

У подальших дослідженнях передбачено розробити стратегію експортної діяльності гірничо-збагачувальних комбінатів України на перспективу з огляду на конкурентні умови, що склались на Східноєвропейському сегменті міжнародного ринку залізорудної сировини.

Список літератури

1. Експорт/імпорт мінеральних товарів за країнами світу [Електронний ресурс] // Державна служба статистики України. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
2. Економіка та організація виробничої діяльності підприємства: [підруч.] / [Електронний ресурс] - Режим доступу до підруч.: <http://posibnyky.vntu.edu.ua/ekonomika/163.htm>.
3. СНГ: цена концентрата // Металл-Курьер, 2012. - №7(1076). – С. 38.
4. Русин-Гриник Р.Р. Сутність та структура організаційно-економічного механізму управління конкурентоспроможністю підприємства [Текст] / Р.Р.Русин-Гриник // Науковий вісник НЛТУ України, 2010. – Вип. 20.5. – С. 240-246.
5. EUROFER: Steel imports to EU in 2011 to grow faster than total market [Electronic resource] // ArabSteel. – 26.04.2011. – Access mode: http://www.arabsteel.info/total/long_news_Total_e.asp?ID=888.
6. Iron ore in the world: production, export, import // Steel Statistical Yearbook of World Steel Assosiation, 2011. – С. 109-113.
7. Зовнішньоекономічний менеджмент: [навч. посіб.] / За ред. І.І.Дахно. - К.: Центр учбової літератури, 2012. – 568 с.
8. Богацька Н.М. Міжнародна конкурентоспроможність вітчизняних підприємств [Електронний ресурс] / Н.М.Богацька, С.О. Санагян // Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/35_OINBG_2010/Economics/74448.doc.htm.
9. Современное состояние и ожидаемое развитие рынка ЖРС в 2011 году [Електронний ресурс] // Укрпромвнєшекспертиза, 2010. – Режим доступу до журн.: <http://delphicasteel.com/cgi-bin/wg.cgi/wobj?id=3615>.

Рукопис подано до редакції 22.03.12

УДК 657.336(004)

Л.Я. ШЕВЧЕНКО, ст. викладач, ДВНЗ «Криворізький національний університет»

АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ДІЯЛЬНІСТЮ КОРПОРАТИВНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Досліджено концептуальні засади аналітичного забезпечення менеджменту корпоративних підприємств. Запропоновано концептуальну модель аналізу в системі стратегічного управління діяльністю корпоративних підприємств.

Проблема та її зв'язок з науковими та практичними завданнями. Діяльність будь-яких корпоративних підприємств в умовах формування економічних відносин ринкового типу передбачає створення якісної аналітичної бази для обґрунтування ефективних управлінських рішень в зоні невизначеності кон'юнктури зовнішнього і внутрішнього економічного середовища, ризику підприємницьких дій, швидких змін економіко-правового поля тощо. Це особливо стосується підприємств малого та середнього бізнесу, стратегічна визначеність життєдіяльності яких є особливо актуальною. Про це свідчать дані експертних оцінок, за якими лише третина підприємств є впевнена у своїй майбутній конкурентоспроможності. Через стратегічну невизначеність і відсутність аналітичних доказів щодо можливостей маневрування ресурсами і капіталом при різних кон'юнктурних позиціях, у середньому від 10 до 12 відсотків створених малих підприємств припиняють свою діяльність у перший рік існування. Без розробки обґрунтованої економічної моделі корпоративного підприємства стратегічного управління, тактичне управління буде ситуативним та позбавленим саморегулювання.

Аналіз досліджень та публікацій. Важливою теоретико-методологічною основою аналітичного забезпечення в системі управління діяльністю корпоративних підприємств є праці Брадула О.М., Мниха Є.В., Сопка В.В., Чумаченка М.Г. [1-4]

На думку академіка Мазаракі А.А., сучасний економічний аналіз змінює свою парадигму – від оцінково-статистичного до пошуково-прогностичного та спрямовується на обрання оптимальних управлінських рішень в умовах невизначеності та ризику.

Професор Мних Є.В. зазначає, що аналіз виконує не декларативну і не приписну, а рекомендаційну функцію, з урахуванням доказовості аналітичних висновків і пропозицій, порівняльної ефективності управлінських дій, варіантності обрання альтернативних проєктів.

