рівні економічна безпека забезпечується самим підприємством за допомогою спеціальних підрозділів, з використанням правових, організаційних і технічних заходів.

Розглянемо перший рівень забезпечення економічної безпеки докладніше. На першому рівні система державного, законодавчого регулювання економічних відносин підприємства всередині держави спрямована на підвищення ефективності економіки та соціального захисту населення країни.

У цьому випадку роль держави в забезпеченні економічної безпеки полягає у:

- підтримці та розвитку галузей виробництва на сучасному технологічному рівні;
- усуненні нерівномірності соціально-економічного розвитку регіонів;
- нарощуванні обсягу і частки використання відновлюваних ресурсів і в зменшенні використання невідновних ресурсів;
- боротьбі з корупцією та криміналізацією господарських відносин;
- постійному розвитку інтелектуального потенціалу нації.

Діяльність держави щодо забезпечення економічної безпеки включає в себе наступні напрямки:

- визначення і моніторинг факторів, що підривають стійкість соціально-економічної системи держави в короткостроковій перспективі;
- формування економічної політики та інституціональних перетворень, що усувають або пом'якшують шкідливий вплив цих факторів у рамках єдиної програми економічної реформи.

З урахуванням перерахованих вище напрямків, діяльність держави щодо забезпечення економічної безпеки здійснюється виходячи з наступних принципів:

- законність;
- повага і дотримання прав підприємства;
- єдність і незмінність державної політики при забезпеченні економічної безпеки підприємства;
- пріоритет захисту інтересів вітчизняних компаній у порівнянні з іноземними компаніями;
- застосування тільки ефективних і оптимальних заходів забезпечення економічної безпеки підприємства;
- інформованість і відкритість при строгому дотриманні державної та комерційної таємниці.

Серед основних загроз економічній безпеці України (корупції, спаду виробництва в наукомістких галузях, зростання злочинності) відзначимо таку загрозу, як невиконання державою функцій захисту підприємств. Однак держава не зобов'язана захищати підприємства, що працюють поза законодавчих рамок.

Умовно підприємства за ступенем законності діяльності поділяють:

- «нормальні» - офіційно зареєстровані підприємства, що здійснюють свою діяльність повністю відповідно до чинного законодавства;
- «сірі» - офіційно зареєстровані підприємства, які з ряду причин порушують встановлений законодавством порядок роботи;
- «чорні» - підприємства ніде не зареєстровані, працюють нелегально.

Всі дані підприємства займаються забезпеченням своєї безпеки, але у останніх двох типів вона може приймати кримінальний чи навколокримінальний характер, викликаний тим, що вони знаходяться в «тіні», під «дахом» кримінальних структур і не можуть розраховувати, та й не розраховують, на підтримку держави.

Повернемося до діяльності держави щодо забезпечення економічної безпеки підприємства. Держава впливає на економічну безпеку підприємства через пряме і непряме регулювання, що впливає на виробничу діяльність підприємства.

До непрямого регулювання, яке проводиться через економічні інтереси підприємця і не можна сподіватися на автоматичну дію прийнятих державою заходів можна віднести податкову і фінансово-кредитну політику, державне замовлення і субсидування, антимонопольне та трудове законодавство.

До прямого регулювання відносяться адміністративно-правові методи, які безпосередньо впливають на діяльність підприємства наприклад, нормативна правова база.

Одна з цілей державного регулювання за допомогою даних методів - розподіл ресурсів між економічними суб'єктами, що, в кінцевому рахунку, впливає на їх економічну безпеку.

Таким чином, держава, регулюючи діяльність підприємства, використовує вищеперелічені в тезесах методи, мають вплив на його економічну безпеку. При цьому, оперуючи даними методами, можна посилювати чи послаблювати економічну безпеку підприємства, тим самим, посилювати чи послаблювати деякі галузі промисловості, забезпечуючи структурні зрушення в економіці України.

Література:

1. Ареф'єва О.В. Економічні основи формування фінансової складової економічної безпеки / О.В. Ареф'єва, Т.Б. Кузенко // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 1(91). – С. 98-103.
2. Економічна безпека: навч. посіб. / О.Є. Користін, О.І. Барановський, Л.В. Герасименко та ін.; за ред. О.М. Джужі. – К. Алерта; КНТ; Центр учбової літератури, 2010. – 368 с.
3. Захаров О.І. Планування діяльності системи економічної безпеки підприємства / О.І. Захаров // Науковий вісник. – Львів: ЛДУВС. – 2011. – Вип. 1. – С. 163-171.

ГЕОСОЦИОСИСТЕМНЫЙ ПОДХОД К ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

И.В. Петенко, д.э.н., профессор

Донецкий государственный университет

Актуальность. Насущная необходимость переориентации экономики страны с сырьевого на инновационный путь развития не раз декларировалась на самом высоком уровне и раньше. Несмотря на все эти меры, готовность перехода экономики Украины на инновационный путь развития в настоящее время многими специалистами оценивается весьма скептически [1,5].

Актуальность данного вопроса для развития национальной экономики обусловило его постоянное исследование ведущими отечественными экономистами. Среди которых следует выделить исследования Н.Андреевой В.Геца, Л.Козачок, Е.Подсолонко, Л.Федуловой, С.Харичкова, В.Чухно, др.

Постановка проблемы. Для того чтобы разобраться в причинах сложившегося положения, рассмотрим его с позиций геоэкоосоциосистемного подхода, в соответствии с которым, индикаторы устойчивости отражают уровень совместимости (сбалансированности) хозяйственного развития региона с его природным потенциалом, соответствие направленности процессов природных и социально-экономических систем и применение экологически приемлемых и природосовместимых технологий.

Цель – обосновать целесообразность использования геоэкоосоциосистемного подхода, как наиболее подходящего для оценки степени готовности к переходу на инновационный путь развития.

Основной материал исследования. Геоэкоосоциосистемный подход характеризует изменение во времени агрегированного капитала, представляющего собой сумму человеческого, физического (накопленного) и природного капиталов. Виды капитала тесно взаимосвязаны, поэтому при сокращении одного из них обычно происходит увеличение другого. Концепция устойчивого развития и переход мировой экономики на инновационный путь развития — самый яркий тому пример. Рассмотрим их в указанной последовательности.

Человеческий капитал. В развитых странах приоритетным направлением являются целевые инвестиционные вложения в повышение интеллектуального потенциала и улучшение качества социальной и экологической среды обитания человека. Инвестиции предприятий в образование, квалификацию сотрудников, информационные технологии и т. п. в 90-е годы прошлого века ежегодно увеличивались в среднем на 3,4%, тогда как в основные фонды — только на 2,2%.

По уровню использования человеческого потенциала среди всех 44 стран Европы Украина занимает 34 место, опередив Молдову, Армению, Грузию. Постоянно уменьшается численность высококвалифицированных трудовых ресурсов занятых в инновационной сфере и науке: за 10 лет она сократилась более чем вдвое при постоянном росте "утечки мозгов". В сфере науки численность докторов и кандидатов уменьшилось более чем в три раза при постоянном сокращении научного персонала (средний возраст докторов наук превышает 53 лет, академиков — 70 лет [8]).

Структура отечественной науки остается архаичной и не отвечает требованиям рынка. Удельный вес Украины на мировом рынке наукоемкой продукции в 2012 г. составлял 0,06%, США — 24%, Японии — 20%. Крайне низкая востребованность научно-технических достижений в значительной мере объясняется их неподготовленностью к практическому внедрению. Разработку и освоение инноваций ведут только 9,6% промышленных предприятий, в странах развитой экономики – 60-80%

Крайне низким остается спрос бизнеса на результаты научных исследований.

Физический капитал. Физический капитал характеризуется двумя основными

проблемами: прямой деградацией и ухудшением экологических характеристик. Первая обусловлена старением производственных фондов и как следствие — ростом числа техногенных аварий. Ухудшение экологических характеристик физического капитала связано с моральным старением используемых технологий (до 90%) и оборудования, а также с последствиями природоёмкой реструктуризации экономики в 90-е годы в пользу сырьевых и загрязняющих секторов, происшедшей на фоне деградации ресурсосберегающих и высокотехнологичных производств.

Природный капитал. Включает экологические активы (экологические и эстетические способности природы) и природные ресурсы. Его истощение является общемировой проблемой, но для нашей страны это имеет особенно нижнее значение в связи выраженным ресурсным характером экономики. Диспропорции в размещении продуктивных сил привели к тому, что территория Украины по техногенной нагрузке на природную среду в 4-5 раз превышала аналогичный показатель развитых стран. Ускоряются темпы деградации окружающей среды- 85% территории страны загрязнено, 18% - поражено эрозией, на 17%-подтоплено, 20% -загрязнено тяжелыми металлами. Налицо экологический кризис.

Сложившаяся ситуация в Топливном балансе приведет в энергетике к замене природного газа на уголь и мазут для внутреннего потребления. Это грозит возникновением серьезных проблем в части человеческого капитала. Известно, что продукты сгорания угля от 10 до 50 раз, а мазута в 3 раза токсичнее, чем газа. Следовательно, такая замена приведет к дополнительному загрязнению атмосферного воздуха в городах, возрастет заболеваемость и смертность населения.

Свою позицию руководители ТЭК обосновывают изменением экономических отношений с Россией, но в отрасли мало что делается для его рационального использования.

Выводы. Из рассмотренных видов капитала, по сути, только природный является невосполнимым. Значит, развитие экономики должно базироваться на его адекватной компенсации человеческим и физическим капиталом. Для этого нужно резко увеличить финансирование науки, образования, здравоохранения, создать нормативно-правовую базу и систему управления, которые необходимы для эффективного инновационного развития. Таким образом, нынешнее состояние экономики Украины не может радовать, поскольку ни один из видов капитала объективно не прогрессирует. Это ставит под сомнение реальность относительно быстрого перехода к инновационной экономике. С другой стороны Украина располагает огромным потенциалом для инновационного развития, связанного в первую очередь с повышением эффективности ресурсосбережения и снижением загрязнения окружающей среды.

Литература:

1. Андреева Н.Н., Харічков С.К. Экологоориентированные инвестиции в системе обеспечения ресурсно-экологической безопасности.- Одесса: Ин-т проблем рынка и эколого-экономических исследований НАН Украины, 2010.-196с.
2. Ибатулин О.У. Возможности перехода российской экономики на инновационный путь развития.//Экономика природопользования.-20011.- № 1.- С.13-20.
3. Козачок Л.Г. Проблеми реалізації інвестиційно-інноваційної моделі економічного зростання// Україна в ХХІ столітті: проблеми та перспективи соціально-економічного розвитку: Зб.наук.праць- Камянець – Подільський. - 2008. - С.50-53.
4. Федулова Л.І. Проблеми технологічного розвитку промислового виробництва України та напрями їх вирішення.//Вісник Хмельницького національного університету.-Т.2. Економічні науки.- .-№4-2009.-С.26-31.
6. Хлобыстов Е.В. Экологическая безопасность и основы определения риска техногенных катастроф.// Экономика Украины.-№ 6.-2000.- С.38-45.
7. Устойчивое использование и управление природными ресурсами (отчет Европейского агентства окружающей среды № 9. //Ресурсосберегающие технологии. - 2006. - № 14. - С.3-84.

ПРОБЛЕМИ, НАПРЯМКИ ТА ВИБІР СТРАТЕГІЙ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ

*В.А. Сааджан
А.В. Чернишова*

Одеський національний політехнічний університет

Сучасні політико-економічні умови, в яких опинились українські підприємства викликають пошук до нових стратегічних напрямків їх розвитку. Особливо це стосується підприємств продукція яких була орієнтована на Російський ринок. Умови які склалися в Україні та світі диктують правила завдяки яким вони повинні переорієнтуватись на нові невідомі для них ринки збуту. Складність переорієнтування підприємств полягає не лише у політичній площині а в можливості зайняти відповідну нішу у європейському та інших ринках, конкурувати поряд з виробниками на цих ринках.

Відповідно офіційних даних Державної служби статистики України у 2014р. обсяги експорту зменшились на 11,33% порівняно з 2013р. У 2014р. зовнішньоторговельні операції здійснювались з партнерами з 217 країн світу. Найкрупніші експортні поставки товарів серед країн-членів ЄС проводились в Польщу – 9,1%, Єгипет – 7.3%, Білорусію – 15.9%, Туреччині – 4,4%, Індію – 3.3%. [1,2]. У загальному обсязі експорту товарів виникло збільшення частки чорних металів, зернових культур, жирів та масел рослинного та тваринницького походження, руд, шлаків та золи. В той же час було відчутне зменшення частки технологічного обладнання, машин та устаткування, нафти та продуктів її перегонки, виробів з чорних металів, продукції неорганічної хімії, залізничних локомотивів та інших, що спонукає підприємства – виробників цих видів продукції до вирішення проблеми пов'язане з виходом на зовнішній ринок та набуває вирішального значення для будь-якого підприємства, яке планує своє економічне майбутнє та подальші перспективи розвитку.

З теоретичної точки зору проблемам виходу підприємств на зовнішні ринки у сучасній зовнішньоекономічній практиці присвячені праці таких українських і зарубіжних вчених, як Ф. Котлер, І. Кратко, М.Портер Т. Циганкова, П. Черномаз та інших, але сьогоденні умови потребують подальшого розвитку цієї проблеми з урахуванням факторів притаманних сучасному розвитку вітчизняної економіки.

Вітчизняні підприємства які прагнуть: продовження життєвого циклу виробляємої продукції та збільшення доходів, отримання виручки у конвертованій валюті, економії витрат завдяки «ефекту масштабу», зниження ризиків внаслідок зменшення залежності від внутрішнього ринку, особливо в сучасних не простих економічних умовах (воєнні дії, інфляція, зниження доходів населення, знецінення національної валюти), підняття іміджу підприємства потребують розробки стратегії виходу на нові ринки. Розробці цієї стратегії та пошуку нових ринків сприяє розвиток подій пов'язаних з асоціацією України з ЄС.

