

послуг за цінами нижче ринкових або їх придбання за цінами вище ринкових; продаж державного майна за цінами нижче ринкових; збільшення державної частки в статутному капіталі суб'єктів господарювання.

Передбачені в даному законодавчому акті форми підтримки є дієвими і ефективними для розвитку суб'єктів малого і середнього бізнесу, але термін їх практичної реалізації стане можливим тільки після трьох років з моменту його підписання. На протязі цього періоду малі і середні підприємства будуть змушені шукати власні шляхи реформування та розвитку свого бізнесу і знаходити інвесторів, готових вкласти кошти в проекти їх інноваційного оновлення та розширення діяльності, а також розраховувати на допомогу по лінії європейських фондів та програм, а також окремих країн ЄС, що мають намір інвестувати кошти в підтримку розвитку малого та середнього бізнесу.

Література:

1. Исследование Всемирного банка: Ведение бизнеса в 2007 году. [Электронный ресурс] . – Режим доступа: <http://www.worldbank.org/eca/russian/>
2. Исследование Всемирного банка: Ведение бизнеса в 2015 году. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://gtmarket.ru/news/2014/10/29/6969>
3. Иванов Ю.Б. Світовий досвід податкового стимулювання розвитку малого бізнесу / Ю. Б. Иванов // Проблеми економіки . – 2009. – № 3. – С. 64-68.
4. Біломістний О. М. Особливості кредитування малого бізнесу в зарубіжних країнах / О. М. Біломістний // Регіональна економіка. – 2013. – №1(67). – С. 171-177.
5. Бизнес за рубежом [Электронный ресурс] / Европейский холдинг Дэниса Миллера. – Режим доступа: http://www.advokat-miller.ru/services?id=61&country_id=38
6. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
7. Про схвалення Концепції Загальнодержавної програми розвитку малого і середнього підприємництва на 2014-2024 роки [Електронний ресурс] / Кабінет Міністрів України; Розпорядження, Концепція від 28.08.2013 № 641. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/641-2013-p>
8. Про державну допомогу суб'єктам господарювання [Електронний ресурс] / Верховна Рада України; Закон від 01.07.2014 № 1555-VII. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1555-18>

Sysolina N. P.

Ph.D, Associate Professor

Nisfoyan S. S.

Ph.D, assistant

Savelenko G. V.

assistant

Kirovograd national technical university, Kirovograd, Ukraine

DEVELOPMENT OF ECONOMIC POTENTIAL OF ENTERPRISES AND THEIR ASSOCIATIONS

Сисоліна Н. П.

к.е.н, доцент

Нисфоян С. С.

к.е.н, ассистент

Савеленко Г. В.

ассистент

Кіровоградський національний технічний університет, Україна

РОЗВИТОК ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВ І ЇХ ОБ'ЄДНАНЬ

The article covers the areas of improving the components of the economic potential of enterprises and their associations and presented summarizes the model of regulation of their activities.

Keywords: *economic potential, expense management, investments.*

В статті розглядаються напрями покращення складових економічного потенціалу підприємств і їх

об'єднань та наведена узагальнена модель регулювання їх діяльності.

Ключові слова: економічний потенціал, управління витратами, інвестиції.

В сучасних ринкових умовах розвитку економіки між підприємствами, організаціями, об'єднаннями підприємств виникають нові взаємовідносини як з державою, партнерами, працівниками так і споживачами.

Економічний розвиток, який характерний для більшості економічно й соціально успішних суб'єктів господарювання, визначає обґрунтовану доцільність застосування ефективних практик менеджменту для досягнення оптимального економічного потенціалу, раціональності у використанні ресурсів, їх споживанні та впливу на зовнішнє середовище.

Дослідженням економічного потенціалу займалися ряд вітчизняних та закордонних вчених, таких як: І. О. Бланк, В. Н. Гавва, М. В. Грідчина, Н. В. Гришко, Н. С. Краснокутська, І. Ансофф, Т. Коупленд, М. Портер, С. Росс, Г. Беккером тощо. Всі вони розглядали методи, які можуть бути використані для визначення окремих характеристик потенціалу або його носія. Проте, маючи вже багаторічну історію застосування потенціалу підприємства та їх об'єднань у ринковій економіці, єдиної обґрунтованої та випробуваної часом загальноприйнятої теорії, досі немає.