На зближенні економічного аналізу та прийнятті управлінських рішень, на основі досягнення їх взаємозв'язку, наголошує академік Чумаченко М.Г.

Автор поділяє думку окремих вчених, що критерієм якісної трансформації економічного аналізу є його управлінська орієнтація.

Справедливо під управлінською системою розуміють: систему управління, систему, що управляється та інформаційну систему.

Але, окремі положення потребують більшої уваги та подальшої розробки.

Постановка завдання. Метою наукового дослідження є формування концептуальних засад формування аналітичної бази для оцінки перспектив діяльності корпоративних підприємств в умовах невизначеності ринкового середовища та створення економічних передумов їх сталого розвитку.

При цьому комплексними завданнями стає: по-перше, визначення можливості покращання використання власного ресурсного потенціалу та виробничих потужностей, організаційних форм і методів управління; по-друге, виходячи з реальних умов господарювання обґрунтування раціональних шляхів стратегічного розвитку корпоративних підприємств і шляхи стратегічного управління їх діяльністю.

Викладення матеріалу та результати. Управління корпоративним підприємством в умовах ринкового середовища передбачає чітку визначеність його перспективного розвитку, науково обґрунтований підхід у досягненні довгострокових глобальних цілей. Таке управління передбачає визначеність стратегії підприємства як сукупності виважених дій у досягненні глобальної мети, так і адекватної реакції при формуванні сприятливого середовища і виникненні загроз досягнення успіху. Стратегії, якими керуються підприємства у своїй виробничо-фінансовій діяльності розробляються і втілюються у життя за допомогою стратегічного управління. Враховуючи, що аналіз виступає функціональною підсистемою будь-якого управління, у стратегічному управлінні таку функцію виконує стратегічний аналіз. Залежно від виду корпоративного підприємства, його структурної будови, характеру видів діяльності можна виділити основні види його стратегії:

а) ділова стратегія, яка полягає у визначенні сукупності заходів, спрямованих на посилення конкурентоспроможності та захисту від непродуктивних дій внутрішніх та зовнішніх чинників;

б) функціональна стратегія, яка спрямована на підтримку ділової стратегії і формується для кожного напрямку діяльності підприємства (виробнича, фінансова, маркетингова і т.п.);

в) внутрігосподарська стратегія, яка визначає поведінку структурних підрозділів підприємства у досягненні його глобальної мети;

г) корпоративна стратегія, яка характерна для диверсифікованих компаній і передбачає інтеграцію інтересів всіх учасників для досягнення кумулятивного ефекту у конкуренції, інвестуванні, подоланні кризових порогів тощо.

Загальна сукупність різних видів стратегій корпоративного підприємства визначається цілями стратегічного управління. Для такого типу управління характерним є:

параметризація його поведінки на довготривалу перспективу;

високий рівень невизначеності;

висока ціна, інерційність і глобальний характер наслідків прийнятих стратегічних рішень.

Виходячи із змістової характеристики, визначеності предмету та методу стратегічний аналіз діяльності підприємства передбачає такі цільові спрямування досліджень (рис. 1).

Аналіз середовища діяльності дозволяє встановити тенденції і закономірності, особливості і регламенти поведінки суб'єктів господарювання, які склалися і можуть проявлятися у довгостроковій перспективі. Внаслідок таких аналітичних досліджень можуть бути виявлені пріоритетні сфери бізнесу, обмежуючі і стимулюючі чинники його розвитку, дію об'єктивних і суб'єктивних факторів очікуваного періоду, інерційні сили розвитку внутрішнього і зовнішнього економічного середовища.

Аналіз цілей, мотивацій, інтересів стратегічного виміру слід проводити в площині адаптації до кон'юнктури внутрішнього і зовнішнього економічного середовища діяльності підприємства з метою отримання максимальної і стабільної вигоди у перспективному періоді. Це дозволить використати позитивний досвід і уникнути помилок управління у конкретних господарських ситуаціях, які можуть мати місце у перспективі.

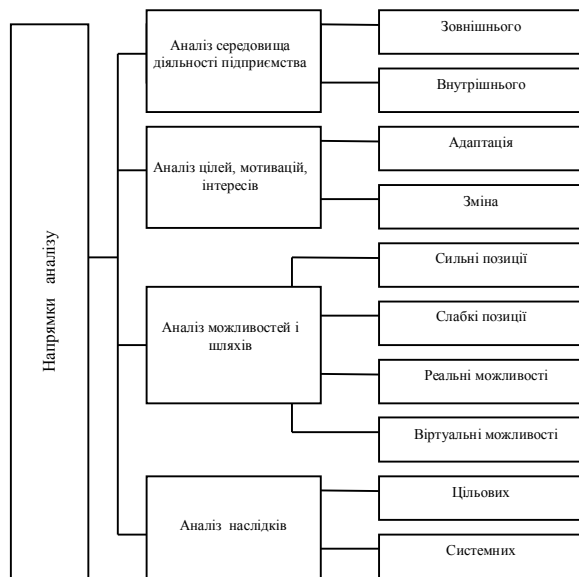


Рис. 1. Цільові спрямування економічного аналізу у стратегічному управлінні діяльністю корпоративного підприємства

має ряд альтернатив, перспектива діапазону коливань і повна невизначеність перспективи), що впливає на ймовірність точного сприйняття нової стратегії. Реальні можливості оцінюються тільки у полі очевидної чи альтернативної перспективи і можуть бути достатньо точно розраховані, використовуючи традиційні методи дослідження еволюційних змін (динамічні ряди, оптимізаційні методи і моделі, методи кореляції та регресії, групування тощо). Віртуальні можливості можна прогнозувати за варіантами збігу обставин, що мають випадковий характер.

Аналіз внутрішніх сильних і слабких сторін проводять головним чином на базі порівняння рейтингових параметрів діяльності підприємства за критерієм конкурентоспроможності. Конкурентна сила підприємства визначається на основі порівняння оцінок даного підприємства з основними конкурентами. Абсолютна величина конкурентної сили підприємства буде дорівнювати алгебраїчній сумі відхилень рейтингових параметрів діяльності даного підприємства і його головних конкурентів.

Аналіз наслідків переходу на нові стратегії доцільно проводити в розрізі досягнення часткових цільових і системних змін. Цільові зміни виражаються за пріоритетним спрямуванням стратегії (зниження енергомісткості продукції, автоматизація шкідливих і трудомістких робіт тощо) і вимірюється рівнем досягнутого успіху у цьому векторі управлінських дій. Результат системних змін повинен визначатися за сумарними підсумками позитивних і негативних наслідків реалізації нової стратегії для внутрішнього і зовнішнього економічного середовища діяльності підприємства.

Досягнення стратегічних цілей підприємства як реальної, скоординованої сукупності і послідовності управлінських дій визначається через систему планування. З переходом до ринкових відносин роль планування зростає у зв'язку із невизначеністю майбутніх змін внутрішнього і зовнішнього економічного середовища підприємства, обмеженістю ресурсів і необхідністю оптимізації їх використання для досягнення найкращих результатів стратегічних змін, забезпечення координації економічних відносин для підтримання стійких конкурентних позицій стратегічного поступу. Слід зауважити, що план - це не якась унікальна модель поведінки, а орієнтири поступу, яких слід дотримуватися щоб зменшити ризик неефективних та хаотичних дій. Планування може виступати не лише координатором управлінських дій та поведінки всіх учасників господарського процесу, а і давати можливість оцінювати дії апарату управління як з позицій креативного менеджменту, так і з позицій створених умов для досягнення запланованих показників. З позицій досягнення стратегічних цілей управління можна виділити три рівні планування (рис. 2).

Обґрунтування плану-прогнозу має за мету визначення якісного результату досягнення стратегічної мети (подолання фінансової кризи, досягнення стійкої конкурентоспроможності, бренд-визнання тощо) або найбільш узагальнених, ймовірнісних кількісних орієнтирів страте-

гічного поступу. Довгострокова програма діяльності є важливим інструментом виміру незворотності економічного курсу, дозволяє уникнути значних втрат у високо-інерційних економічних системах. Саме у рамках такого планування визначається стратегія довгострокового інвестування і кредитування, стратегія ділового партнерства, концепція реформування внутрігосподарського управління тощо.

Аналіз в системі планування слід розглядати у двох площинах:
аналіз обґрунтованості планових завдань;
аналіз виконання планів.

Аналіз обґрунтованості планів-прогнозів проводиться з точки зору оцінки кількісних і якісних параметрів стратегічної цілі, які можуть бути встановлені на основі екстраполяції динамічних рядів зміни економічних показників і виявлених тенденцій чи закономірностей (зміна технічної озброєності праці, енергомісткості продукції, продуктивності праці і ін.), або експертним шляхом.

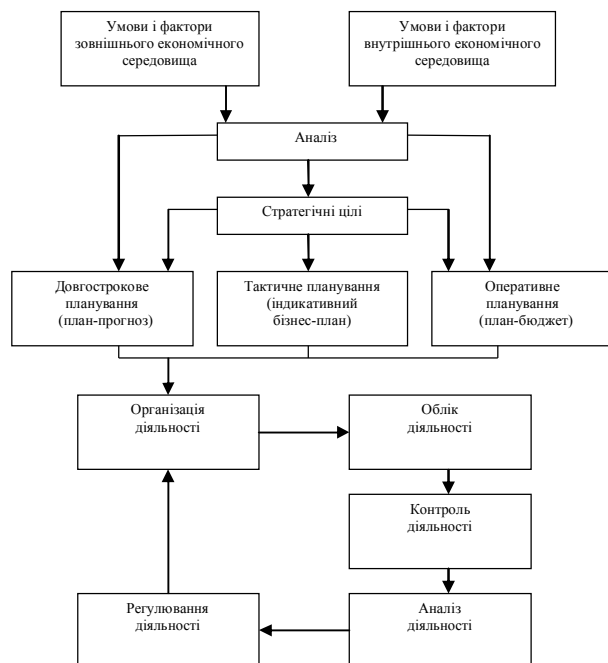


Рис. 2. Планування у системі стратегічного управління

кінцевим виробничим та фінансовим результатом. При цьому досягається високий рівень збалансованості зміни економічного потенціалу. На цьому рівні планування виділяються такі сектори аналізу як: техніко-економічний аналіз, комерційний аналіз, соціально-економічний аналіз, інституціональний (політико-правовий) аналіз.

Аналітичне обґрунтування оперативних планів-бюджетів передбачає жорстку регламентацію поведінки всіх учасників господарської діяльності підприємства за всією сукупністю кількісних і якісних показників зміни. Це обумовлюється тим, що під розроблений план-бюджет формується необхідна кількість партнерських угод та договорів ділового співробітництва, які є обов'язковими для виконання і порушення їх має обумовлені економіко-правові наслідки. Саме така жорстка регламентація забезпечує ефективне функціонування підприємства. Проте, слід мати на увазі, що недотримання тих чи інших регламентів оцінюється однозначно негативно. Таку оцінку можна буде дати лише в ході аналізу виконання планових завдань.

Аналіз виконання планових завдань проводиться після закінчення строку здійснення запланованих операцій. Для різних рівнів планування застосовується однаковий підхід, який полягає у діагностиці і оцінках відхилень фактичного стану параметрів діяльності від запланованого. При цьому результати позитивних чи негативних відхилень можуть оцінюватися як з позицій недотримання регламентованої поведінки з різних причин, так і з позицій необґрунтованості запланованих регламентів.

Аналіз виконання планових завдань здійснюється у зворотному напрямку від оцінки оперативних планів-бюджетів до оцінки виконання планів-прогнозів. Конструктивність аналітичних висновків також зменшується у цьому ж напрямку. Якщо при аналізі планів-бюджетів не-

При наявності потужної організаційної системи аналізу можуть використовуватися економетричні методи і моделі. Проте, дуже часто головним орієнтиром довготривалої стратегії виступають експертні оцінки. Слід мати на увазі, що у план-прогнозі важливо точно визначити стратегічний курс, його переваги і кінцеві наслідки, оскільки він лягає в основу тактичного планування. Пріоритетними спрямуваннями аналітичних досліджень на цьому рівні планування є аналіз ситуації на ринку капіталів, продукції і праці та визначення перспективних орієнтирів за карканими показниками.

Аналіз обґрунтованості показників індикативного бізнес-планування передбачає більш точну кількісну і якісну оцінку основних показників виробничо-фінансової діяльності підприємства, зміна яких визначається за ресурсними можливостями,

гативні відхилення супроводжуються адекватною реакцією до суб'єктивних і об'єктивних планів, а тим більше планів-прогнозів можуть бути внесені корективи до показників плану (до 5-річного плану, за наслідками виконання планів 1-го, 2-го і т.д. років, а до план-прогнозу – за наслідками виконання відповідних індикативних планів).

