

Offered approaches of enterprises management organization based on principals of risk management and the model of accepting decisions in the system of risk-management will allow to work more successfully and profitable in unstable conditions. It will influence in efficiency of enterprises functioning and production process in whole positively.

References:

1. Царев В. В. Оценка экономической эффективности инвестиций / В. В. Царев. – СПб : Питер, 2004. – 464 с.
2. Балабанов И. Т. Риск-менеджмент / И. Т. Балабанов. – М. : Финансы и статистика, 2001. – 345 с.
3. Гриньова В. М. Проблеми розвитку інвестиційної діяльності : [монографія] / В. М. Гриньова, Т. І. Лепейко. – Х. : ХНЕУ, 2007. – 464 с.
4. Управление инвестициями : [в 2-х т.] / [В. В. Шеремет, В. М. Павлюченко, В. Д. Шапиро и др.]. – М. : Высшая школа, 1998. – Т. 1. – 416 с.
5. Nikitina A. V. Decision-making process in the system of risk-management in the unstable and uncertainty conditions / A. V. Nikitina // *Economic Space : Collected Works*. – Dnepropetrovsk : PSABA. – 2016. – № 112. – P. 150-158.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РАЗРАБОТКИ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ СТРАТЕГИИ ПРЕДПРИЯТИЯ

*Э. Нуралиев, соискатель высшего образования (Азербайджан)
Чень Цзялян, соискатель высшего образования (Китай)
Научный руководитель: Е.П. Болдовская, к.э.н., доцент
Харьковский национальный автомобильно-дорожный университет*

В современном глобальном экономическом пространстве ориентация субъектов хозяйствования на долгосрочное пребывание на внешних рынках требует стратегического подхода к планированию их внешнеэкономической деятельности. Практическим инструментом воплощения этого является внешнеэкономическая стратегия предприятия, процесс формирования которой в общем виде сводится к следующим основным этапам:

- выбор привлекательного внешнего рынка (на основании исследования рыночной доступности целевых рынков и возможности реализации экономического интереса предприятия на них);
- сегментация целевого внешнего рынка и выбор наиболее привлекательных для внешнеэкономической деятельности сегментов;
- выбор приемлемого варианта стратегии выхода на внешний рынок из базовых внешнеэкономических стратегий;
- ресурсное обоснование внешнеэкономической стратегии;
- формирование механизма управления стратегией предприятия на внешнем рынке;
- оценка эффективности внешнеэкономической стратегии предприятия.

Обобщение существующих подходов к формированию внешнеэкономических стратегий [1, 2] позволяет выделить следующие базовые их виды: стратегии роста, стратегии стабилизации, переходные стратегии, стратегии сокращения и аутосорсинга.

На основании проведенного анализа научных разработок по вопросам привлекательности внешнего рынка предлагается определение последней как степени соответствия рыночной доступности (состояния факторов рыночной среды) возможностям реализации совокупного экономического интереса предприятия на основе построения и анализа соответствующей матрицы.

На следующем этапе процесса разработки стратегии выхода предприятия на внешний рынок предлагается использование процедуры кластерного анализа для сегментации выбранного рынка (выделение сегментов, или кластеров, по выбранным критериям) и упорядочения этих сегментов по уровню привлекательности путем интегральной оценки их характеристик для дальнейшей оптимизации структуры внешнего рынка предприятия.

Для выбора определенного ориентированного на международную деятельность варианта реализации рассмотренных выше базовых стратегий предприятие может воспользоваться технологией формирования стратегии выхода на внешний рынок, основанной на построении трехмерной модели с такими составляющими: экспортный потенциал предприятия, стратегический потенциал предприятия, внешняя среда (потенциал окружения).

При стратегическом планировании важное значение имеет процедура количественной проверки реалистичности внешнеэкономической стратегии и ее обеспеченности соответствующими ресурсами.

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:

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