Метою статті є визначення напрямів покращення складових економічного потенціалу підприємств і їх об'єднань та побудова узагальненої моделі регулювання їх діяльності.

Відповідно до зміни зовнішнього середовища відбувається адаптація об'єднання підприємств, змінюється спосіб його функціонування.

Постійна зміна зовнішнього ринкового середовища впливає на способи функціонування, як підприємств, так і їх об'єднань. Нормальний стан об'єднання підприємств передбачає розвиток економічного потенціалу, а також адекватне реагування через впорядкування, координацію і регулювання їх діяльності. При цьому важливим напрямом є діагностика, як процес встановлення характеру порушень нормального ходу економічних процесів, виявлення слабких і сильних сторін, визначення способів поліпшення ситуації, що склалася, і отже, адаптації підприємств і їх об'єднань в ринкових умовах.

Потенціал частіш за все розглядають з точки зору прихованих можливостей, а отже важливим є питання витрат.

Якщо розглядати витрати з бухгалтерської точки зору, то це тільки конкретні витрати ресурсів [1]; економічний зміст витрат обумовлений обмеженістю ресурсів порівняно з кількістю варіантів їх використання.

У деяких тлумачних словниках ототожнюються поняття «витрати» і «затрати» [2] – сукупність ресурсів, необхідних для виробництва певної продукції. Дане визначення є обмеженим з точки зору розуміння складу витрат, місця їх виникнення та порядку віднесення на вид продукції – товарну або реалізовану.

Іншої точки зору дотримуються Р. О. Костирко та С. В. Щеголькова, зазначаючи, що «термін «затрати» відноситься до використання ресурсів на придбання активів за звітний період. На відміну від витрат, затрати в момент їх визнання не впливають на фінансовий результат звітного періоду. Вони пов'язані з підприємницькою діяльністю, тому утворюють собівартість» [3].

Зведена таблиця тлумачення категорій, що пов'язані з управлінням витратами, дозволяє визначити розбіжності в дефініціях означених категорій, а також з правильністю використання понятійно-категоріального апарату (табл. 1).

Поняття «затрати» відображає трансформацію ресурсів у створення нової вартості, більш точно пов'язане з реальним рухом грошових коштів і повинно широко використовуватися в плануванні нової собівартості продукції» [4, с. 18].

Управління витратами на підприємстві розглядається як взаємопов'язаний комплекс робіт, що формує корегуючий вплив на процес здійснення витрат під час здійснення підприємством господарської діяльності, спрямований на досягнення оптимального рівня витрат у всіх підсистемах підприємства за умови виконання в них будь-яких робіт [5]. При цьому критерієм виступає мінімізація витрат. Але цей вид діяльності не повинен

обмежуватись діяльністю зі скорочення витрат та, як зазначає І.А. Бланк [6], має спрямовуватись на ефективне використання всіх ресурсів підприємства.

При нездатності фінансового забезпечення поточної виробничо-економічної діяльності і адаптації в ринкових умовах об'єднанням підприємств загрожує кризовий стан. Подолання такої ситуації, яка діагностується як «загроза банкрутства» вимагає розробки спеціальної політики антикризового управління, яка передбачає необхідність: дослідження фінансової стійкості підприємств і їх об'єднань з метою своєчасного виявлення і аналізу ознак і масштабів його кризового стану; визначення мети і механізму антикризового управління [7].

