

сокращения отечественного производства соков специалисты называют подорожание сырья, большую часть которого производители импортируют. Ведь, как оказалось, даже традиционных фруктов и овощей Украина сегодня производит недостаточно.

Украинский соковый рынок, который сейчас оценивается приблизительно в 500 млн литров, может потерять до конца 2011 года до 10% в натуральном выражении. потребление соков в Украине составляло около 14 литров на душу населения, а в этом году оно снизилось до 11 литров.

В Украине нет промышленных посадок абрикосов, айвы, вишни, персиков и др. Основными поставщиками являются частные хозяйства, которых нельзя считать надежной сырьевой базой. В структуре себестоимости продукции сырье занимает около 60%. Цены на некоторые его виды за последнее время возросли в 1,5-3 раза. Это произошло в большей степени вследствие существенной девальвации гривны, что, в свою очередь, повлекло удорожание конечного продукта для потребителей, где рост цен достиг 10-20%.

Вторая, не менее важная проблема производителей соков заключается в системе дистрибуции. Исторически около 65% продукции сбывалось через торговые сети, 20% - через киоски и павильоны, а оставшаяся продукция - через средние и небольшие магазины. Сети, столкнувшись с падениями продаж, стали задерживать платежи поставщикам. В результате на балансах производителей значительно увеличилась дебиторская задолженность, что привело к серьезным проблемам с оборотным капиталом.

Нізяєва С.А., Дашковский О.С.

Проблеми ідентифікації загроз в забезпеченні економічної безпеки підприємств

Рівень економічної безпеки підприємства (ЕБП) залежить від того, наскільки ефективно його керівництво і спеціалісти будуть уникати можливих загроз і ліквідувати шкідливі наслідки окремих негативних складових зовнішнього і внутрішнього середовища. Особливої актуальності набуває проблема ідентифікації загроз в умовах змінного середовища та високого ступеню невизначеності.

Метою даної роботи є виявлення основних проблем ідентифікації загроз сучасного господарючого суб'єкту та класифікація загроз за виділеними ознаками, що допоможе створити систему ЕБП, здатну протидіяти існуючим несприятливим факторам і забезпечити його стабільну роботу і сталий розвиток.

Більшість дослідників розглядають економічну безпеку як бажаний стан підприємства - результат, а не процес [2]. На думку авторів, на кращий розвиток заслуговує підхід, заснований на розгляді економічної безпеки підприємства як процесу. До економічної безпеки підприємства некоректно відноситися як до застиглого певного явища. Той стан, який фіксується в концепціях економічної безпеки, виступає якимсь еталоном, до якого підприємство прагне. Як тільки воно досягнуте або у міру зміни стратегічних цілей, керівництво підприємства починає

відчувати необхідність в розробці нової концепції безпеки або вдосконаленні тієї, що існує [1].

Крім того, треба підкреслити, що сучасне підприємство – це не армія, не злочинне угрупування, щоб з ким-небудь воювати, боротися і тому подібне. Прийняті в теорії менеджменту терміни військового походження не повинні збивати з пантелику. Там йдеться про адаптацію за рахунок максимальний ефективного використання своїх можливостей в рамках прийнятої ділової культури. Отже, є сенс в діленні всіх погроз економічній безпеці сучасного підприємства по критерію сприятливості до нейтралізації, тобто, що частково піддаються, і непіддатливі нейтралізації [2]. Говорити про наявність погроз, що повною мірою піддаються нейтралізації, безглуздо. Це будуть вже не погрози. Як показав збір експертних думок, будь-якому підприємству в цілях його успішного функціонування необхіднозберегтисебе як ціле, а також свої складові – персонал, інформацію, матеріальні і нематеріальні активи, фінанси, клієнтуру і, крім того, таке явище, що важко детермінується, як перспективи розвитку. Це розбиття можна вважати структурою підприємства. Відповідно, можливі погрози: підприємству як цілому: фінансова неспроможність або некомпетентний менеджмент або псування репутації (що ведуть до неспроможності); від персоналу: звільнення за власним бажанням або вибуття через смерть; інформації: витік стратегічно важливих відомостей; матеріальним активам: фізичне зникнення або псування; нематеріальним активам – їх ліквідація (наприклад, відгук ліцензії, непродовження сертифікату і ін.); фінансам – пропажа; від клієнтури – її зменшення не стільки по кількості, скільки з точки зору віддачі; перспективам розвитку – несприятлива ринкова кон'юнктура.

