

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ УКРАЇНИ
ОДЕСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

На правах рукопису

ЧЕРНИШОВА ЛЮДМИЛА ВІКТОРІЙНА

ОСОБЛИВОСТІ АНАЛІЗУ СТРАТЕГІЇ
РОЗВИТКУ СПІЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ

08.06.04 бухгалтерський облік, аналіз та аудит

А В Т О Р Е Ф Е Р А Т

дисертації на здобуття вченого ступеня
кандидата економічних наук

Одеса . 1995



00754610 (N)

AB 32.159

Робота виконана з Одеському державному економічному університеті на кафедрі аналізу господарської діяльності

Науковий керівник - кандидат економічних наук,
професор КРИЖАНІВСЬКА О. П.

Офіційні опоненти: - д. е. н., проф. САМБОРСЬКИЙ В. І.
- к. е. н. ЛІТОВЧЕНКО В. В.

Прозідна організація - Інститут проблем ринку та економіко - екологічних досліджень НАН України

Захист дисертації відбудеться "19" травня 1995 р. о 14 годині на засіданні спеціалізованої ради при Одеському державному економічному університеті за адресою: м. Одеса, вул. Преображенська, 8, ауд 217.

З дисертацією можна ознайомитися у бібліотечі Одеського державного економічного університету.

Автореферат розісланий "14" квітня 1995 р.

Вчений секретар спеціалізованої ради д. е. н., проф.

В. Е. ДЕРЖИН

ЗАГАЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА РОБОТИ

Актуальність теми дослідження.

Важливою передумовою для розвитку реальних ринкових відносин є створення умов для вільного входження національної економіки в систему світових господарських зв'язків. Це передбачає різноманітність форм власності і господарювання, залучення іноземних інвестицій, інтернаціоналізацію виробництва шляхом створення спільних підприємств (СП).

Спільні підприємства на терені України почали створюватися в останні роки і уже накопичили певний досвід творчого засвоєння передових зарубіжних технологій, прилучення вітчизняних підприємств до методів господарювання, які відповідають вимогам міжнародного ринку, до науково-обґрунтованих прийомів маркетингу, до раціонального використання матеріально-енергетичних і трудових ресурсів, до вміння забезпечити конкурентноспроможність своєї продукції і здобути високий прибуток. Однак в загальній масі валового національного продукту частка спільних підприємств не перевищує декількох відсотків. Причини цього криються не тільки в суспільно-економічній ситуації (політична нестабільність в країні, надмірний бюрократичний контроль за всякими економічними іноваціями; відсутність розвинутої інфраструктури у вигляді систем інформації і зв'язку, до яких могли б підключитися, а не будувати їх заново, спільні підприємства; неконвертованість національної валюти та ін.), але і в недостатній вивченості такої прогресивної і специфічної форми зовнішньоекономічної діяльності, якою є спільні підприємства.

тва, в недостатньому накопиченому досвіді аналізу їх виробничої діяльності в розкриттям всіх потенційних переваг даної форми господарювання і недоліків її практичної реалізації. Теорія спільного підприємництва вітчизняною економічною наукою розроблена далеко недостатньо, а праці зарубіжних економістів не завжди можуть бути використані в нашій національній практиці без суттєвих корекцій і поправок. Недостатньо висвітлені питання угодження діяльності спільних підприємств в найбільш природньою і благодійною сферах їх функціонування - системою ринкових відносин.

Серед причин такого стану - слабка організація аналітичної роботи, в основі якої лежить вибір стратегії розвитку, який визначає успішне функціонування СП як у виробничих, так і у маркетингових і фінансових аспектах діяльності.

В економічній літературі з загальнотеоретичних проблем визначення оптимальної стратегії, стратегічного планування відокремили роботи Р. Акоффа, І. В. Туліна, Т. Пітерса, П. Ф. Преслкова та ін. Різні напрями теоретичних узагальнень і практичних рекомендацій в економічного аналізу зовнішньоекономічної діяльності є в роботах А. Д. Голубовича, Г. І. Мікеріна, І. Я. Каца, А. Н. Жеглова, А. Я. Смирнова, С. І. Юрія та ін.