Таблиця 1

Тлумачення категорій, що пов'язані з управлінням витратами на підприємствах та їх об'єднаннях

Категорія	Визначення
Собівартість продукції	Виражає в грошовій формі індивідуальні витрати підприємства на виробництво та реалізацію одиниці або обсягу продукції в діючих економічних умовах. Собівартість відбиває лише ту частину цих витрат, яка сплачується безпосередньо підприємством
Вартість продукції	Показує, скільки коштує виробництво того чи іншого товару всьому суспільству
Затрати «издержки»	Є грошовим вираженням використаних ресурсів (матеріальних, фінансових, трудових, нематеріальних) у процесі виробництва та реалізації продукції. Затрати трансформуються у витрати тільки за умови реалізації продукції, якщо продукція не оплачена споживачем або знаходиться на складі
Витрати: визначення з позиції бухгалтерського обліку	Зменшення вигід у вигляді вибуття активів або збільшення зобов'язань, які призводять до зменшення власного капіталу
політекономічний аспект	Частина вартості товару, що має бути знову авансована на продовження виробництва
Інвестиції	Всі види майнових та інтелектуальних цінностей, що вкладаються в об'єкти підприємницької та інших видів діяльності, в результаті якої створюється прибуток (дохід) або досягається соціальний ефект

Так, світова криза в 2008-2009 рр. вплинула на діяльність великих компаній: в 2008 р. «Дженерал Моторс», «Форд», «Крейслер» звернулися до уряду США за дотацією (кредитом) на 50 млрд. дол., оскільки їх збитки склали 28 млрд. дол., оскільки кредит не надали – розпочали закривати свої філіали в Європі, а уряд США почав проводити компанію по заохоченню купувати нові машини в середині країни; в 2008 р. авіалінія США «Делта ен Лайн» поглинула «Норд ен Лайн» за 2,8 млрд. дол.

Стабільність діяльності об'єднання підприємств, а тим більше прискорення його економічного зростання, досягається шляхом координації дій, реалізації планів і методичного нагляду за підприємствами об'єднання. Крім того, важливим є швидке оперативне реагування на проблеми, що виникають в ринкових умовах. Одним з шляхів вирішення таких проблем може виступати поточне планування, яке можна розглядати як спосіб забезпечення поточної платоспроможності підприємств. Напрямами поточного планування можуть бути, наприклад, впровадження системи бюджетування [8], оперативного контролінгу (з погляду розробки заходів і підготовки управлінських рішень, направлених на поліпшення поточної фінансово-господарської діяльності) [9], збільшення оборотності активів і т.д.

В умовах пріоритетності людського чинника у підприємницькому середовищі вагоме значення під час розробки та впровадження цієї стратегії мають питання, пов'язані з визначенням бюджету на управління персоналом. Причому за одними статтями облік та управління здійснюються, виходячи з норм діючого законодавства, рівня продуктивності праці, трудової дисципліни (оплата й охорона праці, вивільнення персоналу), за іншими – виходячи з особливостей кадрової політики, стадії життєвого циклу. До таких статей відносяться витрати на утримання і розвиток персоналу залежно від обсягу та структури яких формується комплекс заходів, спрямованих на роботу з кадрами. З одного боку саме

через їх комплексність і багатостатейність на практиці досить важко визначити точний склад, специфіку їх формування та управління. З іншого – ці статті витрат є необхідно-доцільними в практиці господарювання підприємств, що діють в умовах інтелектуалізації економіки та орієнтують на споживання якісної продукції за помірними, конкурентоспроможними цінами. Тому визначення специфіки управлінської політики щодо відношення до витрат на утримання і розвиток персоналу є важливою народногосподарською проблемою, а її вирішення дасть можливість створити колектив кваліфікованих кадрів, орієнтованих і зацікавлених у застосуванні передових способів та прийомів праці, в економії ресурсів, зменшенні браку, прагненні до навчання для роботи за новими технологіями й технікою.

Оптимізація управління розвитком персоналу, його трудового потенціалу, повинна відбуватися з допомогою, в першу чергу, осучаснення мотивації творчої праці, створення сприятливих умов для його ефективного використання, крім того, необхідно сформулювати таке середовище, в якому суспільний статус кожної людини визначався б, перш за все, рівнем освіти, придбаними знаннями і можливістю застосування їх на практиці [10].