Опанування міжнародних ринків для результативної діяльності та підвищення потенціалу вітчизняних підприємств потребує системного підходу щодо удосконалення стратегічного розвитку господарської їх діяльності, визначення ринку та виду стратегії.

При прийнятті рішення щодо виходу на новий ринок підприємство повинно: провести внутрішній аналіз господарської діяльності за для виявлення як внутрішніх можливостей підприємства так і зовнішніх; виявити попит на ринках щодо продукції, яку виробляє підприємство; оцінити можливість конкурувати на ринках (конкурентоспроможність продукції); провести маркетингові дослідження ринків які потребують продукцію; визначити можливість виходу на виявлені ринки, що потребують продукцію, з урахуванням внутрішніх можливостей та сприйняття її на виявленому ринку; здійснити вибір стратегії виходу на обраний ринок.

Виділяють три основні стратегії виходу на міжнародні ринки до яких належать: експортування; спільне підприємництво; пряме інвестування.. Експорт продукції здійснюється:

- за допомогою послуг незалежних міжнародних маркетингових посередників (непрямий експорт), що оптимізує фінансові витрати та зменшує ризик у випадку не отримання очікуваних прибутків або виникнення несприятливих ситуацій для бізнесу (посередник бере на себе усі обов'язки з приводу доставки продукції за кордон, але треба мати на увазі що підприємство втрачає практично повністю контроль над ціноутворенням та доставкою продукції на зовнішній ринок;

- самостійно (прямий експорт), що пов'язаний з значними витратами та ризиком, але у цьому випадку підвищується контроль підприємством за продукцією, яка перетинає за кордон.

Створення спільного підприємства - це з'єднання зусиль підприємства з комерційним підприємством країни-партнера з метою формування виробничих і маркетингових потужностей, що надає можливість здійснювати процес управління діяльністю на зовнішньому ринку.

Підприємства, які не мають досвіду на міжнародних ринках, на наш погляд, мають віддавати перевагу створенню спільного підприємства тому що: кількість учасників спільного підприємства не обмежена; спільне підприємство дає право здійсненню контролю і управління усім учасникам спільного підприємства; підприємство зможе підвищити контроль над виробництвом і збутом продукції на зовнішньому ринку; ризик ділиться порівну з партнером (партнерами), а також існує можливість виходу підприємства на закриті для експорту ринки.

Поряд з позитивними моментами при створенні спільного підприємства треба також враховувати, що не завжди знаходяться зрозуміння з партнерами щодо напрямків з такими процесами як інвестиційної та маркетингової політики, використання прибутку. Третій вид стратегії – пряме інвестування. – це переміщення капіталу для створення за кордоном власних виробничих підприємств. Прямі іноземні інвестиції дають найвищий рівень контролю, який підприємство може мати при виході на зовнішній ринок. Існують наступні методи прямих інвестицій:

- створюється нове підприємство на зовнішньому ринку, що потребує значних витрат на нові контакти, канали збуту, місцезнаходження, придбати обладнання, винайняти працівників та інше;

- здійснюється придбання вже існуючого іноземного підприємства, що потребує в більшості випадків лише зміни організаційної структури цього підприємства..

До переваг стратегії прямих інвестицій належить можливість самостійно визначати маркетингову та збутову політику підприємства на всіх своїх ринках, а також отримує прямий контакт зі своїми споживачами, що сприяє можливості задовольняти їх вимогам та тим самим підвищує конкурентоспроможність продукції і підприємства. Поряд з позитивними моментами у цієї стратегії існує ризик, пов'язаний з девальвацією валюти, політичною нестабільністю, перешкоджання щодо проведення політики підприємства з боку держави, спадом попиту на ринку та інші. При рішенні покинути іноземний ринок підприємство може втратити фінансові та інші ресурси, вкладені в нього. Ця стратегія для більшості вітчизняних підприємств, які обрали шлях на міжнародний ринок, поки нездійсненна, завдяки відсутності значних фінансових можливостей.

Під час дослідження виявлено, що експорт продукції українських товаровиробників повільно знижується за рахунок різноманітних факторів і в першу чергу за рахунок обмеження російського ринку. За для підвищення результативності діяльності та отримання більших доходів вітчизняні виробники повинні направити зусилля на розробки стратегій щодо виходу на нові закордонні ринки. Розгляд видів стратегій на міжнародні ринки надає можливість визнати найбільш перспективу стратегію в сучасних умовах – стратегію спільного підприємства, яка дозволить зменшити ризики з виходом на обраний ринок та

надасть можливість виходу підприємства на закриті для експорту ринки. У випадку неможливості створення спільного підприємства пропонуємо стратегію експортування за допомогою послуг незалежних міжнародних маркетингових посередників, що забезпечить зменшення ризику та витрат на просування та доставку продукції.

Література:

1. Украина-2015: с высокотехнологичного экспортера в сырьевой придаток. Электронный ресурс. - Режим доступа <http://vybor.ua/article/economika/ukraina-2015-s-vysokotehnologichnogo-eksportera-v-syrevoy-pridatok.html>
2. Украина наращивает объемы поставок продукции на рынки Азии. Электронный ресурс. - Режим доступа <http://ukrapk.com/news/ua/ukraina-narashivaet-obemi-postavok-prodykcii-na-rinki-azii.html>
3. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент/Ф.Котлер –. 11-е. СПб.: Питер, 2005г. — 800с.
4. Портер М. Конкуренция/М.Портер. дом "Вильямс"- М.: 2005. — 608 с.

ПРОБЛЕМИ ВИБОРУ МОДЕЛІ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ

*І.М. Сараєва, к.філос.н, с.н.с.
Н.І. Носова, пров. інж.*

Інститут проблем ринку та економіко-екологічних досліджень НАН України, м. Одеса

В умовах глибокої системної соціально-економічної кризи, яку переживає Україна, мале й середнє підприємництво могло б стати рушійною силою для вирішення багатьох проблем, зокрема: проблеми зайнятості й працевлаштування змушених переселенців, подолання монополізму, вирівнювання регіональних диспропорцій, зниження соціальної напруженості й формування основ економічної й соціально-політичної стабільності у суспільстві. Однак сьогодні вітчизняний бізнес змушений виживати в дуже складних умовах виникнення нових ризиків, як глобальних, так і внутрішніх. Рівень підприємницької активності, розрахований як відношення кількості зареєстрованих суб'єктів підприємницької діяльності до кількості суб'єктів підприємництва, що припинили свою діяльність, у 2014 р. різко впав. І ця тенденція триває.

У 2015 р. прискорилося загальне падіння економіки України, особливо в секторі промислового виробництва. Так, за даними Держкомстату України, падіння рівня промислової продукції за січень-липень 2015 р. у порівнянні з відповідним періодом 2014 р. склало 19,5%, нафтопереробної промисловості – 38,5%, металургії – 25,4%, машинобудівництва – 22,1% (Рис. 1).