Однак динамічність джерел економічного розвитку СП, вітчизняні умови переходу до ринку, які не дозволяють безпосередньо використовувати результати зарубіжних досліджень, вимагають постійного вдосконалення методичних основ визначення стратегії функціонування СП.

Вказані обставини визначили тему даного дослідження, його направленість, цілі й задачі, внутрішню логіку й структуру.

Мета і задачі дослідження.

Метою дисертаційного дослідження є визначення діючої теорії та практики функціонування СП та розробка напрямків їх вдосконалення.

У відповідності з метою дисертації визначені наступні задачі:

- визначення теоретичних основ створення спільного підприємства;
- обґрунтування організаційних форм і структур СП;
- проведення детального аналізу динаміки розвитку спільного підприємства в Одеському регіоні;
- розробка загальної схеми обґрунтування стратегії, яка адаптована до умов перехідного періоду до ринку і яка враховує особливості сучасного стану спільного підприємства;
- проведення економетричного аналізу господарського потенціалу СП;
- обґрунтування функціональної залежності результатів виробництва на основі вибору маркетингової стратегії;
- розробка методики експертно-аудиторської діагностики стійкості фінансового стану СП.

Предмет і об'єкт дослідження.

Предмет дослідження складають окремі сторони і складові елементи стратегії функціонування СП в їх взаємозв'язку. Об'єктом дослідження є виробничі спільні підприємства Одеського регіону.

Методика дослідження.

Теоретичною та методологічною основою дослідження ста-

ли об'єктивні економічні закони, законодавчі акти України, праці вчених в Україні та зарубіжних вчених з питань, які розглядаються в дисертації.

Інформаційною базою стали матеріали статистичної і бухгалтерської звітності діяльності спільних підприємств Одеського регіону, спеціальна економічна література, матеріали наукових конференцій, періодичної преси, теоретичні та практичні розробки з теми, яка розглядається.

З метою забезпечення достовірності висновків та результатів були використані наступні методи: порівняння, групувань експертних оцінок, кластерний аналіз, метод головних компонент. Необхідні розрахунки виконувались на ПЕОМ.

Наукова новизна. В ході роботи над дисертацією було отримано і використано ряд результатів, які мають самостійне значення:

- вперше була здійснена спроба проведення комплексного економічного аналізу діяльності СП, як основи розробки виробничої, маркетингової й фінансової стратегії;

- запропоновані основні напрямки вдосконалення організаційної структури СП. При цьому особливу увагу приділено розгляду маркетингової служби як основи зростання ділової активності;

- дано критичну оцінку та розглянуті можливості вдосконалення підвищення споживчих якостей товару, послуг СП;

- запропонована методика економічної оцінки потенціалу СП з використанням багатомірних методів аналізу, які дозволяють ранжувати їх в залежності від досягнутого рівня розвитку виробничо-технічної бази. Запропонований метод кількі-

свої оцінки господарського потенціалу СП може бути використано при розробці цільової програми розвитку експортного потенціалу регіону;

- здійснена спроба згрупування низки виробничих СП Одеського регіону за ознаками частки прибутку за результатами торгових операцій, та частки продукції, яка приносить прибуток в загальному об'ємі реалізації, що дозволяє здійснити диференційований підхід до вибору і розробки маркетингової стратегії, специфічної для кожної з груп СП;

- розроблена методика експертно-аудиторської діагностики стійкості фінансового стану СП, за результатами якої проводиться вибір виду "фінансового оздоровлення".

Практичне значення.

Результати дослідження можуть бути використані практичними працівниками в діяльності спільних підприємств України при вирішенні конкретних задач формування стратегії в період переходу до ринкової економіки.