Крім того, необхідно приділяти увагу стратегії розвитку підприємств і їх об'єднань, яка може полягати у визначенні стратегічного напрямку, наприклад, в реорганізації, реструктуризації, хеджуванні, санації тощо, з одного боку, і у визначенні фінансової, дивідендної, інвестиційної політики, як засоби регулювання діяльності об'єднань підприємств, з іншого боку.

При цьому санація може бути проведена як у вигляді мобілізації внутрішніх фінансових резервів, рефінансування дебіторської заборгованості і так далі. Крім того, санація припускає використання різних технологій фінансового інжинірингу, реінжиніринга, аутсорсинга бизнес-процесов [11].

Оскільки об'єднання підприємств створюється в більшості випадках як акціонерні суспільства, то, залежно від можливостей, може бути застосована залишкова, компромісна або стабільна дивідендна політика [12].

Компромісна дивідендна політика спрямована на досягнення таких цілей, як реалізація інвестиційних можливостей компанії (намагання профінансувати проекти з позитивним значенням NPV); підтримка оптимального співвідношення між боргом і акціонерним капіталом, а також запланованого рівня дивідендних виплат; уникнення скорочення суми дивідендів і необхідності випускати нові акції.

Стабільність дивідендних виплат можна забезпечити, виплачуючи регулярні й додаткові дивіденди. Встановлюються регулярні дивіденди як відносно невелика частка постійного прибутку, щоб їх було легко підтримувати. За періоди, в яких спостерігається збільшення прибутку, сплачуються додаткові дивіденди (екстрадивіденди).

Напрямами фінансової політики може бути збільшення вартості об'єднань підприємств, зміна структури капіталу як збільшення довга або викуп власних акцій тощо.

При цьому під час вибору стратегії необхідно проводити бенчмаркінг по різних напрямках і, узагальнюючи отримані дані, підвищувати результативність.

У колективній монографії за редакцією професорів М. П. Денисенка та Л. І. Михайлової, на нашу думку, найбільш ґрунтовно подано визначення інвестування: це – «процес акумуляції коштів у різній формі (гроші, акції, цінні папери, пайові внески, рухоме та нерухоме майно, авторські права та ін.), перетворення їх в інвестиційні товари та ресурси, залучення останніх у виробничу стадію і трансформація у перетворювальні інноваційні фактори – ресурси, а далі – у капітал» [13, с. 19].

На думку І. А. Бланк, «інвестиції є вкладенням капіталу у всіх його формах з метою забезпечення його зростання в майбутньому періоді, отримання поточного доходу або вирішення певних соціальних завдань» [6]. В цьому ж контексті розглядає інвестиції і В. В. Бочаров, наголошуючи на тому, що це «майнові або інтелектуальні цінності» [14], які виражають: по-перше, вкладання капіталу в об'єкти підприємницької діяльності з метою приросту первісно авансової вартості та, по-друге, грошові відношення, що виникають між

учасниками інвестиційної діяльності в процесі реалізації різних проектів.

Отже, регулювання діяльності підприємств і їх об'єднань повинне бути як оперативним, так і стратегічним завданням. При цьому важливо заздалегідь змодельовати різні ситуації і шляхи по їх рішенням. Узагальнена модель регулювання діяльності підприємств і їх об'єднань, їх економічного потенціалу приведена на рис.1.

Застосування відповідних дій з врегулювання проблем, які виникають або можуть виникнути, є основою подальшого розвитку економічного потенціалу підприємств і їх об'єднань.

