

УДК 330.341

JEL Classification: E23, M11, O11

DOI: 10.15587/2312-8372.2018.150309

ВИБІР ГОРИЗОНТУ ПРОГНОЗУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

Войт С. М., Алімов Д. К.

1. Вступ

Стрімкий розвиток нових технологій, збільшення впливу науки на діяльність підприємств, орієнтація на соціально-економічний розвиток, посилення конкуренції, прискорення циклу виведення нових товарів і послуг на ринок. Ці та велика кількість інших факторів здійснюють значний вплив на діяльність підприємства. У мінливих умовах зовнішнього середовища перед українськими підприємствами постає нагальна необхідність упровадження таких напрямів розвитку, які виведуть їх діяльність на якісно новий рівень, найкращим чином розкриють їх конкурентні переваги та нівелюють недоліки [1]. А також розкриють більш широкий горизонт ринкових можливостей та окреслять загрози з боку ринку, яких необхідно уникнути. Такого роду діяльність підприємства можлива лише на основі комплексного згрупування зусиль стосовно створення та впровадження інновацій. Із метою підвищення ефективності цього процесу виникає нагальна необхідність чіткої організації інноваційної діяльності. Середньострокове прогнозування при цьому є запорукою побудови стратегії й тактики дій, що будуть мати найменшу кількість недоліків при впровадженні. Для побудови ефективного функціонування інноваційної системи промислового підприємства та підвищення його конкурентоспроможності особливої уваги набуває прогнозування інноваційної діяльності та перспективних напрямів розвитку.

Формування системи статистичного спостереження розвитку підприємства повинне будуватися на основі сполучення різних його форм і включати цілий комплекс взаємозалежних видів статистичного моніторингу, що розрізняються за часом і періодичністю обстеження залежно від досліджуваних показників, що сполучають скорочені щорічні (облік викидів і аномальних показників) і повні періодичні обстеження:

- суцільне обстеження;
- несуцільне обстеження по спеціальній програмі й тільки інноваційно-активних підприємств.

Надалі сюди варто включати статистичну звітність про нововведення на підприємстві:

- організації й системи управління виробництвом;
- використання сучасних інформаційних технологій, що стосуються сфер діловодства, бухгалтерії, автоматизації виробничих процесів;
- соціальних технологій, пов'язаних із соціальною організацією економічної та виробничої діяльності.

Тому найбільш актуальними на сьогоднішній день представляються статистичні обстеження діяльності підприємства в промисловості, найважливішої і

найбільш великої галузі народного господарства, що визначає науково-технічний прогрес країни у всіх сферах господарської діяльності [2]. На цій стадії необхідно передбачити повне охоплення всієї сукупності промислових підприємств з метою виявлення тих, що зацікавлені у прогнозуванні свого розвитку.

2. Об'єкт дослідження та його технологічний аудит

Об'єктом дослідження взято складну саморегулюючу соціально-економічну систему мезорівня: підприємство. У роботі, як складна саморегулююча система управління соціально-економічними факторами, розглянуто промислове підприємство.

Економічне зростання підприємств у динаміці своїх основних показників і можливостей циклічних коливань служать вимірником і визначником тенденції економічного розвитку. Тож у загальному визначенні (у авторському баченні) економічний розвиток – це сукупність постійно діючих, цілеспрямованих та закономірно визначених процесів [3]. Вони взаємопов'язані і взаємообумовлені кількісними і якісними перевтіленнями господарюючих суб'єктів і економічної системи в цілому, у термінах часу протягом загального життєвого технологічного циклу. В результаті система набуває свого нового якісного стану як за змістом, так і за організаційною структурою, при умові, що закономірно визначений стан системи розглядається як результат більш чи менш тривалих змін її попереднього стану.

З цього визначення економічного розвитку, економічне зростання будемо розуміти як процеси внутрішньосередовищного впливу в тому чи іншому періоді розвитку, або на більш чи менш короткому терміні повного життєвого технологічного циклу економічної системи. Такі процеси призводять більше до кількісних змін отриманих результатів, ніж до якісних змін змісту.

Економічне зростання, як фактор економічного розвитку являє собою збільшення масштабів сукупного виробництва і споживання в країні, що характеризується насамперед такими макроекономічними показниками, як валовий національний продукт, валовий внутрішній продукт, національний дохід. Економічне зростання вимірюється темпами приросту цих показників за зазначений період часу.