Методичні та методологічні рекомендації, які містяться в дисертаційній роботі, можуть бути корисними як для спеціалістів так і для студентів, які вивчають проблеми економічного аналізу зовнішньоекономічної діяльності.

Впровадження та апробація результатів дослідження.

Запропонована в дисертації методика визначення стратегії функціонування СП, яка базується на вимірі та оцінці господарського потенціалу, на виборі основних напрямків маркетингової стратегії, на економічній діагностиці стійкості фінансового стану, впроваджена в практику аналітичної роботи

Головного управління економіки Одеського обласного економічного, спільного підприємства "Асто Тойота Цусе ЛТД". Економічний ефект від впровадження запропонованої методики комплексного аналізу та вибору напрямків стратегії функціонування СП за висновками експертів, які приймали участь в опитуванні, склав 10-12 % прибутку.

Окремі пропозиції, розроблені дисертантом, доповідались і отримували позитивні оцінки на Республіканській науково-практичній конференції "Підвищення ролі молодих вчених та спеціалістів у вдосконаленні економічного механізму господарювання" (Одеса, 1989р.), на Республіканських школах молодих вчених та спеціалістів (Одеса, ОІНГ, 1989 - 1992р.р.), на X Республіканській конференції молодих вчених - економістів "Проблеми і перспективи радикальної економічної реформи" (Тбілісі, 1989р.), на підсумковій науковій конференції професорсько-викладацького складу Одеського державного економічного університету (Одеса, 1994р.). Основні положення дисертації викладені в 6-ти друкованих працях загальним об'ємом 3 д.а. Розроблена в дисертації методика визначення стратегії функціонування СП використовується в навчальному процесі Одеського державного економічного університету.

Окремі положення дисертації ввійшли в склад звіту з НДР міжвузівської теми: 92/08 "Фінансово - кредитні взаємини і стимули в механізмі економічного управління", яка виконувалась вгідно замовлення Міністерства освіти України.

Структура і об'єм роботи.

Дисертація складається зі вступу, двох розділів, заключення, списку використаної літератури, який включає 131 назву.

менування. В роботу включено 20 таблиць, 11 малюнків, 7 додатків.

У вступі визначена актуальність теми, мета, задачі, предмет, об'єкт, методика дослідження, наукова новизна та практична значимість дисертаційної роботи.

В першому розділі "Визначальні принципи утворення і функціонування спільних підприємств" розглянуто теоретичні, методологічні та організаційні основи функціонування СП, обґрунтовано спонукальні мотиви створення СП, дано характеристику видів і форм СП, розглянуто фактори, які впливають на вибір форми і видів діяльності СП, обґрунтована загальна схема визначення стратегії діяльності СП і сформульовані основні принципи її розробки.

У другому розділі "Вдосконалення комплексної оцінки діяльності СП і виявлення його потенційних можливостей" здійснена загальна оцінка динаміки розвитку спільного підприємництва в Одеському регіоні. Викладена методика моделювання господарського потенціалу СП і обґрунтовано вибір методів багатомірного, зокрема, кластерного аналізу і методу головних компонент в якості інструменту побудови моделі; визначено рівень господарського потенціалу спільних підприємств виробничого профілю та дано практичні рекомендації по його підвищенню. Визначені основні напрямки вибору маркетингової стратегії СП, які базуються на економічному аналізі рівня об'єму продажу і розміру маржинального доходу. Запропонована методика економічного рейтингу СП за результатами діагностики фінансового стану та дано практичні рекомендації з його використання у фінансовій стратегії СП.

В заключенні формулюються результати проведеного

дослідження, висновки і рекомендації.