Зрозуміло, вказані погрози не є взаємовиключними, а перетинаються один з одним. Будь-яка класифікація до певної міри умовна. Автори попросили експертів віднести виявлені погрози або до тих, що частково піддаються нейтралізації, або до непіддатливих нейтралізації. Узагальнені результати представлені нижчим на рисунку 1. Вони свідчать, що керівники приблизно уявляють собі, що можна зробити з погрозами безпеці підприємства як цілого, матеріальним і нематеріальним активам, а також фінансам. А у випадках з персоналом, інформацією, клієнтурою і перспективами розвитку – упевненості немає. Чому? Згідно з отриманими коментарями, далеко не у кожної людини головне в житті – робота або винагорода за неї.

Знайдеться маса обставин, що вимушують відмовитися від роботи або змінити її, всупереч всім спробам трудового стимулювання з боку підприємства. Тобто доки людина працює, його коректно розглядати як більш-менш керований компонент внутрішнього середовища якщо він дійсно захоче піти, його ніяк не утримати. Рух матеріальних і фінансових ресурсів більшою мірою регульовано, передбачено страхування. З людським ресурсом справа йде складніше.

Що стосується погроз інформації, то виявлено, що мало хто з керівників повною мірою заздалегідь розуміє, на які саме відомості треба поставити гриф секретності. Так, доцільно зберігати в таємниці технологічні аспекти, ринкові наміри і ін. Алепідприємство – це відкрита система, яке не може не взаємодіяти із зовнішнім

середовищем. Просочування інформації неминуче: її розкривають для залучення клієнтури, налагодження взаємодії з партнерськими організаціями і ін. Необхідність зберегти клієнтуру і погрози її зменшення як по кількості, так і по об'ємах продажів, що доводиться на кожного клієнта, зрозумілі. Як і у випадку з трудовим стимулюванням персоналу, існуючі розробки по підтримці клієнтської лояльності виходять з можливостей підприємства, але не можуть враховувати весь комплекс обставин, з яким стикаються люди [3]. З даною групою погроз пов'язані і постійно змінні перспективи розвитку підприємства.