Фактори економічного зростання можна розділити на групи здатності до зростання і реального зростання, а також їх можна уявити як сукупність:

- факторів пропозиції (наявність природних і трудових ресурсів, основного капіталу, рівень технологій);
- факторів попиту (рівень цін, споживчі витрати, інвестиційні витрати, державні витрати і чистий обсяг експорту);
- факторів розподілу (раціональність і повнота залучення ресурсів в економічний обіг, ефективність утилізації залучених в економічний обіг ресурсів) [4].

Сукупна взаємодія вказаних факторів визначає динаміку можливостей суспільства і напрямки його руху. В цьому контексті слід відмітити, що дуже часто зустрічаються ситуації, коли провідна роль факторів пропозиції в економічному зростанні може бути доповнена гіпотезою посилення факторів попиту.

Особливо це стосується країн, які знаходяться в умовах структурних трансформаційних зрушень.

Особливо слід зупинитися на негативних наслідках економічного зростання. Являючись, з одного боку, основною умовою матеріального достатку і підвищення життєвого рівня населення, створюються можливості для проведення політики соціальної справедливості, підвищення рівня освіти і самореалізації особистості. З іншого боку, це призводить до збільшення антропогенного і техногенного навантаження, а прояв антигуманних зрушень (збільшення навантаження на середовище проживання людей і забруднення довкілля) не вирішує проблему справедливого розподілу і проблему бідності. Навпаки, це породжує неспокій і невпевненість у майбутньому у безпосередніх виробників, призводить до дегуманізації особистості і перевтілює безпосереднього виробника в «простий додаток до машини».

У зв'язку з цим основним дійовим засобом нейтралізації появи від'ємного значення економічного зростання і, зрештою розвитку його позитивних аспектів, слід вбачати підвищення ролі державного регулювання, концептуальні засади якого відтворені в теорії змішаних економічних систем. Окрім цього, для успішного державного регулювання економічного зростання необхідне обґрунтування основних положень економічної політики на базі глибоких досліджень існуючих моделей розвитку за усією гамою їхніх проблем і основних форм вираження.

Для розв'язання сукупності цих проблем і проведення наукових досліджень необхідний достатній сенс наукового мислення, заснованого на використанні відповідних знань, нормативів, наукових надбань і юридично-правові системи середовища, в якому розглядаються ці проблеми. Адже соціально-економічна діяльність людини у суспільстві обумовлена загальними нормативами середовища і визначеннями суспільства, які розглядаються в якості дійових регуляторів. Їх використання в процедурах обґрунтування передбачає аналіз правомірності і відповідності в тій чи іншій ситуації, співставлення можливих варіантів і вибір з них найбільш ефективних.

Отже, усвідомленню необхідності і доцільності формування тої чи іншої стратегії розвитку держави, її економічної системи і сфер діяльності об'єктивно передуює пізнання можливого набору стратегічних альтернатив на засадах вихідних умов, що склалися під впливом різних факторів життя.

Формування системи статистичного спостереження розвитку підприємства повинне будуватися на основі сполучення різних його форм і включати цілий комплекс взаємозалежних видів статистичного моніторингу. Вони повинні розрізнятися за часом і періодичністю обстеження залежно від досліджуваних показників, що сполучають скорочені щорічні (облік викидів і аномальних показників) і повні періодичні обстеження [5, 6]:

1. Суцільне обстеження.
2. Несуцільне обстеження по спеціальній програмі й тільки інноваційно активних підприємств.

Надалі сюди варто включати статистичну звітність про нововведення на підприємстві:

- організації й системи управління виробництвом;

- використання сучасних інформаційних технологій, що стосуються сфер діловодства, бухгалтерії, автоматизації виробничих процесів;
- соціальних технологій, пов'язаних із соціальною організацією економічної та виробничої діяльності.

Тому найбільш перспективними на сьогоднішній день представляються статистичні обстеження діяльності підприємства в промисловості, найважливішої і найбільш великої галузі народного господарства, що визначає науково-технічний прогрес країни у всіх сферах господарської діяльності. На цій стадії необхідно передбачити повне охоплення всієї сукупності промислових підприємств з метою виявлення тих, що зацікавлені у прогнозуванні свого розвитку.

3. Мета та задачі дослідження

Мета роботи – дослідити зазначені вище питання та зрозуміти їх важливість і практичну значущість для підвищення результативності інноваційної діяльності підприємств.

Для досягнення поставленої мети необхідно виконати такі задачі:

1. Дослідити основні підходи щодо розвитку підприємств у розрізі соціальних та економічних питань.
2. Обґрунтувати ситуаційність процесів інноваційності підприємств на підґрунті адаптивного управління.
3. Обґрунтувати основні підвалини, параметри і критерії горизонтів інноваційного розвитку.