ОСНОВНІ ПОЛОЖЕННЯ ДИСЕРТАЦІЇ

Проведені в дисертаційній роботі дослідження теоретичних, методологічних та організаційних питань аналізу діяльності СП дозволяють зробити наступні висновки й узагальнити запропоновані рекомендації:

1. Спільне підприємство являє собою форму економіко - правового співробітництва, при якій спільне майно, спільне управління й спільний розподіл прибутку й ризику партнерів в процесі економічної діяльності регулюється спеціальними правовими нормами держави - засновника СП. Процес створення СП ґрунтується на чинному законодавстві, відображає логіку, яка склалася і порядок організаційно - аналітичних робіт.

2. Основними спонукальними мотивами прискорення розвитку зовнішньоекономічних зв'язків є:

- об'єктивні закони розвитку вітчизняної економіки як частини світової системи;

- необхідність отримання тих зарубіжних товарів, які в Україні або не виробляються (чай, прянощі, citrusові та ін.), або на них існує дефіцит;

- вигідність збуту за кордоном вітчизняної продукції, на яку існує надлишок, з метою отримання вільно конвертованої валюти;

- суспільно - політичний характер зовнішньоекономічних

в'яків, які виступають як дійовий фактор запобігання конфронтації держав, зміщення між ними мирного ділового співробітництва;

- необхідність правильного розрахунку цін, правильного вибору способів і часу появи на ринку, розробка системи комерційних переговорів, ведення ділової переписки, знання особливостей ділового протоколу та інше;

Од'єю активна причина необхідності розвитку спільного виробництва заключається, на наш погляд, в безумовній необхідності оволодіння законами маркетингу.

3. Організаційну форму спільного підприємства визначають багато факторів: наслідки науково - технічних революцій, розширення світового ринку, переміщення центру ваги в власне виробництва на сферу послуг (сервісу) у відповідності з вимогами маркетингових відносин, підвищення ролі інформаційних тенденцій всесвітнього народногосподарського розвитку та ін.

Інша частина факторів має правовий, законодавчий характер, являє собою відображення політики даної держави (або групи держав) в сфері внутрішньої і зовнішньої економіки.

4. Кажучи про вибір форми і структури спільного підприємства, необхідно передусім мати на меті отримання найліпшого кінцевого результату (максимального прибутку, в тому числі у вигляді валюти, народногосподарського ефекту й т.п.), тобто прагнути до оптимальної структури. Умова оптимальності в даному випадку може бути сформульована наступним чином: створити структуру СП, яка забезпечує максимальне значення прийнятого критерія ефективності:

$$K_{\text{еф}}(T_c) = K_{\text{еф}}^{\text{макс}}, \quad (1)$$

де $K_{\text{еф}}$, $K_{\text{еф}}^{\text{макс}}$ - прийнятий критерій ефективності (прибуток, валютна виручка та ін.) і його максимально можливе значення;

T_c - тип структури як функція факторів при обмеженнях на величини впливаючих факторів типу:

$$\Phi_1^{\text{мін}} < \Phi_1 < \Phi_1^{\text{макс}}, \quad (2)$$

де Φ_1 - поточне значення i -ого фактору, який впливає на структуру підприємства;

$\Phi_1^{\text{мін}}$, $\Phi_1^{\text{макс}}$ - його мінімальне і максимальне значення в причин об'єктивного (закономі економіки) і суб'єктивного (правові норми даної держави) характеру.

Б. Не відмину від закордонної практики, проблема обґрунтування господарської стратегії, в якій відзначилися при переході до ринку СР, має суттєву специфіку, яка обумовлена особливостями сучасного перехідного періоду і зводиться до наступних моментів:

- нестабільність соціально-економічних умов, в яких СР повинні приймати стратегічні рішення;

- великий вплив держави на вибір напрямків діяльності СП в допомогою як податкової системи, так і директивних засобів;

- відсутність у вітчизняних СП досвіду внутрішньофірмового планування в умовах ринку;

- недостатній рівень розвитку інфраструктури ринку, системи інформаційного й податково - правового забезпечення;

6. Першим напрямком формування стратегії є економічний аналіз зовнішніх умов діяльності СП регіону.