При цьому індекс споживчих цін (індекс інфляції) у січні-липні 2015 р. становив 139,3%, індекс цін виробників – 125,9%, індекс реальної заробітної плати – 76,1% [1]. До цього варто додати девальвацію національної валюти у три рази, різке підвищення житлово-комунальних тарифів, що призвело до значного падіння інвестиційного потенціалу населення.

Така ситуація свідчить про наявність серйозних проблем вітчизняного бізнесу, основними з яких є:

- різкі коливання курсу національної валюти;
- нестабільність політичної системи;
- дуже високі ціни на енергоносії, сировину й матеріали;

- обмежений доступ до одержання кредиту (через надмірно високі процентні ставки й жорсткі умови надання кредитів);
- нестабільність податкового законодавства, посилення податкового тиску;
- звуження обсягів споживчого ринку внаслідок падіння реальних доходів населення;
- високий рівень корупції, рейдерства й відсутність захисту прав власності, підвищення загального рівня криміногенності в країні.

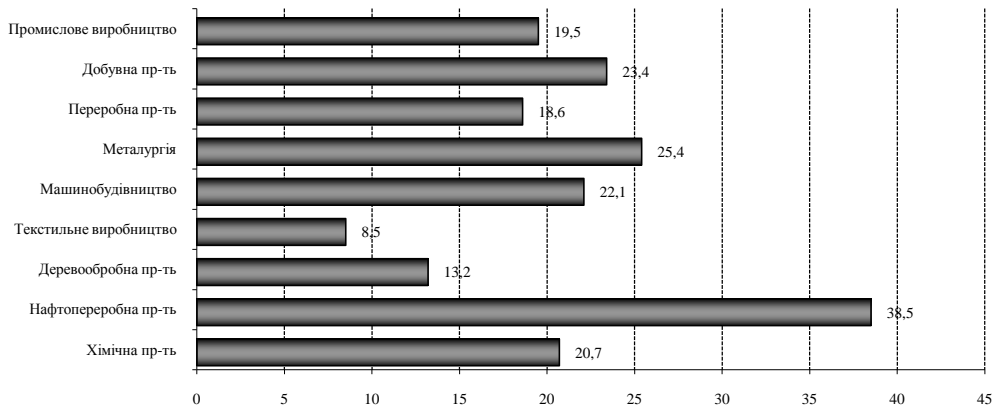


Рис. 1. Падіння рівня промислового виробництва в Україні в січні-липні 2015 р. за основними секторами економіки, %

Сьогодні в Україні, на жаль, зруйнована державна система підтримки розвитку підприємництва, а промислова політика майже деінституціоналізована. Бюджетна, податкова й кредитно-фінансова політики не збалансовані й не сприяють розвитку вітчизняного підприємництва, не розроблені антикризові програми, спрямовані на збереження існуючого підприємницького потенціалу й активізації внутрішнього промислового виробництва, імпортозаміщення, стимулювання створення нових виробництв з випуску конкурентоспроможної продукції й створення робочих місць, полегшення доступу промислових підприємств до кредитних ресурсів, підвищення платоспроможного попиту й ін.

Нову українську державну політику відносно розвитку підприємництва пропонується будувати на підставі деякої неоліберальної моделі, що припускає максимальне звільнення від державного втручання, як у процеси регулювання, так і в процеси формування й фінансування інфраструктури підтримки бізнесу. При цьому передбачається «Забезпечення істотного поліпшення умов ведення бізнесу в Україні за тими напрямками, які враховуються Світовим банком й Міжнародною фінансовою корпорацією під час складання рейтингу Doing Business, поставивши за стратегічну мету входження України у лідируючу двадцятку країн світу за умовами ведення бізнесу» [2, п. 102], тобто оцінка ефективності державної політики розвитку підприємництва в Україні буде проводитися тільки за показниками, передбаченими методологією Doing Business. Однак, ця методологія, незважаючи на її безсумнівну корисність, не є повністю адекватною для оцінки умов ведення вітчизняного бізнесу, оскільки вона не враховує такі важливі для нього фактори, як: макроекономічну стабільність, рівень хабарництва й корупції, обсяг ринку, стан фінансової системи, доступність кредитів для суб'єктів господарської діяльності, безпеку підприємницької діяльності тощо. Економічна політика держави, зокрема її промислова політика не може зводитись тільки до дерегуляції та імплементації угоди про вільну торгівлю з ЄС.

Тому, не применшуючи важливість державної дерегуляції, зниження адміністративного тиску й полегшення умов ведення бізнесу, слід зазначити, що всі ці заходи можуть бути тільки необхідними, але недостатніми умовами для подолання кризових явищ у секторі промислового підприємництва України. Для нівелювання негативних факторів невідомо необхідна продумана державна антикризова політика. Треба якомога швидше

розробити й почати реалізовувати державну комплексну програму захисту, підтримки й розвитку промислового підприємництва, що базується на цілісному баченні об'єктивної ситуації, що склалася у сфері бізнесу, і системному підході до вирішення наявних проблем. У протилежному випадку ускладнюється можливість подальшого ефективного розвитку промислового підприємництва в Україні й гостро постає питання його подальшого функціонування.

Література:

1. Соціально-економічне становище України за січень-липень 2015 р. [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>
2. План заходів з виконання діяльності КМУ України та проекту сталого розвитку «Україна 2020» в 2015 році» /Розпорядження КМУ від 4.03.2015 р. № 213-р. [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/213-2015-%D1%80/print1400114701662186>

ЭВОЛЮЦИЯ ОРИЕНТАЦИИ БИЗНЕСА

Л.А. Стрий, д.э.н., профессор

Одесский национальный политехнический университет

В ходе развития рыночной экономики ориентация бизнеса предприятий непрерывно эволюционировала, адаптируясь к изменяющимся условиям, направляя производителя на приоритеты, которые были наиболее актуальны в тот или иной период, и нацеливалась на получение уровня прибыли, который может обеспечить не только выживание предприятий, но и их стабильное развитие в длительной перспективе. Отдельные аспекты данной проблемы рассматривали Ф. Котлер [1], П. Дойль [2], П. Друкер [3], М. Портер [4], Р. Бест [5], В. Хруцкий [6] и другие исследователи. Анализ работ данных авторов позволяет выделить несколько этапов эволюции ориентации бизнеса в процессе развития рынка и, соответственно, концепций рыночной деятельности предприятий: ориентация на совершенствование производства, ориентация на совершенствование производства и интенсификацию сбыта, ориентация на потребителя, ориентация на конкурентную борьбу, ориентация на партнерские отношения и связи, ориентация на инновации (на новые идеи).

Ориентация на совершенствование производства. Изначальная ориентация бизнеса направляла основные усилия предприятия на совершенствование технологии и организации производства, снижение издержек, совершенствование характеристик товара, что давало возможность осуществлять массовое производство товаров по приемлемой для массового потребителя цене и приемлемый уровень прибыли. Наиболее были распространены концепции совершенствования производства и совершенствования товара. Они детально изложены в работах Ф. Котлера, в частности [1], и в других работах по маркетингу. Ориентация на совершенствование производства и в настоящее время может использоваться предприятиями в ситуации, когда спрос на товары предприятия (например, на инновационные товары) превышает предложение. В этих случаях для удовлетворения спроса необходимо совершенствовать производство с целью значительного увеличения объемов выпуска продукции и обеспечения роста прибыли [7].