4. Дослідження існуючих рішень проблеми

Питання прогнозування інноваційної діяльності є важливою проблемою та вирішується по мірі доцільної необхідності. Відповідно до класифікації в роботі [7] виділимо деякі поняття «нововведення»:

- втілення нового для даної галузі промисловості ще фактично невідомого методу (способу) виробництва;
- одержання нового джерела сировини або напівфабрикатів так само незалежно від того, чи існувало це джерело колись, або вважалось недоступним, або його ще тільки варто створити;
- проведення відповідної реорганізації, наприклад, забезпечення монопольного положення (за допомогою створення трестів) або підрив монопольного положення іншого підприємства.

Великий внесок у розвиток наукових основ соціальної інфраструктури, управління трудовим потенціалом і в цілому підприємствами зробили автори робіт [8, 9]. Однак, більшість праць присвячена підходам, в основу яких покладені принципи аналізу ретроспективи розвитку процесів та явищ і побудови на цій основі моделей напрямів їх подальшого розвитку [10].

На сьогоднішній день для промислових підприємств України максимально відчутним є вплив тих явищ у зовнішньому середовищі та чинників, що на них впливають, які лише формуються та утворюють перспективні тенденції в середньо- та довгостроковому періодах [11]. Саме вони визначатимуть основні напрями розвитку як для конкретного підприємства, так і для промисловості в цілому.

Особливого значення у зв'язку із цим набувають моделі економічного зростання, запропоновані автором роботи [12], який поряд із виробничими факторами розглядає особливий неконкурентний виробничий фактор – знання. Згідно з думкою автора роботи [12], економічні темпи нових технологій при незмінності цін залежать лише від величини людського капіталу, зосередженого у сфері отримання нових знань. Звідси – саме дослідницький (підприємницький) сектор набуває значення головного фактора економічного прогресу.

В умовах динамічних змін техніки й економіки виробництва, конкурентної боротьби, інформаційних технологій і методів управління необхідне розуміння механізмів продукування й оволодіння знаннями, а також факторів, які їм протидіють. На думку автора роботи [13], саме знання і компетентність персоналу сьогодні лежать в основі розвитку організації.

Розглянуті у процесі проведеного дослідження тенденції та специфічні особливості економічного зростання, що мають місце в період інституціональних змін економіки, значною мірою сприяють розвитку й гуманізації сучасних форм і методів управління організацією. Найменш висвітленими в цьому плані залишаються методологічні підходи, запропоновані автором роботи [14]. Згідно з розробленою концепцією розвиток підприємства описується проходженням певних циклів, обумовлених зародженням, освоєнням у господарській практиці та розповсюдженням радикальних інновацій.

В час бурхливого розвитку нових технологій виробництва та управління, конкуренції, на можливість досягнення цілей підприємства суттєво впливає інноваційний потенціал підприємства. В роботах [15, 16] викладені 14 знаменитих принципів для користування керівництвами компаній, в яких передана суть відомої програми з управління корпорацією в умовах твердої конкуренції, коли успіх одних породжує складні проблеми для інших.

Науковими напрямками, які дозволяють прогнозувати соціально-економічні процеси та явища, що формують тенденції майбутнього розвитку подій, є форсайт, трендвотчинг, трендхантинг та трендсеттінг. Однак, майже всі вони розглядають як об'єкт прогнозування діяльність держави або ж навпаки окремих товар чи бренд. Таким чином, на сьогодні залишається майже не розкритим питання теоретико-методичних та наукових засад прогнозування інноваційного розвитку на рівні промислового підприємства, в основу якого покладений підхід до реалізації в перспективі інформації про тенденції сьогодення.

Представники різних економічних шкіл по різному відповідали на ці питання. І хоча варіантів відповідей дуже багато, всі вони тим чи іншим чином були «підтримані» базовими передумовами двох основних напрямків економічної думки людства, які в сучасному світі носять назви неокласицизму і неокейнсіанства [17].

Відзначаючи наявність первісних базових відмінностей цих економічних течій, можна зробити припущення щодо послідовного зміщення акцентів від їх розгляду як двох несумісних течій до вияву тенденцій їх зближення в умовах сучасного суспільного середовища.

Ретроспективний аналіз економічної думки показує перманентний процес чергування діаметрально протилежних поглядів на економічний розвиток. З погляду сучасності, таке бачення на основі діалектики суспільного життя і еконо-

мічної думки є цілком об'єктивним. В межах кожної історичної епохи, під впливом внутрішніх протиріч відбувалося накопичення певних кількісних змін, і, як наслідок, економічна система набувала нового якісного відтінку. Наслідком цього була заміна панівної економічної теорії іншою, як правило недоброчинливо налаштованою відносно попередньої. І, зрештою, під дією закону заперечень економічна система переходить в нову стадію розвитку, де накопичені з часом явища єдності і боротьби протилежностей формують накопичення нових змін і процес повторюється знову і знову.

