

ОБҐРУНТУВАННЯ ВИБОРУ СТРАТЕГІЇ УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ СУБ'ЄКТУ МІЖНАРОДНОГО БІЗНЕСУ

¹Донецький національний університет імені Василя Стуса

Анотація. У роботі обґрунтовано науково-методичний підхід вибору стратегії управління економічним потенціалом суб'єктів міжнародного бізнесу. Доведено, що вибір конкретної базової стратегії повинний базуватися на взаємозв'язку інтегрального коефіцієнта потенціалу виживання з інтегральним коефіцієнтом управління економічним потенціалом суб'єктів міжнародного бізнесу. Здійснено вибір стратегії управління економічним потенціалом суб'єкту міжнародного бізнесу Вінниччини.

Ключові слова: потенціал; економічний потенціал; коефіцієнт потенціалу виживання; коефіцієнт управління економічним потенціалом; стратегія

RATIONALE FOR CHOOSING THE STRATEGY OF ECONOMIC POTENTIAL MANAGEMENT OF THE INTERNATIONAL BUSINESS ENTITY

Abstract. The paper substantiates the scientific and methodological approach to choosing a strategy for managing the economic potential of international business entities. It is proved that the choice of a specific basic strategy should be based on the relationship of the integrated coefficient of survival potential with the integrated coefficient of management of economic potential of international business entities. The strategy of managing the economic potential of the international business entity of Vinnytsia region has been chosen.

Keywords: potential; economic potential; survival potential factor; economic potential management factor; strategy

Розвиток суб'єкту міжнародного бізнесу прямо пропорційно залежить від стану його економічного потенціалу та перспектив зростання. Тому ключовим питанням удосконалення управління економічним потенціалом суб'єкту міжнародного бізнесу має стати розробка дієвої стратегії, зміст якої передбачатиме всі умови, необхідні для забезпечення найкращих шансів досягнення ефективності діяльності суб'єкту міжнародного бізнесу в цілому [1, с. 94].

Відповідно до процесно-системного підходу [1, с. 75] розробка стратегії управління економічним потенціалом суб'єктів міжнародного бізнесу корелює із його загальною стратегією управління та забезпечує формування інтегрованої стратегії управління економічним потенціалом в цілому. В економічній літературі описано низку базових стратегій. Проте стосовно стратегічного управління підприємством доцільно застосувати наступні стратегії: зростання, стабілізації, обмеженого зростання, скорочення або перебудови [2, с. 151].

Вибір конкретної базової стратегії повинний базуватися на взаємозв'язку інтегрального коефіцієнта потенціалу виживання з інтегральним коефіцієнтом управління економічним потенціалом суб'єктів міжнародного бізнесу.

В даному сенсі виживання передбачає створення достатнього запасу стійкості (економічної міцності) для реалізації суб'єктом міжнародного бізнесу стратегічно націлений дій, тобто рішення щодо доцільності базової стратегії ґрунтується на тісному взаємозв'язку з конкурентним станом суб'єктів міжнародного бізнесу і визначенні зазначених інтегральних показників. Спираючись на загальну методологію дослідження потенціалу Л. Лігоненко [3, с. 25], модель оцінки потенційних можливостей розвитку суб'єкту міжнародного бізнесу, за якою загальний інтегральний показник потенціалу виживання розраховується за формулою:

$$I_{sp} = \sqrt[3]{I_{ep} \times I_b \times I_{po}}, \quad (3.3)$$

де I_{sp} – інтегральний показник потенціалу виживання;

I_{ep} – інтегральний показник ефективності управління економічним потенціалом;

I_b – інтегральний показник впливу зовнішнього середовища на діяльність суб'єкту міжнародного бізнесу;

I_{po} – інтегральний показник наявності перспектив і можливостей розвитку суб'єкту.

Для діагностики рівня управління потенціалом виживання розроблено відповідну шкалу оцінювання (рис. 1).

Стан економічного потенціалу суб'єкту міжнародного бізнесу має бути описаний через адекватну систему збалансованих показників, які охоплюють увесь спектр складових ресурсів підприємства в розрізі, як зазначалося в попередньому пункті роботи, наступних функціональних блоків: фінансовий потенціал, управлінський потенціал, кадровий потенціал, маркетинговий та матеріально-технічний. Інтегральний показник ефективності управління економічним потенціалом суб'єкту міжнародного бізнесу запропоновано розраховувати за формулою:

$$I_{er} = \sqrt[3]{I_f \times d_f + I_m \times d_m + I_u \times d_u + I_k \times d_k + I_{mt} \times d_{mt}}, \quad (3.4)$$

де $I_f, I_m, I_u, I_k, I_{mt}$ – інтегральний показник фінансового, маркетингового, управлінського, кадрового, матеріально-технічного потенціалу;

$d_f, d_m, d_u, d_k, d_{mt}$ – значимість фінансового, маркетингового, управлінського, кадрового, матеріально-технічного потенціалу.