Аналіз зовнішніх умов функціонування СП регіону дозволяє зробити попередні висновки про динаміку розвитку цього сектору економіки, що формується. Загалом число зареєстрованих спільних підприємств по Одеському регіону виросло в 1993 році порівняно в 1991 роком в 12,9 раза. За минулий період експорт в цілому виріс в 4,1 раза, продаж за іноземну валюту на внутрішньому ринку - в 16,1 раза, за карбованці - в 9634 раза, а імпорт - в 4,3 раза.

Аналіз співвідношення експорту й імпорту продукції по СП свідчить про значне відставання експорту продукції. В 1992 році співвідношення між ними складало 1 : 2,5; в 1993 році - 1 : 1,7.

7. Загальний статутний фонд зареєстрованих СП склав на кінець 1993 року 33024,1 млн. крб.; в порівнянні з 1991 роком статутний фонд виріс в 398,8 рази, а його середній розмір - в 31,2 рази. Частка іноземного внеску збільшилась з 49,8% в 1991 році до 57,8% в 1993 році.

Однак дослідження показали, що державна експертиза при

оцінці внесків іноземних інвесторів практично не проводиться, що приводить до завищення оцінки внеску іноземного партнера і забезпечує СП всі види податкових, валютних і митних пільг. Тому проблема реальної оцінки об'ємів і видів іноземних інвестицій з урахуванням галузі і сфери їх вкладень є головною, що визначає наступні результати діяльності СП. Ця послітка повинна бути основоположною в питаннях організації фінансових відношень СП.

8. У 1993 році спостерігався приріст частки малих СП в порівнянні з 1992 роком за чисельністю (з 17,3% в 1992 році до 23,3% в 1993 році), за об'ємом виробництва (з 29,5% до 33,7%), експорту (з 34,4% до 42%), імпорту (з 12,8% до 34,7%). Продаж за валюгу на внутрішньому ринку виріс за рахунок великих СП (з 59,6% в 1992 р. до 64,2% в 1993 р.) і середніх СП (з 22,9% до 26,6%): невеликі ж спільні підприємства в цілому не змогли збільшити іновалютний продаж в 1993 році, його питома вага зменшилася з 17,5% до 8,9%. Характерною рисою їх діяльності стає освоєння більш доступного ім карбованцевого ринку, частка їх в реалізації на внутрішньому ринку за карбованці виросла з 28,1% в 1992 р. до 43,2% в 1993 році (Табл.1).

З діяльності спільних підприємств області пов'язувались певні надії в плані покращення структури зовнішньополітичних зв'язків області. Однак реальний ефект від їх діяльності поки що незначний. Більшість СП області займаються торгівельно-посередницькою діяльністю і не випадково біля 38% імпорту товарів області в 1993 році приходилось саме на СП, а частка реалізації товарів і послуг області досягла 30%.

Таблиця 1.
Характеристика рівня концентрації спільних підприємств Одеської області в 1993 році.

Групи СП за чисельністю працюючих, чол.		До 30	30-100	Понад 100	Разом
Кількість СП	ед.	285	31	24	340
	% до підсумку	83.8	9.1	7.1	100.0
Чисельність працюючих	чол.	2565	1715	5720	11000
	% до підсумку	23.3	15.6	61.1	100.0
Об'єм виробництва	млн. крб.	118452	89873	143491	351819
	% до підсумку	33.7	25.5	40.9	100.0
Експорт	тис. дол.	19890.4	8089.9	19349.2	47329.5
	% до підсумку	42.0	17.1	40.9	100.0
Імпорт	тис. дол.	32020.8	8475.1	51800.5	92376.4
	% до підсумку	34.7	9.2	56.1	100.0
Реалізація на внутрішньому ринку	тис. дол.	5065.6	15317.4	36566.7	56949.7
	% до підсумку	8.9	26.9	64.2	100.0
	тис. крб.	255135	43473	291707	590315
	% до підсумку	43.2	7.4	49.4	100.0

9. Другим напрямком визначення стратегії функціонування СП стала оцінка господарського потенціалу.