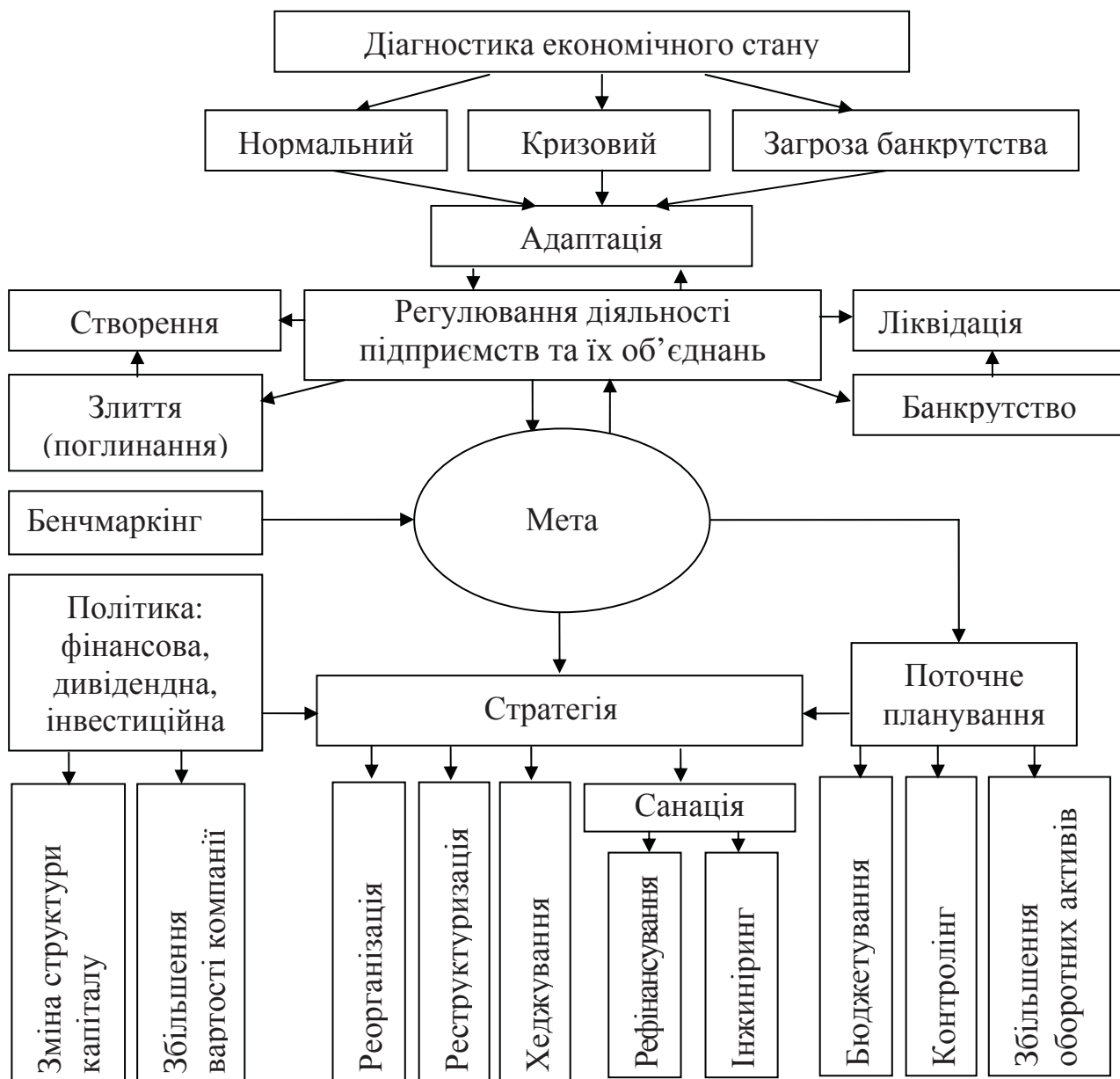


Рис. 1. Модель регулювання діяльності підприємств і їх об'єднань

Таким чином, для стабільної діяльності підприємств і їх об'єднань, подальшого розвитку їх економічного потенціалу необхідно передбачати комплексні механізми ефективного регулювання, особливо фінансового, як на сьогоднішній момент, так і на перспективу.