Шкала оцінювання рівня управління економічним потенціалом суб'єкту міжнародного бізнесу наведена в (рис. 1).

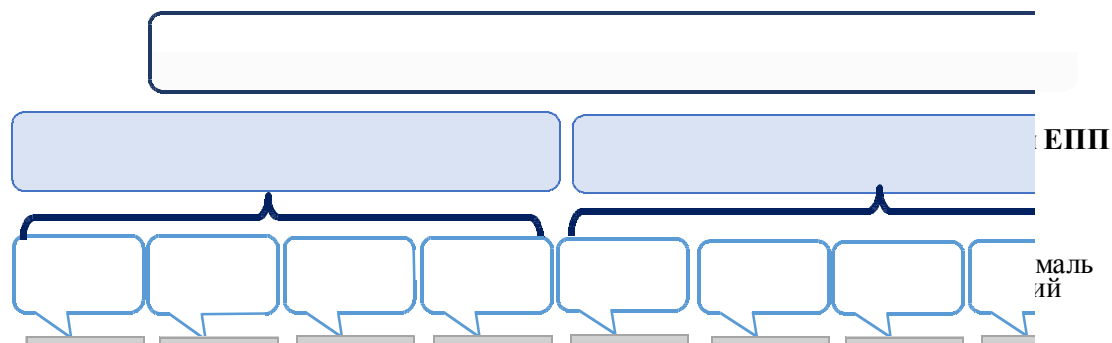


Рис. 1. Шкала оцінювання рівня управління економічним потенціалом суб'єкту міжнародного бізнесу

Джерело: побудовано автором

Наступним етапом в процесі розробки стратегії діяльності суб'єкту міжнародного бізнесу є розрахунок інтегрального коефіцієнта впливу зовнішнього середовища (діапазон від 0 до 5) на діяльність суб'єкту міжнародного бізнесу за формулою:

$$I_b = \frac{\sum \delta_{kj} \times \frac{\varepsilon_k}{\max \sum \delta_{kj} \times \varepsilon_k} + \sum \psi_{pj} \times \frac{\varepsilon_p}{\max \sum \psi_{pj} \times \varepsilon_p}}{2}, \quad (2)$$

де δ_{kj} – значимість j-го фактору у відповідній групі факторів зовнішнього середовища непрямого впливу (kj); ε_k – експертна оцінка впливу j-го фактору непрямого впливу на галузь (1 – низький вплив; 5 – високий вплив); ψ_{pj} – значимість j-го фактору у відповідній групі факторів зовнішнього середовища прямого впливу (pj); ε_p – експертна оцінка впливу j-го фактору прямого впливу на суб'єкт міжнародного бізнесу (1 – низький вплив; 5 – високий вплив); $\max \sum \delta_{kj} \times \varepsilon_k$ – максимальна оцінка впливу j-го фактору прямого впливу на галузь; $\max \sum \psi_{pj} \times \varepsilon_p$ – максимальна оцінка впливу j-го фактору непрямого впливу на суб'єкт міжнародного бізнесу.

Даний показник може використовуватися топ-менеджерами не тільки для визначення потенціалу виживання суб'єкту міжнародного бізнесу, а й для формування загальних висновків щодо формування або зміни стратегії його діяльності.

В процесі розрахунку інтегрального показника наявності перспектив і можливостей розвитку підприємства можливостей розвитку суб'єкту міжнародного бізнесу слід дослідити:

- перспективи розвитку обсягів виробничої діяльності;
- перспективи удосконалення товарних ресурсів,
- перспективи поліпшення матеріально-технічної бази суб'єкту міжнародного бізнесу,
- перспективи розвитку фінансових ресурсів суб'єкту міжнародного бізнесу.

Ці одиночні напрями дослідження перспектив і можливостей в тій чи іншій мірі впливають на загальну оцінку можливостей суб'єкту міжнародного бізнесу. Оцінка коефіцієнта значимості кожного складового елемента окремого перспективного напрямку здійснюється за допомогою рангової шкали (табл. 3.3) [3].