У цьому випадку автори даної роботи взяли на себе відповідальність, яка ґрунтується на результатах досліджень, і висунули гіпотезу щодо тенденції одночасних скорочень термінів між змінами різних економічних доктрин (парадигм). А також вирівнюванні «гострих кутів» між ними, як чинника «конусоподібної спіралі» економічного розвитку.

Формуванню поданої гіпотези передували глибокий аналіз загальних історичних тенденцій суспільного економічного розвитку і пов'язаних з тим чи іншим етапом розвитку економічних теорій.

5. Методи досліджень

В роботі використовуються методи математичної і прикладної статистики: при прогнозуванні, обробці даних, одержаних як евристичними методами, так і при використанні власне економіко-математичних методів. Завдяки цим методам отримані результати, які викладені у наступному розділі.

Кожен із зазначених методів прогнозування має свої переваги і недоліки. Вони доповнюють один одного, тому у роботі були використані сумісно.

Однак, враховуючи практику діяльності підприємства методи прогнозування були поділені на три умовні групи, які були запозичені з літературних джерел [18]:

- 1) методи екстраполяції;
- 2) методи експертних оцінок;
- 3) методи економічного моделювання.

Методи екстраполяції базуються на гіпотезі збереження сформованих взаємозв'язків і їхньому поширенні на прогнозований період.

Методи експертних оцінок припускають різний вірогідний розвиток системи і ґрунтуються на використанні знань та інтуїції спеціалістів, або експертів, які займаються вивченням і прогнозуванням того або іншого економічного явища [19]. Основна відмінна риса цього методу полягає в тому, що оцінка ймовірного значення показників подається у вигляді суджень і думок експертів.

Для з'ясування повної картини динаміки діяльності підприємств використовувались складні економічні моделі.

Прогнозування виконує функції сполучної ланки між ринком і виробництвом, між прогнозуванням майбутніх умов господарювання та пошуком шляхів досягнення окресленої стратегічної мети.

Тому для забезпечення якісного процесу стратегічного прогнозування було виділено необхідне:

- 1) чітко усвідомити мету діяльності підприємства;

- 2) врахувати зміни макро- і мікросередовища та намагатися оцінювати їх вплив на діяльність підприємства протягом певного періоду;
- 3) фінансову, управлінську, кадрову політику;
- 4) формувати реальний, адаптивний, діловий стратегічний план, який приймається на всіх рівнях управління.

Прогнозування явно або неявно ґрунтується на інформації, яка одержана на основі первинної або вторинної інформації у розрізі конкретних промислових підприємств.

Первинні дані одержані у результаті досліджень, спеціально проведених для розв'язання конкретної проблеми. Їх збір здійснювався шляхом спостережень, вимірів, опитувань, експериментальних досліджень, які застосовуються тільки для частини генеральної, тобто загальної, сукупності досліджуваних об'єктів. Ця частина, як відомо, називається вибіркою.

Вторинні дані використовувались при проведенні так званих кабінетних досліджень, – це дані, зібрані раніше з внутрішніх і зовнішніх джерел для цілей, відмінних від цілей дослідження, яке проводиться.

Кабінетні дослідження є найбільш доступним і дешевим методом одержання інформації, необхідної для прогнозування. Для організацій – це основний метод одержання інформації.

Внутрішніми джерелами інформації взято бухгалтерські, фінансові, статистичні та інші звіти організації, бесіди зі співробітниками та керівниками, інформаційні системи в електронних офісах, обчислювальних центрах.

Зовнішню інформацію було отримано, поділивши її на офіційно опубліковану, доступну для всіх і на синдикувану інформацію. Це первинна інформація, яку було отримано за допомогою інформаційно-консультаційної фірми.

Процес прогнозування здійснювався відповідно до таких підходів:

- 1) який ринок для підприємства є базовим і яка його стратегічна місія на цьому ринку;
- 2) які товарні ринки утворюють базовий ринок та позиціонування підприємства на кожному з них;
- 3) привабливість ринків та можливості і ризики на них;
- 4) конкурентні переваги підприємства;
- 5) вибір стратегії розвитку;
- 6) забезпечення досягнення обраної стратегії за допомогою комплексу заходів.

6. Результати досліджень

Важливим етапом у прогнозуванні інноваційного розвитку підприємства є аналіз його конкурентоспроможності.

В нинішніх умовах господарювання для розробки стратегії діяльності підприємства важливим є вплив всіх параметрів на конкурентність підприємства, так як конкурентоспроможність є важливим моментом розвитку та функціонування ринку в умовах конкурентного середовища. Досягнення високого рівня конкурентоспроможності для більшості господарюючих суб'єктів в цілому і для конкретної продукції, зокрема, є стратегічною метою їх розвитку.

Для підвищення конкурентоспроможності продукції, що виробляється сьогодні, промисловість та торгівля повинні мати єдину методичну базу. Це дозволяло б оперативно проводити оцінку конкурентоспроможності однорідної продукції та ефективності функціонування на конкретному ринку з метою визначення раціональної стратегії розвитку в умовах змін конкурентного середовища [20].

Наведені міркування дають змогу дійти висновку, що оцінка конкурентоспроможності є важкоформалізованим процесом. Об'єктивність і якість роботи в цьому напрямі визначається ступенем доступу до інформації, її повнотою, достовірністю, кваліфікацією спеціалістів, що проводять вказану роботу, глибиною зацікавленості замовників в одержаних результатах.

Відсутність єдиної системи оцінки конкурентоспроможності не тільки затрудняє оцінку ефективності виробництва товарів, але й не дозволяє здійснювати вибір варіантів підвищення їх конкурентоспроможності.

Тому одна з найважливіших проблем полягає у визначенні системи показників для оцінки конкурентоспроможності та обґрунтуванні методики їх розрахунку.

В економічній літературі існує багато підходів до визначення конкурентоспроможності товарів.

Так, одним з підходів є використання системи показників за тенденціями розвитку та класами конкурентоспроможності. Останні включають:

- показники ліквідності та платоспроможності;
- ринкової стійкості;
- рентабельності показників фінансово-господарської діяльності;
- використання організаційно-управлінського потенціалу;
- оцінки комерційної активності;
- конкурентоспроможності товарів: якості торгівельного обслуговування тощо.

Тобто, мова йде про комплексність оцінки конкурентоспроможності господарюючого суб'єкта і його продукції. Для узагальнюючого показника пропонується використовувати формулу:

$$R_{ij} = \sqrt{A_1^2 + A_2^2 + \dots + A_{il}^2}, \quad (1)$$

де R_{ij} – рівень конкурентоспроможності продукції досліджуваного суб'єкта ринку та інших конкурентів;

A_1, A_2, A_{ij} – одиничні показники оцінки конкурентоспроможності продукції досліджуваного суб'єкта ринку та інших конкурентів;

Інший підхід пропонує проводити оцінку конкурентоспроможності за показниками якості, а саме:

- якість товарів, споживча корзина, наявність сертифікату якості;
- показник асортименту товарів, а також якості обслуговування.

Якісна характеристика коливається від незадовільної до хорошої оцінки. На основі комплексних показників визначають узагальнений за методами кваліметрії (формула середня арифметична зважена):

$$PK_m = \sum_{i=1}^n m_i g_i, \quad (2)$$

де PK_m – показник якості товару;

g_i – комплексний показник i -ї властивості;

m_i – коефіцієнт вагомості комплексного показника.

Цікавою є думка про те, що для оцінки конкурентоспроможності слід визначити внутрішню структуру або параметри двох основних її факторів: економічних (в основному сюди відносять ціну товару) та якості.

До якісних параметрів можна віднести матеріальні і нематеріальні фактори.

Матеріальні фактори описують найважливіші функції товару, а саме: ергономічні, екологічні параметри, надійність тощо. Ці параметри розкривають основні характеристики товару і мають певне значення, виражене в тих чи інших одиницях.

Основним підходом до оцінки матеріальних факторів слугує кількісний підхід до визначення важливості того чи іншого фактору для споживача та порівняльна оцінка наявності даного параметра в досліджуваному товарі та товарі конкурента.

Розрахунок проводиться за методом розстановки вагових коефіцієнтів для аналізу важливості фактора та методом кількісного порівняння за шкалою наявності цього параметра в товарі. Визначення ваги параметра достатньо складне завдання. Його рішення доцільно доручити групі експертів, які мають надійну ринкову інформацію або ж провести якісні дослідження.

Загальний корисний ефект має вигляд:

$$U_i = \frac{A_i^i \cdot B_i^j}{C_i^j}, \quad (3)$$

де A_i^j – ваговий коефіцієнт параметра i в товарі j ;

B_i^j – порівняльний коефіцієнт наявності параметра i в товарі j .

В умовах розширення ринкової економіки ринок наповнюється товарами з однаковими матеріальними факторами, а тому зростає значення нематеріальних факторів, які надають товарам особливу привабливість.

До нематеріальних можна включити параметри естетичні, інноваційні, класифікаційні та інші. Ці параметри не мають натуральної фізичної міри, важко піддаються безпосередній кількісній одиниці, а тому потребують розробки певної методичної бази. Для побудови математичної моделі, за допомогою якої можна виміряти нематеріальні фактори, має сенс використати не абсолютну, а відносну їх оцінку.

У цьому випадку вихідною базою для аналізу конкурентоспроможності товарів є визначення набору факторів.

Однак, найбільш поширеними і найпростішими у використанні є методи розрахунку конкурентоспроможності за товаром-зразком (метод «ідеального товару»); для групи товарів; з використанням як експертного опитування, так і опитування споживачів.

У першому випадку спочатку дається оцінка одиничним показникам будь-яких параметрів зразка і товару конкурентів. Визначення значень цих показників є основою для розрахунку комплексних, що є підставою узагальненого висновку про конкурентоспроможність.

Остання визначається за інтегральним показником. Алгоритм розрахунку має вигляд:

– збірний параметричний індекс для різних параметрів розраховується за формулою:

$$P = \sum_{i=1}^n a_i \cdot q_i, \quad (4)$$

де a_i – коефіцієнт вагомості;

q_i – відносний параметр ($q_i = \frac{P_{\text{досл}}}{P_{\text{конк}}}$, де $P_{\text{досл}}$ і $P_{\text{конк}}$ – значення показника відповідно до товару-зразку і товару конкурента);

– збірний параметричний індекс для економічних показників:

– збірний параметричний індекс для економічних показників:

$$q_{ek} = \frac{C_{\text{досл}}}{C_{\text{конк}}}, \quad (5)$$

де $C_{\text{досл}}$ і $C_{\text{конк}}$ – витрати на товар-зразок і товар конкурента;

– інтегральний показник відносної конкурентоспроможності знаходять:

$$K = \frac{\sum P}{q_{ek}}. \quad (6)$$

Якщо $K > 1$, то досліджуваний зразок більш конкурентоспроможний.

Метод для групи товарів відрізняється по методу «ідеального товару» послідовністю розрахунків та способом представлення проміжних результатів, а головною відмінністю є об'єкт порівняння.

Розуміння товару в даному випадку є поняття виробничої продукції.

Для того, щоб показати результати досліджень та очікуваний результат, було проведено SWOT-аналіз на державних підприємствах України, серед яких були:

- ПАО «Дніпропетровський агрегатний завод»;
- ПАО «Одеський завод з випуску ковальсько-пресових автоматів»;
- ПАО «Дніпропетровський завод металургійного обладнання»;
- Державне підприємство «Виробниче об'єднання «Південний машинобудівний завод ім. О. М. Макарова» (м. Дніпро) та ін.

7. SWOT-аналіз результатів досліджень

Strengths. До сильних сторін досліджуваних підприємств відносяться:

1) вся продукція має сертифікат відповідності. Це сприяє створенню позитивного іміджу в очах споживачів, які звикли довіряти надійним перевіреним фірмам;

2) власний конструкторський відділ, що проектує нові і модернізує серійні моделі виробленої продукції. Це також сприяє створенню позитивного іміджу і підвищенню довіри споживачів;

3) розширення сегменту реалізації продукції через найкращі профільні компанії на ринках. Наведені підприємства мають дуже розвинену дилерську мережу, що дозволяє просувати продукцію на всій території України. Робота ведеться з перевіреними партнерами, з якими підприємства працюють не перший рік;

4) активна маркетингова підтримка системи просування товару. Налагоджена система відносин зі стратегічними партнерами дає змогу компаніям пропонувати своїм споживачам якісний продукт та широкий асортимент послуг;

5) розвинена мережа гарантійно-сервісного обслуговування виготовленої техніки. Це особливо важливо в нинішній ситуації політичної та економічної нестабільності. З кожним клієнтом менеджери укладають офіційний договір, в якому чітко зазначені права та обов'язки сторін, що надає клієнту гарантію якісного обслуговування;

6) наявність висококваліфікованого персоналу – персоналу з досвідом роботи в заданій сфері.

Weaknesses. До слабких сторін досліджуваних підприємств можна віднести:

1) значна витратність технологічного ланцюга. Цю проблему можна вирішити шляхом ознайомлення та прийняття нових технологій збору та виготовлення продукції;

2) недостатня кількість виробничого обладнання, необхідного для розширення виробництва. Цю проблему можна вирішити шляхом заключення договорів про співпрацю з іншими державними підприємствами, або шляхом придбання обладнання в оренду;

3) технологічні складнощі, пов'язані з швидким переналадженням обладнання;

4) недостатньо розвинена рекламна діяльність. Інформацію про свою діяльність підприємства розміщують в Інтернеті, відповідних профільних журналах та статтях України. Більш ефективну рекламну компанію буде розроблено в наступному розділі даної роботи.

Opportunities. Можливості досліджуваних підприємств виглядають наступним чином:

1) пошук нових ринків збуту (нових сегментів ринку). Це говорить про те, що наведені підприємства є достатньо авторитетними на світовому ринку, а отже це може стати достатнім аргументом при укладенні нових заказів та підписанні нових перспективних договорів;

2) проведення навчання сервісних спеціалістів в центрах по здійсненню передпродажної підготовки, гарантійного і післягарантійного обслуговування. Це буде добрим фактором для залучення нових споживачів продукції підприємств;

3) покращення якості виготовленої продукції. Це дуже необхідно, так як на сьогоднішній день якість продукції є одним з найголовніших критеріїв під час придбання товару;

4) участь і відвідування найбільших регіональних виставок (згідно плану маркетингу). Це буде сприяти більшому і швидшому ознайомленню населення і, перш за все, потенційних споживачів з продукцією, що виготовляють підприємства.

Threats. У досліджуваних підприємств виявились такі загрози:

1) постійний ріст цін на сировину, матеріали, комплектуючі. Ця проблема викликана політичною та економічною ситуацією в країні;

2) активізація основних конкурентів і поява нових виробників на ринку України. Дану проблему можна вирішити шляхом якомога швидшого виведення виготовленої продукції на світовий ринок та ринок України;

3) суттєве покращення конструктивних рішень вузлів і деталей, а також якості продукції конкурентами. Державним підприємствам слід безперервно розвиватись і вдосконалюватись, проводити тренінги та заходи з підвищення кваліфікації співробітників, щоб витримувати таку жорстку конкуренцію.

8. Висновки

1. Досліджено основні підходи щодо розвитку підприємств у розрізі соціальних та економічних питань. Соціально-економічна (виробнича) діяльність кожної людини на тім чи іншому підприємстві обумовлена загальними суспільними нормативами існуючої соціальної формації, що було розглянуто в якості дійових регуляторів при прогнозуванні інноваційного розвитку підприємства. Але із збільшенням національного доходу, на основі рентабельної діяльності промислових підприємств:

– рівень життя людей підвищується і їхня схильність до споживання відносно слабшає, в той час як до заощадження – посилюється;

– сукупне споживання збільшується меншими темпами, ніж сукупні доходи. Це призводить до послаблення продуктивності виробництва і наступному його скороченню.

Скорочення виробництва призводить до двох сумних наслідків:

1) економіка досягає рівноважного стану в умовах неповної зайнятості трудових ресурсів і капіталу;

2) знижується ефективність капіталовкладень у виробництво, що супроводжується послабленням інвестиційної активності. В структурі трудових колективів їх кількість в цілому відповідає правилу В. Парето (правило 20/80) і складає 19,6 % – лідери, 35,8 % – активні виконавці, 39,2 % – пасивні виконавці та 5,4 % – аутсайтери.

2. Для визначення альтернативної стратегії розвитку підприємства було з'ясовано виробничий потенціал, привабливість продукції, проблеми збуту, витрати, фінанси, кадровий потенціал. Іншими словами, такі фактори, які визначають успіх підприємства в майбутньому. Ці положення є принципово важливими, бо на сучасних підприємствах розробку проектів розпочинають з визначення стратегії, під яку створюється відповідна організаційна структура і система управління. З одного боку, зближення позицій основних економічних теорій викликано самою практикою економічного розвитку. А з іншого боку, воно само формує правила і регулятори цього розвитку, який носить загальносвітовий характер і формує нову епоху глобального розвитку економічних систем.

Кожна з цих систем особлива по своїй природі, але в сукупності вони діють під впливом загальних макрорегуляторів адаптивного управління. Цей тип управління виник як результат перманентного процесу взаємної критики представників ринкового господарського механізму (класичний напрямок економічної думки) і державного механізму (кейнсіанський напрямок), а також численних їх послідовників. Цей процес в історичному плані призвів до несподіваного результату: була переконливо доведена не повноцінність як ринкового, так і державного господарського механізму. Разом з тим, те, що відсутнє в одному механізмі, в достатній мірі є в іншому.

3. Соціально-економічна складова підприємства є суб'єктом, на задоволення інтересів якого працює виробництво. Економічна структура в свою чергу поєднує інтереси трудової спільноти й кожного працівника з інтересами виробництва. Одночасно вона переводить всі цінності, здобутки і витрати в грошовий еквівалент, за допомогою якого узгоджуються виробничі, колективні, суспільні і навіть сімейні та особисті відносини в трудовій спільноті. Також визначаються умови, на яких здійснюється відтворення капіталу, основних та обігових фондів, робочої сили. В той же час топологія, структурно-схемна організація, функціонально-технологічний комплекс, соціально-економічне і управлінське утворення характеризують підприємство як структурно-функціональну систему. Загальносистемні процеси, що здійснюються аналогічними складовими підприємства, відображають його соціально-економічний аналог. Разом вони демонструють залежність і взаємодію виробництва із зовнішнім середовищем. Однією з причин такого становища є зайва «формалізація» методів вирішення економічних задач, коли найчастіше кількість різних припущень і обсяг абстрагування сприяє сильному відхиленню прогнозу від реального життя.

Таким чином, у сьогоденні горизонтом інноваційного розвитку являється перспективність нового погляду на прогнозування та оцінку ризиків діяльності промислових підприємств. Вона особливо необхідна в результаті нових фундаментальних змін у навколишньому середовищі, що тягнуть за собою зміну всієї філософії бізнесу. Такий підхід можуть використовувати всі підприємства регіону, незалежно від їх підпорядкованості і власності.

Література

1. Adizes I. *Managing Corporate Lifecycles*. Embassy Books, 2014. 460 p.
2. Грушевский С. В., Пестовская С. В. Сущность и анализ текущих финансовых потребностей машиностроительных предприятий Украины // Вісник Національного технічного університету «ХПІ». 2013. № 53 (1026). С. 104–109.
3. *Инновационный менеджмент сложных социально-экономических систем: коллективная монография* / Войт С. Н., Ткаченко В. А., Холод С. Б.; под ред. Ткаченко В. А. Днепропетровск: ДУАН, 2016. 400 с.
4. Колесникова Н. А. *Финансовый и имущественный потенциал региона: опыт регионального менеджмента*. М.: Финансы и статистика, 2000. 240 с.
5. Toffler A. *The Third Wave*. Bantam Books, 1984. 537 p.
6. Ткаченко В. А. *Епістемологічний скептицизм в основі економічної політики в Україні: монографія*. Дніпропетровськ: Моноліт, 2014. 264 с.

7. Schumpeter J. A. Theory of Economic Development (Social Science Classics Series). Transaction Publishers, 1981. 320 p.
8. Porter M. E. Competition in Global Industries (Research Colloquium/Harvard Business School). Boston: Harvard Business Review Press, 1986. 250 p.
9. Ткаченко В. А. Непередбачуваний корпоративний світ в умовах невизначеності: монографія. Дніпропетровськ: Моноліт, 2014. 260 с.
10. Пересада А. А. Управління інвестиційним процесом. К.: Лібра, 2002. 472 с.
11. Chase R. B. Production and operations management: a life cycle approach. Irwin, 1989. 960 p.
12. Romer P. M. Increasing Returns and Long-Run Growth // Journal of Political Economy. 1986. Vol. 94, Issue 5. P. 1002–1037. doi: <http://doi.org/10.1086/261420>
13. Mankiw N. G. Principles of Economics. South-Western, 1997. 850 p.
14. Nelson R. An Evolutionary Theory of Economic Change (Belknap Press). Harvard University Press, 1990. 400 p.
15. Скударь Г. М. Управление конкурентоспособностью крупного акционерного общества: проблемы и решения. К.: Наукова думка, 1999. 495 с.
16. Трансформація процесу транснаціоналізації в умовах зростання невизначеності глобального економічного середовища: монографія / Макогон Ю. В.; під ред. Орехової Т. В. Д.: Норд Прес, 2011. 652 с.
17. Критерії вибору інноваційної стратегії розвитку на мезорівні: монографія / Войт С. М., Косарев В. М.; за ред. Холода Б. І. Дніпропетровськ: Моноліт, 2015. 256 с.
18. Управління інноваційним розвитком на мезорівні: монографія / Холод С. Б.; за ред. Ткаченко В. А. Дніпропетровськ: Моноліт, 2015. 360 с.
19. Drucker P. F. Management Challenges for the 21st Century. HarperBusiness, 1999. 224 p.
20. Концептуальное моделирование процессов самоорганизации и самоуправления: коллективная монография / Войт С. Н., Холод Б. И., Ткаченко В. А.; под ред. Ткаченко В. А. Днепр: ДУАН; Монолит, 2018. 236 с.