Література:

1. Вахрушина М. А. Управленческий анализ / М. А. Вахрушина. – 2-е изд. – М. : Омега-Л, 2006. – 432 с.
2. Українсько-російський тлумачний словник / авт.-упор. В. М. Копоруліна. – Х. : Факт, 2005. – 400 с. – (Серія «Словник фахівця»)

3. Костирко Р. О. Організація внутрішнього контролю в управлінні витратами машинобудівного підприємства : Монографія. / Р. О. Костирко, С. В. Щеголькова. – Луганськ : СНУ ім. В. Даля, 2010. – 296 с.
4. Орлов О. О. Управління накладними затратами в системі формування фінансових результатів промислових підприємств : Монографія / О. О. Орлов, Є. Г. Рясних, Є. М. Рудніченко ; за ред. О. О. Орлова. – Хмельницький : ХНУ, 2011. – 223 с.
5. Управління витратами: Навч. посіб. / М. Г. Грещак, В. М. Гордієнко, О. С. Коцюба та ін. ; за ред. М. Г. Грещака. – К. : КНЕУ, 2009. – 264 с.
6. Бланк И. А. Основы инвестиционного менеджмента / И. А. Бланк. – 2-е изд. перераб.и доп. – М. : Ольга-Никацентр, 2009. – 560 с.
7. Сысолина Н. П. Финансовые аспекты регулирования деятельности объединений предприятий // Держава та ринок: стратегія внутрішнього розвитку промислових регіонів: Матеріали всеукраїнської науково-практичної конференції. – Маріуполь: Вид-во ПДТУ, 2006. – С.145–148.
8. Кузьмін О. Є., Мельник О. Г. Інтегрований нормативний метод бюджетного планування діяльності підприємства // Актуальні проблеми економіки. – 2004. – № 7. – С. 111–122.
9. Деменіна О. М. Методика оцінки ефективності системи оперативного контролінгу на промисловому підприємстві // Актуальні проблеми економіки. – 2004. – № 8. – С. 158–163.
10. Сисоліна Н. П., Нісфоян С. С. Управління розвитком персоналу на машинобудівних підприємствах України // Сьвременни проблеми на регіонального розвитку: Събрани статии. Т. 1. – Академично издателство на Аграрния университет Пловдив, България, 2014. С 311–314.
11. Ревенков А. Реинжиниринг и эффективность деятельности предприятия //Проблемы теории и практики управления. – 2005. – № 3. – С. 95–99.
12. Грідчина М. В. Корпоративні фінанси (зарубіжний досвід і вітчизняна практика): Навч. посіб. – К. : МАУП, 2002. – 232 с.
13. Інвестиційно-інноваційна діяльність : теорія, практика, досвід : Монографія / М. П. Денисенко, Л. І. Михайлова, І. М. Грищенко, А. П. Гречан та ін. За ред. д.е.н., проф., акад. М. П. Денисенка, д.е.н., проф. Л. І. Михайлової. – Суми : Університетська книга, 2009. – 1050 с.
14. Бочаров В. В. Инвестиции : учеб. для вузов / В. В. Бочаров. – 2-е изд. – СПб. : Питер, 2009. – 384 с. – (Серия «Учебник для вузов»).

Petrashavska A.D.

Candidate of Science in Economics (PHD), Associate professor

Otlivans'ka G. A.

Candidate of Science in Economics (PHD), Associate professor

Franchuk E.P.

Postgraduate (PhD/doctoral Candidate)

O. S. Popov Odessa National Academy of Telecommunications, Ukraine

THE MEANING OF STRATEGIC ANALYSIS AS A PART OF THE MODERN STRATEGY OF MANAGING TELECOMMUNICATIONS COMPANIES IN UKRAINE

Петрашевська А.Д.

к.е.н., доцент

Отливанська Г.А.

к.е.н., доцент

Франчук О.П.

аспірант

Одеська національна академія зв'язку ім. О.С.Попова, Україна

ЗНАЧЕННЯ СТРАТЕГІЧНОГО АНАЛІЗУ ЯК СКЛАДОВОЇ СУЧАСНОЇ СТРАТЕГІЇ УПРАВЛІННЯ ТЕЛЕКОМУНІКАЦІЙНИМИ КОМПАНІЯМИ В УКРАЇНІ

In the article the place and role of strategic analysis as an important constituent of the strategy of managing telecommunications companies in Ukraine are reviewed. Scientific approaches revealing the meaning of strategic analysis, its classification factors are studied.

Key words: *strategic analysis, strategy, management system, telecommunications companies.*