Інтегральний показник оцінки перспектив розвитку суб'єкту міжнародного бізнесу пропонується розраховувати за формулою:

$$I_{po} = \sum \frac{\mu_{x_{pj}} \times \omega_{\sigma_{pj}} + \mu_{x_{trj}} \times \omega_{\sigma_{trj}} + \mu_{x_{mij}} \times \omega_{\sigma_{mij}} + \mu_{x_{fij}} \times \omega_{\sigma_{fij}}}{\eta_{pj} + \eta_{trj} + \eta_{mij} + \eta_{fij}}, \quad (3)$$

де $\mu_{x_{pj, trj, mij, trj}}$ – ступінь досягнення j-м фактором максимального значення у групі факторів перспектив розвитку обсягів діяльності, удосконалення товарних ресурсів, поліпшення матеріально-технічної бази та фінансових ресурсів суб'єкту міжнародного бізнесу; $\omega_{\sigma_{pj, trj, mij, trj}}$ – ступінь впливу j-го фактору на перспективу розвитку суб'єкту міжнародного бізнесу за групою факторів перспектив розвитку обсягів виробничої діяльності, вдосконалення товарних ресурсів, матеріально-технічної бази та фінансових ресурсів суб'єкту міжнародного бізнесу; $\eta_{pj, trj, mij, trj}$ – значимість j-х факторів за групою факторів перспектив розвитку обсягів виробничої діяльності, вдосконалення товарних ресурсів, матеріально-технічної бази та фінансових ресурсів суб'єкту міжнародного бізнесу.

Тип загальної стратегії розвитку суб'єкту міжнародного бізнесу визначатиметься через побудову стратегічної матриці, в основі якої базові стратегії: зростання, стабілізації, обмеженого зростання, скорочення або перебудови (рис. 2).

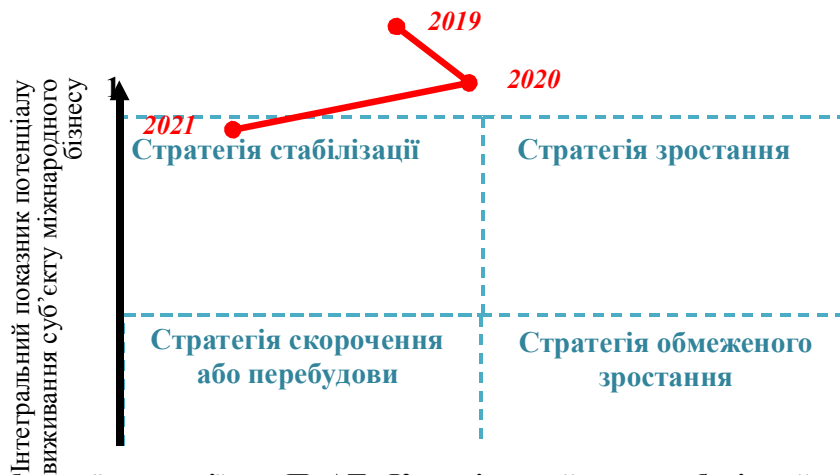


Рис.2. Вибір базової стратегії для ПрАТ «Калинівський машинобудівний завод»

Джерело: побудовано автором на основі [4]

Відповідно до розрахунків в 2021 роках ПрАТ «Калинівський машинобудівний завод» пропонується реалізувати стратегію стабілізації, що передбачає вирівнювання показників з їхнім наступним підвищенням і переходом до стратегії росту. При реалізації стратегії стабілізації цілі встановлюються «від досягнутого» і коректуються при зміні (наприклад, інфляції). В цілому керівництво товариства задоволене станом організації та буде дотримуватися впровадженної стратегії, оскільки орієнтація на неї залишається найпростішим і найменш ризикованим шляхом подальшого освоєння ринку.

На основі викладеного можна стверджувати, що правильний підхід до вибору стратегії управління економічним потенціалом суб'єкту міжнародного бізнесу обумовлює ефективний

розвиток господарської діяльності суб'єкту міжнародного бізнесу в умовах мінливого конкурентного середовища, а запропонована методика допоможе вибрати їх альтернативні варіанти.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Фролова Л. В. Механізми логістичного управління торговельним підприємством: монографія; ДонДУЕТ ім. М.Туган-Барановського. Донецьк, 2005. 322 с.
2. Ільчук О. О. Формування основних напрямів стратегічного управління економічним потенціалом підприємств торгівлі. *Наук. вісн. НЛТУ України*. Львів, 2011. Вип. 21.1. С. 149–153.
3. Лігоненко Л. О. Антикризове управління підприємством: теоретико-методологічні засади та практичний інструментарій. К.: КНЕУ, 2018. 580 с.
4. Офіційний сайт ПрАТ «Калинівський машинобудівний завод». URL: <https://kmbp.com.ua/pro-nas/finansova-informatsiia>

Савченко Марина Василівна, доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри міжнародних економічних відносин, Донецький національний університет імені Василя Стуса, Вінниця, e-mail: m_savchenko@donnu.edu.ua

Шкурат Марія Євгенівна, кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри міжнародних економічних відносин, