

Организационно-экономический механизм управления стратегией предприятия на внешнем рынке должен объединять в себе пять взаимосвязанных элементов системы, т.е. подсистем: информационного обеспечения, анализа и планирования, организации, мотивации и контроля. Они, в свою очередь, взаимодействуют с макро- и микросредой предприятия и отвечают за сбалансированность и эффективность стратегии, учитывая все ее цели и направления.

Синтез понятий «эффективность» и «стратегия» дает понимание эффективности реализации внешнеэкономической стратегии как определенного критериального показателя, характеризующего степень достижения целей внешнеэкономической деятельности предприятия.

Таким образом, использование предложенных теоретико-методических положений позволит предприятиям формировать эффективные стратегии выхода на внешний рынок и работы на нем в условиях нестабильности глобальной экономики.

Перечень ссылок:

1. Слабоспицька О. Ю. Формування зовнішньоекономічної стратегії вітчизняними підприємствами в умовах економічної нестабільності росту / О. Ю. Слабоспицька // Вісник Хмельницького національного університету. – Хмельницький. – 2010. – Т. 3 (150). – № 2. – С. 27-31.

2. Баула О. В. Особливості формування стратегії зовнішньоекономічної діяльності підприємства в сучасному глобалізаційному просторі / О. В. Баула, А. В. Сачук // Настоящи изследования и развитие – 2013 : матеріали ІХ міжнар. наук-практ. конф. – Софія : Бял ГРАД-БГ. – 2013. – Т. 7. – С. 64-68.

ШЛЯХИ ВИЗНАЧЕННЯ РЕЗЕРВІВ ПОТЕНЦІАЛУ РОЗВИТКУ АТП

О.Г. Парфентьева

Національний транспортний університет, м. Київ

До визначення резервів потенціалу розвитку підприємства та управління ним пропонується використовувати методологічний підхід, який було запропоновано вченими – економістами О. Ареф'євою та О. Коренковим. Ця методика підходить до вивчення структури потенціалу підприємства, зосереджуючись на виробничому, фінансовому, управлінському та маркетинговому потенціалах, та заслуговує на увагу дослідників такої складної, поліструктурної системи, як потенціалу розвитку підприємства.

Якщо розглядати комплексний резерв потенціалу розвитку підприємства, то цей показник як відстань в евклідовому просторі дорівнює середньоквадратичній різниці за кожним з функціональних потенціалів:

$$R_1 = \sqrt{\sum_{k=1}^m (\Pi_{k \max} - \Pi_{ki})^2}, \quad (1)$$

де R_1 – резерв узагальнюючого потенціалу i -го підприємства;

$\Pi_{k \max}$ – максимальне значення k -го функціонального потенціалу серед обраної групи підприємств;

Π_{ki} – значення k -го функціонального потенціалу i -го підприємства;

k – кількість функціональних потенціалів.

Такий показник використовує рівноцінність кожного виду потенціалу для характеристики загального потенціалу діяльності підприємства. Але реально є випадки, коли кожний потенціал має більшу чи меншу вагомість, що потрібно врахувати в критерії. Позначимо через a_k оцінку k -го потенціалу, тоді будемо мати такий зважений критерій:

$$R_1 = \sqrt{\sum_{k=1}^m a_k^2 (\Pi_{k \max} - \Pi_{ki})^2}. \quad (2)$$

Оскільки оцінки a_k залежать від багатьох факторів, що не завжди можна аналітично виразити кількісно, то для їх визначення можна застосувати метод експертних оцінок. Для цього формується група експертів, кожний з яких дає свою оцінку кожному показнику за визначеною шкалою.

Позначимо за допомогою N кількість експертів у групі, A_{kj} значення k -ї оцінки, що дав j -й експерт. Якщо вважати, що всі оцінки експертів рівнозначні, то оцінка a_k визначається як середнє арифметичне оцінок експертів:

$$a_k = \frac{1}{N} \sum_{j=1}^N A_{kj}. \quad (3)$$

Якщо оцінки експертів нерівнозначні, то визначається вагомість P_j j -го експерта за ітераційною процедурою: спочатку складається матриця B взаємних оцінок b_{jl} l -им експертом j -го експерта ($l = i, \dots, N; j = 1, \dots, N$) за визначеною шкалою. На основі цих оцінок обчислюються загальні оцінки b_j j -го експерта як сума отриманих ним оцінок:

$$b_j = \sum_{l=1}^N b_{jl}, \quad (4)$$

а потім вагомість (значущість) кожного експерта P_j як відношення загальної оцінки до суми всіх оцінок:

$$P_j = \frac{b_j}{\sum_{j=1}^N b_j}. \quad (5)$$

Потім проводиться перша ітерація: обчислюється нова матриця B^1 оцінок з елементами

$$b_{j1}^1 = b_1 \cdot b_{j1} \quad (6)$$

та обчислюються нові значення загальних оцінок експертів b_j^1 :

$$b_j^1 = \sum_{i=1}^N b_{ji}^1 \quad (j = 1, \dots, N), \quad (7)$$

а також нові значення вагомості P_j^1 експерта:

$$P_j^1 = \frac{b_j^1}{\sum_{j=1}^N b_j^1}. \quad (8)$$

Аналогічно проводяться наступні ітерації. Процес закінчується, якщо оцінки P_j^S і P_j^{S-1} у послідовній ітерації не різняться між собою.

Пристосування потенціалу внутрішнього середовища підприємства до ринкових умов з відповідними чинниками доцільно здійснювати через ланцюг створення потенціалу. Його невід'ємною складовою є базис, який включає функціональні складові й компоненти середовища, які впливають на створення потенціалу розвитку автотранспортних підприємств. В основу побудови ланцюга створення потенціалу розвитку підприємства покладена ідея М. Портера (ланцюг створення додаткової вартості).

Процес реалізації потенціалу розвитку підприємства, залучення наявних резервів відбувається через виконання відповідних функцій підрозділами автотранспортних підприємств. Саме робота підрозділів, тобто стан базису підприємства, визначеного ланцюгом створення його потенціалу, дозволяють робити висновки і щодо конкретних підприємств.

Отже, управління потенціалом розвитку підприємства відбувається за допомогою створення методичного підходу, в якому пов'язується внутрішній та зовнішній потенціали, а також функції підсистем управління підприємства з відповідними функціональними потенціалами.

Такий методичний підхід може бути рекомендований як підприємствам для побудови системи управління (зокрема стратегічного планування), так і науковцям для розробки детальних підходів до оцінки резервів функціональних потенціалів, а також загального потенціалу в цілому та управління відповідними підрозділами підприємства.

Перелік посилань:

1. Арєф'єва О. В. *Управління потенціалом розвитку промислових підприємств* : монографія / О. В. Арєф'єва, О. В. Коренков. – К. : ГРОТ, 2004. – 200 с.
2. Арєф'єва О. В. *Економічні засади формування потенціалу підприємства* / О. В. Арєф'єва, Т. В. Харчук // *Актуальні проблеми економіки*. – 2008. – № 7. – С. 71-76.

ФАКТОРИ РОЗВИТКУ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ

О.С. Пархоменко, к.е.н., доцент

Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна

О.В. Ярмош, к.ф.-м.н., доцент

Українська інженерно-педагогічна академія, м. Харків

У ринкових економічних умовах розвиток малого та середнього бізнесу є запорукою стабільного економічного зростання країни. Мале і середнє підприємництво забезпечує ефективне використання виробничих ресурсів, формує конкурентне середовище, стимулює ділову активність в