

*Харченко І. В., к.е.н., доцент;
Прихід І. М.,
здобувач другого (магістерського) рівня вищої освіти
Центральноукраїнський національний технічний університет
м. Кропивницький*

НАПРЯМКИ РОЗВИТКУ УКРАЇНСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ МАШИНОБУДІВНОЇ ГАЛУЗІ В СЕНСІ ІНТЕГРАЦІЇ ЄВРОПЕЙСЬКУ СПІЛЬНОТУ І УСПІШНОЇ РОБОТИ НА СВІТОВИХ РИНКАХ

Незважаючи на жорстоку війну, яку Україна веде зараз, народ України не залишає прагнень до вступу до Євросоюзу. Треба розуміти, що ринок Євросоюзу дуже складний і висококонкурентний. Це означає, що робота на ньому вимагає від підприємств, які збираються на ньому працювати, забезпечення для своєї продукції високих показників якості і ефективності.

За час ринкових перетворень Україна в значній мірі зазнала деіндустріалізації, тобто багато підприємств, які виготовляли промислову продукцію, збанкрутували і закінчили своє існування часто навіть фізично. Це пов'язано з тим, що рівень продукції, яку вони виготовляли, був значно нижчим ніж європейський і міжнародний і пояснюється ізоляцією економічного простору радянської імперії від сучасних ринкових реалій світової економіки. На даний момент перед багатьма українськими підприємствами постає задача випускати конкурентну продукцію, яка буде конкурентною порівняно з найкращими закордонними зразками. Розглянемо подібний ситуацію на прикладі підприємства «ELEX VM», яке виготовляє гідравлічні екскаватори. Підприємство розробило конструкцію гідравлічного екскаватора ELEX з великою чисельністю допоміжного обладнання. Продукція підприємства є затребуваною на ринку України. Це пояснюється тим, що підприємства які виготовляли екскаватори в Україні, збанкрутували. Наприклад, підприємство «Борекс» – бородянківський екскаваторний завод або Київське товариство «АТЕК», яке також виготовляло гідравлічні екскаватори. Проте дана продукція залишається необхідною для промисловості України і під час війни, і як ми сподіваємося, під час наступної відбудови України.

На ринок України вийшли такі гіганти світової екскаваторної промисловості такі фірми, як американська Caterpillar, японська фірма Komatsu, англійське JCB а також присутні корейські і китайські виробники. Це говорить про те, що дана продукція є необхідною для подальшого розвитку країни.

Продукція підприємства «ELEX VM», використовує для своєї комплектації сучасний китайський двигун внутрішнього згоряння та гідравліку як власного виробництва підприємства «Гідросил», так і закордонних виробників. Підприємство знаходиться у стадії розвитку, ним керує кваліфікований і енергійний менеджмент. Але тим не менше проблеми все-таки є – викликані вони війною і значним конкурентним тиском з боку закордонних виробників. Тому в підприємства виникають альтернативи подальшого розвитку перша

альтернатива це залишатися малим підприємством з невеликим обсягом виробництва. Друга альтернатива – масштабувати виробництво, розвиваючи кількісні та якісні показники і конкуруючи з закордонними виробниками. Третя альтернатива – це створення спільного підприємства з провідними закордонними виробниками. Кожна з цих альтернатив має як свої переваги так і недоліки.

Ключові переваги малих підприємств: гнучкість в управлінні; індивідуальний підхід до клієнтів; інноваційний потенціал; швидке прийняття рішень; низькі витрати; стійкість до економічних змін; диверсифікація економіки; створення робочих місць; локальна значущість.

Недоліки: обмежені фінансові ресурси. Доступ до капіталу. Відсутність резервів. Високий ризик банкрутства. Низька конкурентоспроможність. Масштаб діяльності. Маркетинг і брендинг. Обмежений доступ до технологій. Складність масштабування.

Переваги великих підприємств: економія на масштабах; доступ до капіталу; сильні позиції на ринку; розвинена інфраструктура; інноваційний потенціал; стійкість до ризиків; можливість створювати робочі місця; вихід на міжнародний ринок.

Недоліки великих підприємств: бюрократія; високі витрати на управління; менша гнучкість; ризик монополізації; відчуженість від клієнтів; залежність від ринку; етичні проблеми; складність управління персоналом.

Переваги спільних підприємств із закордонними партнерами: доступ до передових технологій; вихід на нові ринки; спільне фінансування; залучення досвіду та експертизи; зниження ризиків; сприятливий імідж; сприяння інноваціям.