Ориентация на совершенствование производства и интенсификацию сбыта. После формирования массового рынка и его насыщения товарами, что обострило проблему сбыта и, соответственно, снизило прибыли, ориентация производителя дополнительно сместилась

на решение проблемы сбыта производимых товаров, когда производитель, кроме совершенствования производства и товара, интенсифицирует усилия по продаже с помощью рекламы и других мер стимулирования сбыта. Стала актуальной концепция интенсификации коммерческих усилий, которая утверждает, что потребители будут покупать предлагаемые товары в достаточном объеме лишь в том случае, если предприятием будут приложены коммерческие усилия по стимулированию сбыта, потребителей можно стимулировать покупать производимые товары с помощью различных методов продажи. Сущность данной концепции также детально изложена в работах Ф. Котлера, в частности [1] и в других работах по маркетингу. В некоторых условиях данная концепция может быть использована и в настоящее время [7].

Ориентация на потребителя. Ориентация бизнеса на потребителя оформилась приблизительно в середине 50-х годов. Она направляла бизнес на выявление реальных и возможных потенциальных покупателей и, соответственно, их потребностей. Согласно этой ориентации цели предприятия, особенно долгосрочные, могут быть достигнуты только благодаря исследованию и удовлетворению потребностей и желаний целевых групп потребителей. В этот период сформировалась наиболее популярная концепция бизнеса – маркетингового подхода к организации деятельности предприятия, которая ориентирует предприятие на целевой рынок. Главный принцип бизнеса формулируется как *«Не пытайтесь продавать то, что вы можете производить, производите то, что у вас будет, безусловно, куплено»*. Эта концепция утверждает, что предприятия могут достичь своих целей только в том случае, если они правильно определяют нужды и потребности своих потребителей и будут удовлетворять их более эффективно, чем могут это сделать их конкуренты. В то же время предприниматели должны не только приспосабливаться к требованиям рынка, но и сами формировать потребности потенциальных клиентов и стимулировать потребление. Для реализации ориентации на потребителя были разработаны эффективные методы работы на рынке: активизация исследований рынка и потребителей; гибкая ценовая политика; ускорение разработки новых товаров; внедрение управления сверху, снизу и по горизонтали; усиление и совершенствование ориентации на потребителя; развитие постоянных связей со своими клиентами; укрепление сотрудничества с потребителями и партнерами предприятия. Сущность ориентации бизнеса изложена во многих работах, в частности, в [1-3, 5, 6, 7].

Однако ориентация бизнеса только на потребителей не была в полной мере реализована, хотя методике изучения потребителей, проведения рекламы и стимулирования сбыта; разработки приемов и способов ведения конкурентной борьбы посвящены объемные издания, затрачены колоссальные суммы [7].

Ориентация на конкурентную борьбу. В последней четверти XX века бизнес столкнулся с ужесточающейся с каждым годом конкуренцией. Компании, которые продолжали по-прежнему ориентироваться на потребителя (только на потребителя), стали проигрывать конкурентам, освоившим новые методы работы на рынке. М. Портер и Ф. Котлер разработали новую конфликтную модель (конкурентную концепцию) бизнеса, согласно которой при разработке стратегии предприятия основное внимание должно уделяться противодействию конкурентам [1, 4]. Конкурентная концепция бизнеса утверждает, что предприятие, стремящееся занять наиболее выгодную позицию на рынке, должно направлять свои усилия, чтобы победить конкурентов. Залогом выживания и успеха на рынке, по мнению М. Портера [4], является выбор прочной позиции в отрасли, неуязвимой для атак конкурентов, а также защищенной от угроз товаров-субститутов. Наиболее четко конфликтная концепция бизнеса изложена в уникальной работе, вышедшей в 1986 году в издательстве McGraw-Hill, «Маркетинговые войны». Авторы книги Эл Райс и Джек Траут проанализировали деятельность многих компаний в новой эре конкуренции, сравнили современные условия бизнеса с условиями многих войн, которые вело человечество (из последних 3486 лет, о которых сохранились исторические сведения, только 286 лет обошлись без войн), и сделали вывод, что свободное предпринимательство – это

«война» на ринку. Автори убедительно обоснують, что многие компании могли бы избежать "ужасных финансовых потерь", своевременно применив в бизнесе принципы ведения «войны». Истинная природа современного бизнеса заключается в конфликте между корпорациями, а не в ориентации на потребителя. Принципом ведения бизнеса, по их мнению, должен быть «бизнес – это война, в которой конкурент является противником, а покупатель – территорией, подлежащей завоеванию» [8]. Однако конфликтная парадигма бизнеса не смогла адаптироваться к существенным изменениям на рынке вследствие воздействия информационной революции [7].

Ориентация на партнерские отношения и связи. Главные усилия производителя направляются на формирование и укрепление системы отношений и связей предприятия в его бизнес-среде. Предприятие стремится создать единую цепочку созидания, производства, реализации и потребления товара (услуги), в которых производитель, его партнеры и потребители участвуют на равноправной и взаимно выгодной основе. Концепция *партнерских отношений и связей* рассматривается как философия, направленная на установление, поддержание и укрепление взаимовыгодных отношений сотрудничества со всеми участниками процесса планирования, производства и распределения товаров, услуг и информации с целью обеспечения длительного процветания предприятия, поддержания и улучшения благополучия его партнеров, потребителей и общества в целом [1-3, 6]. Новые информационные технологии позволяют создать механизм созидания потребительской ценности, включающий не только производителей и потребителей, но и всех участников других звеньев этой цепочки на взаимно выгодной основе. Взаимодействия и отношения между производителями, посредниками и потребителями ограничивают действие и могут постепенно вытеснять стихийные рыночные силы, что требует новой ориентации бизнеса [7].

Современный этап. Ориентация на инновации (на новые идеи). В начале XXI столетия развитие бизнеса характеризуется все возрастающим темпом изменений во всех сферах экономической деятельности. Бурное развитие Интернет и других современных информационных сетей вызвало появление новой проблемы – стремительного роста объема информации, которую могут использовать и производители, и потребители как при разработке рыночных стратегий, так и при выборе правильного варианта решения в той или иной рыночной ситуации. При этом избыточная информация становится мешающей, снижая вероятность выбора правильного решения. Эта проблема получила название «информационного взрыва». Кроме ускоряющегося роста объема информации обо всем информационный взрыв характеризуется: убыстряющимся процессом создания и внедрения на рынок нововведений и ускорением темпов изменений во всех сферах жизни человечества; интенсивным ростом индустрии информации и повышением ее доли в ВВП страны; быстрым старением информации и имеющихся знаний [7]. Эти факторы обуславливают необходимость разработки и внедрения новой концепции бизнеса, которая должна направлять экономическую деятельность предприятия на разработку и реализацию инноваций. Данную концепцию бизнеса называют также «концепцией новых идей» [7].

Финансово-экономический кризис показал, что в этой ситуации наиболее стабильно работают предприятия, которые активно внедряют в практику новые информационные технологии. Сущность ориентации бизнеса на инновации изложена во многих работах, в частности, в [1-3, 5, 6, 7].

Таким образом, в результате комплексного воздействия ряда факторов в настоящее время происходит смена ориентации бизнеса. Современные товары появляются не в результате исследований потребностей потребителей, а вследствие разработки инновационных продуктов при реализации новых идей. Ориентация на инновации (на внедрение новых идей) становится основным инструментом, который может обеспечить стабильное развитие предприятий.

Література:

1. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент. 14 изд. / Ф. Котлер, К.Л. Келлер. – СПб.: Питер, 2014. – 800 с.
2. Дойль П. Маркетинг, ориентированный на стоимость / П. Дойль. – СПб.: Питер, 2001. – 480 с.
3. Друкер П. Задачи менеджмента в XXI веке / П. Друкер. – М.: Вильямс, 2001. – 272 с.
4. Портер М. Стратегія конкуренції: методика аналізу галузей і діяльності конкурентів / М. Портер. – Київ: Основи, 1997. – 390 с.
5. Бест Р. Маркетинг от потребителя / Роджер Бест. – М.: Манн, Иванов и Фартер, 2011. – 700 с.
6. Хруцкий В.Е. Современный маркетинг: настольная книга по исследованию рынка / В.Е. Хруцкий, И.В. Конеева. – М.: Финансы и статистика, 2000. – 528 с.
7. Маркетинг предприятий инфокоммуникаций: современные виды маркетинговой деятельности: монография / Л.А. Стрий, М.А. Мамедов, О.М. Рустамов // Под научн. ред. профессора, д.э.н. В.Н. Орлова. – Saarbrücken: LAPLAMBERT Academic Publishing, 2015. – 244 с.
8. Райс Э. Маркетинговые войны / Э. Райс, Дж. Траут. – СПб.: Питер, 2001. – 256 с.

КОНЦЕПЦІЯ РОЗВИТКУ ДП «НЕК «УКРЕНЕРГО»

К. В. Ущановський, к. е. н.

Харківський національний університет радіоелектроніки

Однією зі складових реформування ринку електроенергії України є реорганізація ДП «НЕК «Укренерго», яке наразі здійснює функції оперативно-диспетчерського управління об'єднаною енергосистемою України та транспортування електроенергії магістральними та міждержавними електромережами. В результаті реорганізації буде створено два юридично самостійні підприємства – системний оператор та електропередавальна організація [1]. Оскільки йдеться не просто про механічну передачу функцій ДП «НЕК «Укренерго» новоствореним підприємствам, а про значне оновлення набору функцій, існує необхідність в обґрунтуванні концептуальних засад стратегії подальшого розвитку холдингу ДП «НЕК «Укренерго», у складі якого обидва підприємства працюватимуть до запровадження повноцінного ринку електроенергії.

Концептуалізації стратегій бізнес-організацій приділяється значна увага в економічній літературі. Але з огляду на монополні умови функціонування, формування стратегії ДП «НЕК «Укренерго» виключає можливість використання традиційних конкурентних парадигм. Тому стратегія цього підприємства зосереджується у площині забезпечення ефективного загального управління, виконання важливих суспільних функцій. Більш того, стратегію цього підприємства доцільно розглядати як складову загальноекономічного реформування, спрямованого на формування сприятливого для ведення бізнесу середовища Центральним питанням за таких умов стає впровадження адекватних стабілізуючих механізмів, спрямованих на балансування інтересів держави як суспільного інституту, держави як регулятора та держави як економічного агента. Це потребуватиме чіткого визначення довгострокових цілей держави як власника підприємства та як представника суспільних інтересів.

Серед особливості реорганізації ДП «НЕК «Укренерго», які суттєво впливатимуть на процес формування стратегії підприємства та її подальшу реалізацію, на думку автора, можна виділити такі:

- поступовий характер реорганізації, яка здійснюється не одномоментно, а є розтягнутим у часі процесом. Відповідно, стратегію доцільно вибудовувати, спираючись на

принципи логічного інкременталізму, що дозволить поєднати у стратегії як аналітичні, так і поведінкові аспекти. У сучасних вітчизняних реаліях (втрата частини активів через анексію АРК, недофінансування заходів з реорганізації за рахунок державного бюджету, погіршення платіжної дисципліни у розрахунках за електроенергію) інкрементальний розвиток стратегії – практично єдиний шлях переходу підприємства у новий економічний стан, а також збереження життєздатності та стійкості підприємства у період трансформації;

- виокремлення стратегічних напрямів діяльності з різним функціональним навантаженням (функцій електропередавальної організації та системного оператора різні, хоча і тісно пов'язані), що зумовлює використання дещо різних підходів до формування їх стратегії. Для електропередавального підприємства стратегія носить скоріше реактивний характер, оскільки прийняття рішень про розвиток електромереж здійснюється з огляду на очікуваний попит. Для системного оператора базовим принципом, навпаки, є проактивний, оскільки нормальне функціонування цього підприємства можливо лише за умов рівновіддаленості від усіх учасників ринку. Це актуалізує питання про інституціональні передумови зміцнення незалежності системного оператора;

- загроза посилення впливу зацікавлених осіб (стейкхолдерів) на діяльність підприємства. З одного боку, існує ризик перевищення державою свої статусних можливостей як власника: штучне, з популістською метою, утримання тарифів на передачу електроенергії на заниженому рівні; тиск на менеджмент системного оператора при виникненні надзвичайних подій; можливість втягування менеджменту електропередавальної підприємства у корупційні схеми при затвердженні інвестиційних програм тощо. З другого боку, інституціональне середовище реалізації корпоративних прав у ПЕК уможливорює активний вплив власників крупних електроенергетичних активів на формування стратегії (призначення «лояльного» менеджменту, «захоплення» органів державного регулювання з метою прощовхування власних інтересів у визначенні інвестиційних пріоритетів, вплив на регулювання цін). Змістом стратегії за таких умов стає, по-перше, сукупність правил прийняття рішень щодо розподілу різноманітних ресурсів між окремими індивідами (їх групами) та особливості внутрішньофірмової координації, по-друге, пошук та закріплення сталих інституціональних форм пом'якшення внутрішньої конфліктності.

З урахуванням цих особливостей було виокремлено стратегічні цілі для різних етапів розвитку ДП «НЕК «Укренерго» та обґрунтовано зміст заходів, спрямованих на їх реалізацію.

На 1-му етапі реорганізації, який триватиме до 01.01.2016 р., стратегічною метою є підготовка до повномасштабної реорганізації, створення двох юридично самостійних підприємств – системного оператора та електропередавальної організації. У цей період буде змінено принципи організаційної побудови підприємства: виокремлено функціональні підрозділи, відповідальні за адміністрування розрахунків, адміністрування комерційного обліку, виконання диспетчерських функцій, функціонування балансуючого ринку, ринку допоміжних послуг, діяльності з передачі електроенергії. Ці підрозділи законодавчо зобов'язані вести окремий облік витрат і доходів, але самостійного юридичного статусу не матимуть.

На 2-му етапі реорганізації (з 01.01.2016 р. по 31.12.2016 р.) системний оператор та електропередавальне підприємство функціонуватимуть як дочірні компанії, підпорядковані ДП «НЕК «Укренерго». Стратегічна мета цього періоду – ефективне управління процесом переходу підприємства у новий економічний стан, збереження життєздатності та стійкості підприємства у період трансформації. Серед заходів, спрямованих на її досягнення: корпоративне навчання, кадрова оптимізація, тестування програмного забезпечення та технічного забезпечення, інституціональне закріплення нових організаційно-економічних відносин з іншими суб'єктами ринку електроенергії, а також трудовим колективом.

На 3-му етапі реорганізації (з 01.07.2017 або з моменту запровадження повноцінного ринку електроенергії) системний оператор та електропередавальна організація

працюватимуть як самостійні підприємства. Для системного оператора стратегічною метою є безперебійна робота ОЕС України, досягнення якої потребуватиме забезпечення незалежності підприємства та його рівновіддаленості від зацікавлених осіб – учасників ринку, уникнення надмірного впливу стейкхолдерів. Для електропередавального підприємства стратегічною метою є підтримка МЕМ в експлуатаційній готовності, забезпечення недискримінаційного доступу та приєднання до електромереж. Для її досягнення необхідні: оцінка пропускнув спроможності МЕМ; визначення напрямів інвестування у розвиток електромереж, оцінка обсягів інвестицій; пошук джерел інвестицій (залучення інвесторів – суб'єктів ринку; перехід до справедливої оцінки вартості активів, що уможливить фінансування інвестицій за рахунок амортизації; відмова від перехресного субсидювання та нормалізація ціноутворення у галузі).

Таким чином концепцію стратегії ДП «НЕК «Укренерго» та його правонаступників – системного оператора та електропередавальної організації, можна представити як контрактний процес, у якому стратегія постає як експліцитна або імпліцитна домовленість між підприємствами та їх стейкхолдерами стосовно розмежування пучка корпоративних прав, а також визначення напрямів використання наявних у підприємства ресурсів. Такий підхід дозволяє пом'якшити внутрішню конфліктність підприємства, а також підвищити його соціальну відповідальність за виконання суспільно значущих функцій. Практична реалізація обґрунтованої концепції стратегії потребуватиме розробки збалансованої системи соціально-економічних показників, спираючись на які можна оцінити ефективність реалізації запропонованих у стратегії заходів.

ПРОБЛЕМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ В ПРОЦЕСІ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

*Л.І. Чернишова, к.е.н., доцент
А.С. Дженкова*

Одеський національний політехнічний університет

Економічний розвиток є дуже важливим для будь-якої держави, оскільки основним його завданням є забезпечення незалежності країни на різних рівнях внутрішніх та зовнішніх відносин. Проте, справжній суверенітет можливий лише на засадах ефективної та конкурентоспроможної соціально орієнтованої ринкової економіки, яка дозволить визначити місце країни у світовому господарстві. Нажаль, сучасні тенденції формують досить несприятливе середовище з огляду на економічні перспективи України. В умовах нестабільності світової кон'юнктури щодо українських товарів експортної групи, відсутність чіткої стратегії просування національних інтересів можуть стати фактором втрати конкурентних переваг, істотного уповільнення темпів росту ВВП при одночасному зростанні внутрішніх цін в Україні. Отже проблема забезпечення економічного розвитку країни є найактуальнішою для сьогодення.

Це питання хвилює багатьох науковців, серед яких О.А. Довгаль, В.М. Геєць, З.В. Варналій, Б.Т. Кліяненко та багато ін. Проте на деяких аспектах слід детальніше зацентрувати увагу.

Як відомо, процес глобалізації надає можливість нового світового виміру господарства і зумовлює його нові кількісні і якісні характеристики, тобто посилюється необхідність глибокої модернізації і переорієнтації всієї вітчизняної економічної і соціальної системи, здійснення радикальних змін в інституціональній, соціальній та адміністративній структурах. Отже метою дослідження визначено обґрунтування необхідності подолання проблем, пов'язаних із забезпеченнями економічного розвитку нашої держави в процесі глобалізації.

Трансформація економіки України відбувається в умовах формування глобальної моделі світової економіки, яка демонструє тенденції ослаблення традиційних територіальних, соціокультурних та державно-політичних бар'єрів, ізольованих народи один від одного і оберігають їх від зовнішнього впливу, і становлення нової системи міжнародної взаємодії. Все це, в свою чергу, впливає на економічний розвиток української економіки, породжує «паралельне існування» в ній майже протилежних тенденцій. З одного боку, переплетення глобалізаційних та трансформаційних процесів ускладнює формування і розвиток ринкових відносин та інститутів, а, з іншого - прискорює темпи соціально-економічних перетворень. Те, на що іншим країнам (при еволюційному розвитку) знадобилися десятиліття, в нашій державі створюється буквально на очах. Така ситуація потребує ретельного вивчення, теоретичному обґрунтуванні та прогнозуванні. Саме тому вона перебуває в центрі уваги як іноземних, так і вітчизняних економістів. Всі вони так чи інакше намагаються відповісти на питання, що створюється в процесі ринкової трансформації вітчизняної економічної системи: на основі якої економічної парадигми вона повинна формуватися [1; 4], які домінанти повинні пронизувати всі її структурні рівні [2]; зрештою, якісь константи повинні скріплювати її каркас [5].

Слід визначити наступні ключові проблеми, вирішення яких є нагальними для подальшого погодження внутрішніх і зовнішніх факторів економічного розвитку вітчизняної економіки.

По-перше, вітчизняна економіка залишається слабо диверсифікованою і, відтак, вразливою до коливань кон'юнктури світових ринків, характеризується низьким рівнем інновацій та ефективності використання ресурсів;

По-друге, однією з сутнісних характеристик вітчизняної економіки є роздвоєність: офіційна заробітна плата і неофіційна, управлінський прибуток і балансовий, ринкова вартість нерухомості і балансова тощо.

По-третє, необхідне скоріше подолання суперечностей щодо умов транспортування енергетичних ресурсів по території України, а також економічна експансія на вітчизняні ринки іноземних ТНК, що працюють у відповідних галузях.

Четверта проблема – це занижений інноваційно-технологічний рівень виробництва. Господарські структури не мають достатньої економічної мотивації у вирішенні завдань технологічної та структурної модернізації виробництва, формування та освоєння нових товарних ринків.

Також, особливе значення в процесі економічного розвитку набуває правильно скоординована інвестиційна політика. Проте, на жаль, сьогодні в Україні умови для формування сприятливого інвестиційного клімату відсутні (що підтверджується міжнародними рейтингами) [3]. І це п'ята проблема. Тому стратегічним завданням щодо подальшої активізації інвестиційної діяльності в Україні є створення привабливого інвестиційного клімату та розвиток інфраструктури, необхідної для забезпечення сталого економічного зростання та підвищення життєвого рівня населення.

Шоста проблема - це вплив процесу глобалізації на розвиток фінансово-банківської та валютної системи України, стабільність яких є однією з умов подальшого розвитку національної економіки. Сучасні тенденції, які відбуваються у фінансовій сфері, інфляційні процеси, значні валютні коливання відбуваються як на виробниках продукції, так і споживачах. Це вимагає якнайшвидшої розробки фінансово-економічних важелів, які б дозволили запобігати негативним наслідкам кризових коливань.

Критичним фактором реалізації економічного розвитку України є стан основних фондів, ступінь зношеності яких становить близько 50%, у тому числі в промисловості - 58%. Середній вік фондів матеріального виробництва дорівнює 21,7 року. Потреби у реновації їх задовольняються лише на 37,3%. І це є сьомою проблемою.

Восьма проблема - це дерегулювання підприємницької діяльності, лібералізація ділової активності та створення конкурентного середовища, як дієвих чинників економічного

зростання.

Дев'ята проблема - це визначення Україною свого місця в системі світогосподарських зв'язків і напрямів регіональної та міжнародної інтеграції, узгодження зовнішніх і внутрішніх інтересів держави.

Десята проблема полягає в тому, що абсолютним пріоритетом для країни мають стати реформи секторів, пов'язаних з розвитком людського потенціалу, насамперед освіти та охорони здоров'я.

Визначені проблеми потребують ґрунтовного опрацювання і економіка України вже сьогодні має якнайшвидше подолати перешкоди на шляху поглиблення інтеграції у світові економічні структури, підвищуючи рівень її відкритості.

Література:

1. Белінська Я. Формування пріоритетів економічного розвитку України // Актуальні проблеми економіки. - 2003. - №2. - С. 25-27.
2. Білорус О. Глобалізація и нова парадигма глобального постіндустріального розвитку // Економічний часопис. - XXI. - 2002. - №10. - С. 3-7.
3. Інвестиційний рейтинг регіонів України у 2 006 р. / Недержавний аналітичний центр "Інститут Реформ". - К.: Інститут Реформ, 2007. - 52 с.
4. Пахомов Ю. Трансформаційні процеси у світовому господарстві. - К.: Либідь, 2000. - 344 с.
5. Соскін О. Глобалізація та економічні проблеми, Які вона породжує. Український вимір // Економічний часопис - XXI. - 2007. - №10. - С. 8-10.

ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ РИНКОВОЇ ВАРТОСТІ ОБ'ЄКТІВ МАЛОЇ ГІДРОЕНЕРГЕТИКИ

С.В. Шашков

Сумський державний університет

В Національному плані дій з відновлюваної енергетики на період до 2020 року значну увагу приділяється збільшенню виробництва електричної енергії малими гідроелектростанціями [1]. В той же час, у зв'язку зі змінами в законодавстві, викликаними складною економічною ситуацією в країні, суттєво зменшена величина «зеленого тарифу» за екологічну чисту електроенергію [3], що в свою чергу суттєво знижує інвестиційну привабливість даної галузі. Одним з вагомих чинників, який безпосередньо впливає на зацікавленість інвесторів є ринкова вартість об'єкту власності, необхідно приділити максимальну увагу пошуку шляхів її підвищення.

В загальному випадку, ринкова вартість дохідної власності визначається методами прямої та непрямой капіталізації очікуваних доходів. Визначення ринкової вартості дохідного об'єкту методом прямої капіталізації відбувається наступним чином [2]:

$$B_p = \frac{D}{i_{б/р} + \sum i_{к/р} + НПК},$$

де: D – очікуваний дохід;

$i_{б/р}$ – безризикова ставка;

НПК – норма повернення основної суми капіталу;

$\sum i_{к/р}$ – компенсації за ризики, властиві оцінюваному об'єкту.

На сьогоднішній день, дохід від діяльності малих гідроелектростанцій формується виключно як результат реалізації електричної енергії виходячи з обсягів її виробництва та вартості, встановленої «зеленим тарифом». З метою збільшення доходу, пропонується

перехід від одноцільового до багатоцільового використання об'єктів малої гідроенергетики та прилеглих до них територій, в результаті чого можливе отримання наступних додаткових доходів за рахунок:

- організації компенсацій з боку користувачів природно – господарськими утвореннями, які підпадають під позитивний вплив об'єкту малої гідроенергетики і тим самим забезпечують собі додатковий дохід за рахунок підтримання гідровузлами малої гідроелектростанції стабільного рівня води в річці, стану водойм та прибережних зон, екологічно безпечного, збалансованого та стійкого стану екосистеми в регіоні розташування гідроенергетичного комплексу;
- організація багатоцільового використання підпорядкованих територій з метою диверсифікації виробництва для підвищення загальної дохідності та ринкової стійкості. Вказаний напрямок, незалежно від стану справ ринку електроенергії, дозволяє забезпечити максимальну дохідність від інших видів користування наявною власністю,

в результаті чого очікуваний дохід можливо представити як суму таких складових:

$$D = D_1 + D_2 + D_3,$$

де: $D_{ц}$ – дохід, отримуваний від реалізації електроенергії;

$D_{к}$ – дохід, який забезпечується компенсаційними виплатами за надання можливостей отримання додаткового доходу іншими користувачами природних об'єктів та територій;

$D_{с}$ – додатковий дохід від використання водного об'єкту в супутніх напрямках, що не суперечать основному призначенню.

Визначення ринкової вартості об'єкту малої гідроенергетики можливе й іншими методами як прямої, так і непрямой капіталізації, але головними напрямками нарощування економічного потенціалу, отже і підвищення інвестиційної привабливості в ринкових умовах, в будь – якому випадку є збільшення доходів, як від основного так і від супутніх видів діяльності, та зниження ризиків за рахунок підвищення виробничої і екологічної надійності та безпеки функціонування об'єкту, а також диверсифікації виробництва.

Література:

1. Національний план дій з відновлюваної енергетики на період до 2020 року, затверджений Розпорядженням Кабінету Міністрів України від 1 жовтня 2014 р. № 902-р [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.zakon.rada.gov.ua.
2. Панасовський Ю. В. Оцінка активів підприємства : навчальний посібник / Ю.В. Панасовський, Б.А. Семененко, О.М. Теліженко, А.О. Назаренко, О.Ф. Балацький. - Суми: Університетська книга, 2009. - 512 с.
3. Постанова НКРЕКП від 27 лютого 2015 року № 493 «Про зупинення дії пункту 1 постанови НКРЕКП від 27 лютого 2015 року № 492 та встановлення «зелених» тарифів на електричну енергію в рамках тимчасових надзвичайних заходів на ринку електричної енергії» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.nerc.gov.ua