

Это совпадение служит стимулом предпринимателя к новым инновациям; побуждает его постоянно изучать спрос, совершенствовать организацию маркетинговой деятельности, применять более современные приемы управления финансами (реинжиниринг, бренд-стратегия, бенчмаркинг и др.). Все вышеперечисленное составляет содержание стимулирующей функции инновации [5].

Итак, именно инновационная модель развития становится фундаментом, который обеспечивает экономическую мощь фирмы, ее конкурентоспособность на рынке.

Литература:

1. Кузьмин А.Е. Управление конкурентоспособностью предприятия (организации): Учеб. пособие / А.Е. Кузьмин, Н.И. Горбаль. – Л. : Издательство Национального университета «Львовская политехника», 2004. – 188 с.

2. Майкл Портер. Конкуренция [Электронный ресурс]. – Режим доступа к ресурсу: www.management.com.ua.

3. Пичкур А. Особенности инновационной деятельности на современном этапе. Интеллектуальная собственность / А. Пичкур. – 2005. – № 1. – С. 34-39.

4. Тацуно Ш. Стратегия – технополисы: Пер. с англ. / Ш. Тацуно. – М. : Прогресс, 2003. – 344 с.

5. Беловодская А.А. Организационно-экономические основы управления выбором направлений инновационного развития промышленных предприятий / А.А. Беловодская. – автореф. к.э.н.: 08.02.02.– Сумы, 2004. – 186 с.

МЕТОДЫ ПРОВЕДЕНИЯ РЕСТРУКТУРИЗАЦИИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Бабич Д.И.

*Научный руководитель: Федотова И.В., к.э.н., доцент
Харьковский национальный автомобильно-дорожный университет*

Достижение устойчивого развития успешных предприятий и восстановление устойчивости предприятий, находящихся в неплатежеспособном состоянии, является одной из наиболее актуальных проблем текущего периода развития экономики.

Реструктуризация компании – это изменение структуры компании (иными словами порядка, расположения ее элементов), а также элементов, формирующих ее бизнес, под влиянием факторов либо внешней, либо внутренней среды. Реструктуризация включает: совершенствование системы управления, финансово-экономической политики компании, ее операционной деятельности, системы маркетинга и сбыта, управления персоналом.

Основной причиной, почему компании стремятся к реструктуризации, обычно является низкая эффективность их деятельности, которая выражается в неудовлетворительных финансовых показателях, в нехватке оборотных средств, в высоком уровне дебиторской и кредиторской задолженности [1].

Следует отметить, что спектр средств и методов, которые используются в рамках программ реструктуризации, весьма широк. В него входят простые мероприятия, и долгосрочные сложные программы. Причем, в соответствии с направленностью и результативностью воздействия методы реструктуризации подразделены для целей исследования на внутренние и внешние.

Внешние методы реструктуризации предполагают участие факторов и ресурсов внешней среды предприятия при проведении реструктуризации. Внутренние методы предполагают, что процесс реструктуризации проводится за счет внутренних факторов и ресурсов предприятия [2].

Многообразие методов реструктуризации может быть сведено к двум большим группам: организационные и финансовые.

Организационная реструктуризация – это комплекс мер, направленных на приближение размеров предприятия и его подразделений к требованиям конкурентной рыночной среды. Такая задача стояла перед всеми странами с переходной экономикой, получившими от социализма сверхконцентрированное и монополизированное хозяйство.

Вычленение небольших единиц из крупных предприятий, их дробление (по решению трудовых коллективов или администрации), разделение промышленных гигантов там, где это оказывалось возможным, обычно происходило или перед началом приватизации, или на первых же ее этапах (Венгрия, Чехия, Восточная Германия, Румыния). В результате быстро и резко увеличилось число мелких предприятий, часть которых продавалась новым частным владельцам, а часть ликвидировалась с распродажей имущества и активов. Организационная реструктуризация может приводить к распределению собственности крупных государственных предприятий по 15-20 компаниям или фирмам-спутникам, формально независимым, но вращающимся в орбите головной компании. Сложность и разветвленность производственно-технических связей приводит к большому разнообразию форм взаимного переплетения капиталов. Сеть взаимосвязей, построенная на перекрестном и комбинированном владении капиталами, в отличие от административно создаваемых жестких структур гибка, подвижна, способна к перераспределению и развитию через рынки капиталов.

Финансовая реструктуризация – это меры по расчистке баланса предприятия, упорядочению активов компании по критериям рыночной экономики. В отличие от организационной, финансовая реструктуризация не может растягиваться на годы. Финансовое оздоровление должно проводиться быстро, иначе оно просто потеряет смысл. Этот тип реструктуризации не обязательно сразу приводит к банкротству или ликвидации проблемных предприятий. Главное – расчистить активы, достигнуть приемлемой для всех заинтересованных лиц договоренности по долгам [3].

Можем сделать вывод, что процесс реструктуризации нуждается в тщательном планировании и правильном выборе метода. Удачное проведение процесса реструктуризации приведет к финансовому оздоровлению и укреплению предприятия на рынке.

Литература:

1. Мазур И.И. Реструктуризация предприятий и компаний / И.И. Мазур, В.Д. Шапиро; Под общей редакцией И.И. Мазура. – М. : ЗАО «Издательство «Экономика», 2001. – 456 с.

2. Валдайцев С.В. Оценка бизнеса / С.В. Валдайцев. – М. : ТК Велби, Изд-во Проспект, 2003. – 352 с.

3. Аистова М.Д. Реструктуризация предприятий: вопросы управления. Стратегии, координация структурных параметров, снижение сопротивления преобразованиям / М.Д. Аистова. – М. : Альбина Паблшер, 2002. – 287 с.

ШЛЯХИ РОЗВИТКУ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Гордієнко Є.А., Долман К.А.

Науковий керівник: Блага В.В., к.е.н., доцент

Харківський національний автомобільно-дорожній університет

В даний час залучення інвестицій у вітчизняну економіку та формування сприятливого інвестиційного клімату країни є ключовим завданням. Для досягнення ефективності вирішення такого завдання необхідно підвищити інвестиційну привабливість країни для потенційних інвесторів [1, 2].

Інвестиційна привабливість України сьогодні залишається низькою, оскільки інвестиційний клімат в Україні є досить ризикованим. З кожним роком частка України у світових обсягах інвестицій скорочується і в 2013 р. становила вже менш як 0,2% [3].

Незважаючи на те, що Україна має позитивну тенденцію обсягу капітальних інвестицій, сприятливий інвестиційний клімат і є досить привабливою державою для інвесторів, існують певні бар'єри, що стримують вливання коштів і перешкоджають розвитку економіки України, серед яких: зношені основні засоби та інфраструктура; застарілі технології; високий рівень енергоємності економіки; низький рівень продуктивності праці; низька конкурентоспроможність продукції; політико-правова нестабільності; розвинута корупція; низький рівень розвитку фінансової інфраструктури та незначна інноваційна складова економіки. Однак незважаючи на всі негативні фактори, що не дозволяють Україні піднятися до високого рівня економічного розвитку, існують певні «рятувальні» сфери, які мають значний потенціал і можуть допомогти Україні вийти із занепаду і подолати кризу. Основними потенційно успішними напрямками для залучення інвестицій є ті, в яких Україна виступає забезпеченою ресурсами і формує значну потребу ринку саме в певній продукції:

- аграрний комплекс. Україна має близько 30% світових чорноземів і традиції вирощування різних продуктів і сировини. Потенціал сільського господарства в Україні величезний і при грамотному використанні може перетворити Україну в аграрного лідера [4];