В економічній літературі поки що відсутня цілісна кон-

цепція виміру та оцінки господарського потенціалу СП, хоча окремі спроби були зроблені.

Запропонована методика оцінки господарського потенціалу СП включає в себе наступні етапи: багатомірне впорядкування сукупності СП за системою показників господарського потенціалу; відокремлення однорідних груп спільних підприємств; моделювання внутрішніх зв'язків між показниками господарського потенціалу методом головних компонент; дослідження типів господарського потенціалу.

Оцінка однорідності багатомірних даних представляє собою складну задачу, для вирішення якої в теперішній час немає достатньо чіткого теоретичного обґрунтування. В роботі ті спостереження, які різко вирівнялися, визначалися за допомогою методу кластер - аналізу, який дозволяє відокремити підсукупність СП, які відрізняються порівняно високою ступінню однорідності показників, які описують їх господарський потенціал.

Центральним моментом побудови моделі господарського потенціалу СП є оцінка його складових. На цьому етапі сукупність різнорідних показників зводиться до одної величини. Співвідношення між складовими повинно відповідати структурі показників у вихідному ознаковому просторі.

В роботі для кількісної оцінки господарського потенціалу СП був використаний метод діючих кількісних вимірвачів показників у нові характеристики, які відображають економічний і технічний рівні потенціалу на основі розрахунку статистичних значень відокремлених головних компонент.

Інтегральна оцінка господарського потенціалу визначалась за формулою:

$$\bar{y}_j^0 = \sum_{k=1}^n d_k * y_{kj} \quad (3)$$

де \bar{y}_j^0 - агрегована оцінка господарського потенціалу СП; y_{kj} - базисна оцінка економічного і технічного рівня потенціалу СП на j -м СП; d_k - коефіцієнт внеску, який безується на обліку тієї частки сумарної дисперсії, яка пояснюється кожною господарною компонентою.

Проведені розрахунки дали можливість співставити рівні розвитку господарського потенціалу СП і класифікувати їх з метою відокремлення груп СП з відносно однаковим господарським потенціалом. При цьому намітився досить чіткий розподіл типів господарського потенціалу СП, які досліджуються; до першого типу віднесені СП, де реалізація хоча б одного із відокремлених рівнів господарського потенціалу досягла максимального значення; для другого типу характерна відносна стабільність реалізації вибраних напрямків вдосконалення потенціалу; до третього типу віднесені СП, у яких при відносно високому ступені реалізації одного із рівнів господарського потенціалу спостерігається низька ступінь розвитку іншого.

10. Третій напрямок формування стратегії - маркетингова стратегія, яка складається із розробки товарної політики, в тому числі інноваційної; політики продажу, в тому числі ціноутворення; сервісної і рекламної політики.

Для правильного вибору основного напрямку маркетингової стратегії з метою збільшення прибутку СП нами було проведено

ЛНБ ім. В. Стефаника
АН України

аналіз таких показників, як рівень об'єму продажу і розмір маржинального доходу, який дозволив відокремити групи різних рівнів доходності спільних підприємств (табл. 2).

Таблиця 2.

Згрупування спільних підприємств за рівнем доходності продукції в загальному об'ємі реалізації і прибутку у виручці від продажу

Групи СП, частка прибутку в об'ємі реалізації складає	до	від 20%	понад 50%	Всього
Групи СП, у яких частка продукції, яка приносить прибуток в об'ємі реал. складає	20%	до 50%		
до 50%	3(15%)	3(15%)		6(30%)
від 50% до 70%	2(10%)	2(10%)		4(20%)
понад 70%		1(5%)	9(45%)	10(50%)
В С Ъ О Г О	5(25%)	6(30%)	9(45%)	20(100%)

Подане групування дозволяє вибрати вірний напрямок в маркетинговій стратегії. Так, для 1 групи, яка характеризується низькою доходністю, першочерговими діями у розробці маркетингової стратегії повинні стати: формування створення активного попиту на продукцію в допомогою методів комплексного аналізу динаміки постачання, продажу, запасів товарно-матеріальних цінностей; попиту торгових контрагентів, кореспондентів і уподобань покупців; модифікація самого товару або знаходження нових ринків; надання товару ринкової новизни або переорієнтація фірми на нові ринки; реклама товару.

Для високодоходних СП також пропонується ряд заходів, які дозволять їм надовго закріпитися в цій групі: пошук нових ринків збуту товарів, орієнтація як на внутрішньоукраїнський ринок, так і на експорт; збільшення об'ємів виробництва при деякому заниженні ціни реалізації; випуск нових модифікацій виробів.

11. Підсумковим напрямком формування стратегії є розробка фінансової стратегії СП, яка передбачає визначення економічного рейтингу на основі експертно-аудиторської діагностики стійкості фінансового стану.

Підсумкова рейтингова оцінка фінансового стану СП в урахуванням нерівнозначності впливу окремих показників фінансового стану визначалась за формулою середньої арифметичної виваженої:

$$\bar{E} = \frac{\sum_{i=1}^n b_i \cdot d_i}{n}$$

де В - середня рейтингова оцінка фінансового стану СП, b_1 - бальна оцінка 1-го показника, який визначається на основі експертного опитування.

12. В залежності від кількості набраних балів спільне підприємство відноситься до певного класу:

- вищий (С.8 - 10) - спільні підприємства з абсолютно стійким фінансовим станом, що підтверджується високим рейтингом як в цілому, так і по окремим показникам;

- перший (0.6 - 0.8) - спільні підприємства, фінансовий стан яких в загальних рисах стійкий, але є незначні відхилення від норми в окремих показників;

- другий (0.4 - 0.6) - спільні підприємства, які мають ознаки фінансової напруженості, для переборення якої у підприємства є потенційні можливості;

- третій (0.2 - 0.4) - спільні підприємства підвищеного ризику, які здатні перебороти напруженість свого фінансового стану за рахунок диверсифікації, оновлення продукції, здійснення реконструкції, використання нових технологій і т.п.;

- четвертий (до 0.2) - спільні підприємства з незадовільним фінансовим станом і відсутністю перспектив його стабілізації.

З урахуванням результатів експертно-аудиторської діагностики фінансового стану СП проводиться вибір виду оздоровлення:

- економічне (створення центрів господарської відповідальності, переміщення кадрів, скорочення служб і т.п.);

- фінансове (випуск акцій, залучення інвестицій і т.п.);

- юридичне (зміна юридичного статусу підприємства або його філіалів, дочерних фірм і т.п.). Результати експертно-аудиторської діагностики фінансового стану СП відображаються в аудиторському заключенні й сприяють обґрунтуванню фінансової стратегії СП на перспективу.

Основні фактори, які впливають на основоположні напрямки розробки стратегії функціонування СП, можуть бути згруповані за наступними напрямками: кількість і якість інвестицій в НДКР, взаємовідносини з конкурентами, динаміка в процесі випуску продукції, динаміка технології виробництва, динаміка конкурентосадатності товару.

13. Розробка і впровадження основ запропонованої методики визначення стратегії функціонування СП дозволяє здійснити оптимальну інвестиційну політику як в межах окремого СП, так і по регіону (що набуває особливого значення в умовах створення вільної економічної зони). Це дасть змогу найбільш ефективно використовувати акціонерний капітал, стане стимулом для розширення функцій господарсько-економічної діяльності спільних підприємств, буде сприяти процесам становлення ринкових механізмів на всіх ієрархічних рівнях управління зовнішньоекономічною діяльністю.

Основні положення дисертації викладені в таких наукових працях:

1. Имитационное моделирование в технической подготовке производства / Модели планирования и расчета на предприятии. Сборник научных трудов. - ЦЭМИ, Москва, 1988. С. 192 - 193. (в соавторстве).

2. Исследование и управление трудовыми процессами на базе имитационной модели. Тезисы научн. - практ. конф. - Одесса, 1988. С. 100. (в соавторстве)

3. Группировка факторов, благоприятствующих и тормозящих развитие совместного предпринимательства. Украинская информационная корпорация "УКРНТИ", Одесский центр ИТ и ЭИ N 026 - 93. Одесса, 1993. 4 с.

4. Финансовые аспекты совместного предпринимательства. Тезисы научн. конф. ОГЭУ - Одесса, 1994. С. 67.

5. Методика оценки хозяйственного потенциала совместного предприятия. Украинская информационная корпорация "УКРНТИ", Одесский центр ИТ и ЭИ N 137 - 94. Одесса. 1994. 4 с.

6. Совершенствование работы совместных предприятий. Украинская информационная корпорация "УКРНТИ", Одесский центр ИТ и ЭИ N 139 - 94. Одесса. 1994. 4 с.

ЧЕРНЫШОВА Л. В.

Особенности анализа стратегии развития
совместных предприятий.

Диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук по специальности 08.06.94 - бухгалтерский учет, анализ и аудит. Одесский государственный экономический университет. Одесса. 1995.

Разработана методика комплексного экономического анализа деятельности совместных предприятий как основы выработки производственной, маркетинговой и финансовой стратегии. Дана экономическая оценка потенциала СП с использованием многомерных методов анализа, позволяющая ранжировать их в зависимости от достигнутого уровня развития производственно - технической базы. Предлагаемый метод количественной оценки хозяйственного потенциала СП может быть использован при разработке целевой программы развития экспортного потенциала региона. Предпринята попытка группировки ряда производственных СП Одесского региона по признакам доли прибыли в выручке и доли продукции, приносящей прибыль в общем объеме реализации, позволяющая осуществить дифференцированный подход к выбору и разработке маркетинговой стратегии. Разработана методика экспертно - аудиторской диагностики устойчивости финансового состояния СП, по результатам которой производится выбор вида "финанс всего оздоровления".

Ключевые слова: совместные предприятия, стратегия, комплексный экономический анализ, хозяйственный потенциал.

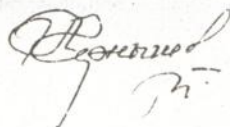
CHERNISHOVA L. V.

The features of the analysis of the strategy the joint venture's development.

Dissertation for the Degree of Candidate of Economics in accounting, analysis and audit - 08.06.04. Odessa State University of Economics, Odessa, 1995.

The methods of the complex economical analysis of the joint venture's activity as the foundation of the working - out of industrial, marketing and financial strategi are elaborated. The economical estimation of the joint venture's potential has been done with using of the multi - measured analysis's methods allowing to arrange it depending on reached level of the development of the industrial and technical base. Proposal method of the quantitative estimation of the joint venture's industrial potential may be use under elaboration of the special program of the development of export region's potential. The attempt of the classification of the row of industrial joint ventures is undertake under signs of the profit's quota, in the receipts and in the production's quota, bringing the profit in the total volume of realization allowing to carry out the differential approach to the choice and elaboration of the marketing strategy. The methods of the expert and audit diagnostics of the stability of the financial condition of the joint venture are elaborated under results of which making the choice of the "financial sanitation" type.

Key words: joint ventures, strategy, complex economical analysis, industrial potential.



Подписано к печати 10.04.95г. формат 60x84 1/16 Объем 1,5 п.л.
Зак.161 тир.100 экз. ОГЭУ, г.Одесса-100, ул.Преображенская,8.

AB 32.159

AB 32.159