Недоліки спільних підприємств із закордонними високотехнологічними партнерами: конфлікти між партнерами; ризик передачі технологій; обмеження в контролі; юридичні та регуляторні складнощі; культурні відмінності.

Не дивно, що ТОВ «ELEX BM» має на пострадянському просторі не надто потужні позиції у виробництві землерийної техніки, поступається по всім конкурентним характеристикам провідним західним компаніям, які значно випереджають підприємство в таких показниках, як широта номенклатури, імідж, більш знана торгова марка, потужна та розповсюджена дилерська мережа, міцні фінансові позиції та постійне оновлення продукції, технологій та обладнання.

Перші три компанії є абсолютними світовими лідерами в своїй галузі і конкурувати з ними – це вже є велике досягнення. На наш погляд найбільш привабливим варіантом розвитку підприємства є створення спільного підприємства закордонними партнерами бажано найбільш потужними. Але питання полягає в тому, чи захочуть закордонні партнери створювати спільне підприємство з невеликим українським підприємством для освоєння ринку України, який є не дуже великим і не занадто привабливим. в принципі таке такий варіант реальний і створити на теренах України підприємство яке буде виготовляти землерийний транспортну техніку з технологіями і ліцензією потужних закордонних партнерів і таким чином постачати на ринки країн СНД(за винятком росії). Великі за місткістю ринки є в країнах центральної Азії а також в країнах Балтії.

Таким чином доцільним є варіант створення спільного підприємства яке буде масштабувати випуск продукції. Але що для цього треба зробити

досліджуваному підприємству? Для цього підприємство повинно бути привабливим для закордонних партнерів, а значить мати можливість самостійно проектувати і удосконалювати техніку, обслуговувати її і супроводжувати її розвиток. Для цього також треба мати можливість і бажання вкладати значні кошти в проведення досліджень щодо вдосконалення металевих конструкцій екскаваторів, гідравлічної системи машин. Це вимагає наявності висококваліфікованих досвідчених дослідників інженерів і робітників. тому в значній мірі проблеми полягають в удосконаленні управлінням розвитку кадрами. Як висловився академік Амоша: « успіхи промисловості залежать, у першу чергу, від дій бізнесу, який несе відповідальність за розвиток продуктів, процесів і майстерності робітників, необхідних для збереження наявних і відкриття нових ринків у глобалізованому світі, пошуку нових можливостей зростання з урахуванням вимог корпоративної соціальної відповідальності та сталого розвитку» [6]. На нашу думку держава, також повинна бути залучена до цього процесу і стимулювати розвиток технологій, техніки і підвищення кваліфікації персоналу, створювати державні програми стимулювання інноваційних продуктів та пільгового оподаткування інноваційних підприємств.

Список використаних джерел:

1. Амоша О. І., Вишневецький В. П., Збаразська Л. О. Амоша О. І., Вишневецький В. П., Збаразська Л. О. Промисловість і промислова політика України 2013: актуальні тренди, виклики, можливості: наук.-аналіт. доповідь: В. П. Вишневецький (ред.); Донецьк: НАН України, Інститут економіки промисловості. 2014. 200 с.
2. Портер Майкл. Стратегія конкуренції. Пер з англ. – К. Основи. 1998. – 390 с.
3. Ansoff H. Igor Implementing strategic management. Prentice Hall, 1965. 519 p.
4. Nastoiaschchii V. A. , Yatsun V. V., Kharchenko I. V. Problems and prospects of the development of the particular fields of Ukrainian machine-building in the conditions of increasing international competition and globalization of the economics. *Науковий вісник ПолтНТУ* №1(68) Полтава 2018 р. 129-145.
5. Porter M. E. Competitive Strategy: Techniques for Analyzing Industries and Competitors. New York; The Free Press, 1998. 397 p.
6. Thompson A. A. Peteraf M. A. Gamble G. E. Strickland A. J. Crafting and executing strategy McGraw-Hill companies 2014, 800 p.

УДК: 338.48:640.4:330.34

*Хачатурян О. С., к.е.н., доцент
Центральноукраїнський національний технічний університет
м. Кропивницький*

АДАПТАЦІЯ ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННОГО БІЗНЕСУ УКРАЇНИ ДО УМОВ ЕКОНОМІЧНОЇ НЕСТАБІЛЬНОСТІ

Готельно-ресторанний бізнес є важливою складовою сфери послуг та відіграє значну роль у формуванні валового внутрішнього продукту, зайнятості населення й туристичної привабливості країни. Водночас в умовах економічної