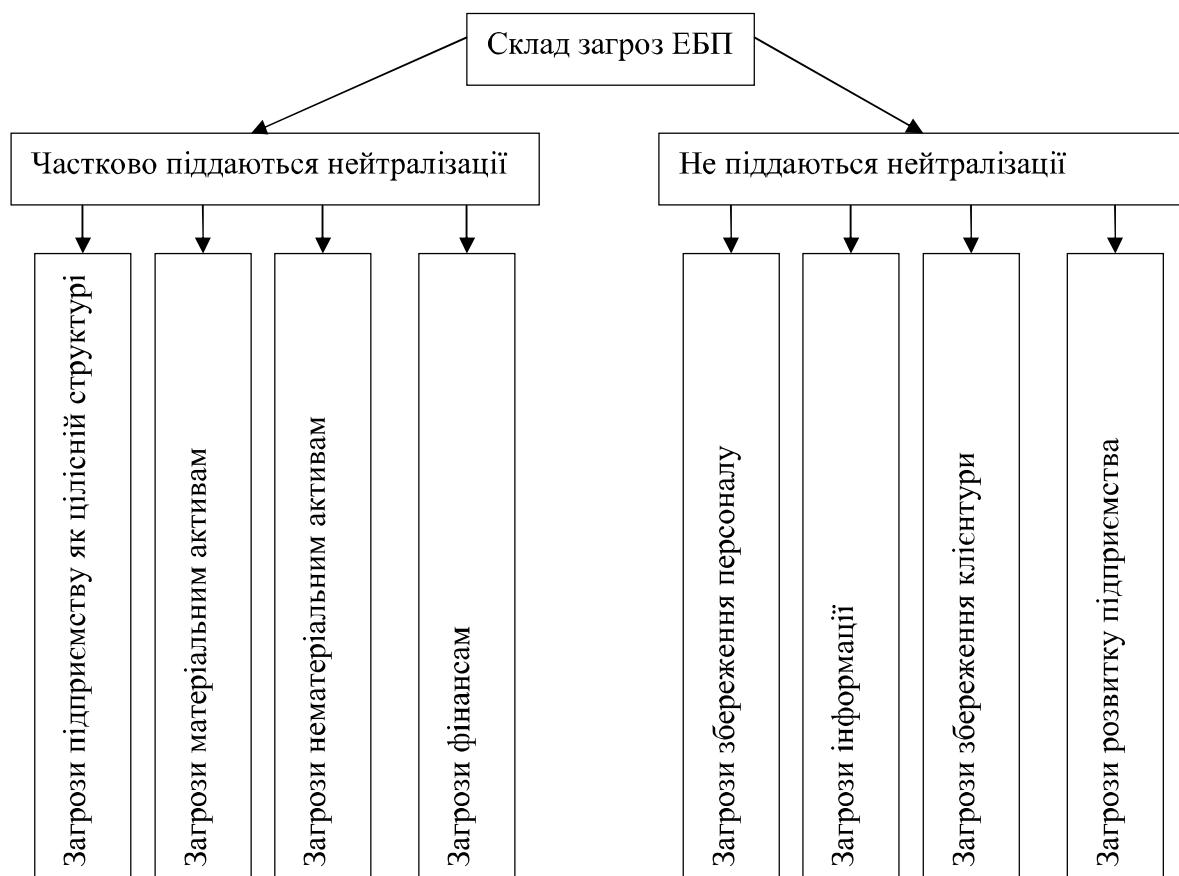


Рис. 1 – Класифікація загроз ЕБП

Проведене дослідження дозволило авторам прийти до наступних висновків:

- на сучасному етапі суспільного розвитку економічну безпеку підприємства доцільно розуміти не лише як бажаний стан захищеності від визнаних негативними чинників зовнішнього і внутрішнього середовища, але і як процес адаптації, який постійно йде і підлягає управлінню;
- це пов'язано з необхідністю адаптації підприємства до двох класів погроз: що частково піддається нейтралізації і непіддатливим нейтралізації;
- структура економічної безпеки підприємства, що розглядається в такому світлі, включає збереження себе (підприємства) як цілого, а також своїх складових – персоналу, інформації, матеріальних і нематеріальних активів, фінансів, клієнтури і, крім того, своїх перспектив розвитку;
- в клас тих, що частково піддається нейтралізації, входять загрози

підприємству як цілому, а також його матеріальним і нематеріальним активам і фінансам. До класу непіддатливих нейтралізації відносяться загрози збереженню персоналу, інформації, клієнтури і перспектив розвитку.

Література:

1. Кириллов Н.П. Безопасность предпринимательской деятельности в современной России. М.: Элит, 2008. 408 с.
2. Захаров О.Ю. Обеспечение комплексной безопасности предпринимательской деятельности. М.: АСТ, Астрель, ВКТ, 2008. 320 с.
3. Франчук В.І. Загрози корпоративній безпеці як об'єкт дослідження / В.І. Франчук // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 9. – С. 148–154.

Овчарська О.М., Аннаєв Б.С.

Розробка інноваційної стратегії промислового підприємства

Вибір вірної інноваційної стратегії є запорукою успіху інноваційної діяльності. Підприємство може опинитися в кризі, якщо не зможе передбачати обставини, що змінюються, і відреагувати на них вчасно.

Вибір стратегії є найважливішої складової циклу інноваційного менеджменту.

Чітко сформульована стратегія важлива для просування нововведень.

Стратегія означає взаємозалежний комплекс дій для зміцнення життєздатності й можці підприємства стосовно його конкурентів. З вибором стратегії пов'язана розробка планів проведення досліджень і розробок й інших форм інноваційної діяльності.

Стратегічне планування ґрунтуються на проведенні численних досліджень, зборі й аналізі даних. Це дозволяє не втратити контроль над ринком. При цьому варто враховувати, що в сучасному світі обстановка стрімко змінюється. Розробка стратегії починається з формулювання загальної цілі організації. Постановка цілі відіграє важливу роль у зв'язках підприємства із зовнішнім середовищем, ринком, споживачем.

Після постановки загальної цілі здійснюється другий етап стратегічного планування – конкретизація цілей.

Стратегічне планування опирається на ретельний аналіз зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства:

- оцінюються зміни, що відбуваються або можуть відбутися в планованому періоді;
- виявляються фактори, що загрожують позиціям підприємства;
- досліджуються фактори, сприятливі для діяльності підприємства.

Стратегія інноваційного розвитку підприємства засновується на продуманих цілеспрямованих діях, а також його реакції на непередбачуваний розвиток подій і