Висновки та напрямок подальших досліджень. Виділення підсистем аналітичного забезпечення стратегічного управління корпоративним підприємством є необхідною і достатньою умовою забезпечення дієвості його організаційно-економічного механізму. Основними площинами аналітичних досліджень є вибір і обґрунтування ділової стратегії та розробка планів-прогнозів, тактичних і оперативних бізнес-планів. Виважене перспективне моделювання поведінки підприємства сприяє вибору якісного інструментарію виробничо-фінансового менеджменту.

Список літератури

1. **Брадул О.М.** Аналіз в системі управління діяльністю корпорацій : зб. наук. пр. : [в 2-х т.] / **О.М. Брадул.** – Донецьк: Юго-Восток, ЛТД, 2007. – С. 363 – 369.
2. **Економічний аналіз : навч. посіб.** / [М.А. Болух, В.З. Бурчевський, М.І. Горбатюк та ін.; за ред. акад. НАН України, проф. М.Г. Чумаченка]. – [вид. 2-ге, переробл. та доповн.]. – К. : КНЕУ, 2003. – 556 с.
3. **Мних Є.В.** Філософія сучасного економічного аналізу / **Є.В. Мних** : зб. наук. пр. Спец. вип // Фінанси, облік і аудит. ; відп. ред. В.Г. Линник. – К. : КНЕУ, 2006. – 408 с.
4. **Сопко В.В., Брадул О.М.** Сутнісна характеристика аналізу діяльності корпорацій / **В.В. Сопко, О.М. Брадул** // Вісник Нац. ун-та «Львів. політехніка». – 2007. – Вип. № 577. – С. 368 – 373.

Рукопис подано до редакції 22.03.12

УДК 528; 332

В.О. БОРОВИЙ, д-р техн. наук, проф., А.С. ОЛІНОВИЧ, ст. викладач, О.В. ІВАНЧЕНКО, спеціаліст з землеустрою та кадастру, Університет новітніх технологій м. Київ, В.Д. СИДОРЕНКО, д-р техн. наук, проф., ДВНЗ «Криворізький національний університет»

ПЕРЕВАГИ ТА ПРОБЛЕМИ У СКАСУВАННІ МОРАТОРІЮ НА КУПІВЛЮ-ПРОДАЖ ЗЕМЕЛЬ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПРИЗНАЧЕННЯ

Вступ. В Україні загальна кількість земель всіх категорій, у т.ч. і землі сільськогосподарського призначення, які держава в перспективі може продавати досягає 14 млн га. Функцію купівлі-продажу земель доручено розробити Державному агентству земельних ресурсів України. При цьому має бути створений Державний земельний банк, головним призначенням якого планується продаж і здача в оренду земель в кредит до 5 %. Тоді депозит мав би складати 2-3 %, але хто буде здавати свої кошти під такий депозит? Це одне із питань.

Важливим питанням залишається внесення змін в існуючу методичку нормативної грошової оцінки земель сільськогосподарського призначення та населених пунктів і, зокрема, в методичку її індексації. Застосування при економічному регулюванні земельних відносин застарілих показників грошової оцінки знижує ефективність державного регулювання економіки, погіршує умови соціального захисту селян-власників земельних ділянок та земельних часток (паїв). Ціна середньої оренди по Україні 464 гривні за гектар угідь (на Заході - 50 грн., на Півдні до 2000 грн.) - є мало обґрунтованою. А це знижує надходження від земельного податку, державного мита при міні, спадкуванні та даруванні земельних ділянок згідно із законом, орендної плати за земельні ділянки державної та комунальної власності. Адже 30 % світових чорноземів - це українські чорноземи.

Метою даного дослідження є:

- історичний аналіз розвитку земельних відносин на теренах України;
- переваги та проблеми у скасуванні мораторію на купівлю-продаж земель сільськогосподарського призначення;
- аналіз соціологічних досліджень по проблемі купівлі-продажу.

Історичний аналіз розвитку земельних відносин на теренах України. Першою реформою земельних відносин слід рахувати 1861 рік, коли Державна Рада опублікувала «Маніфест про звільнення». Основними принципами реформи були: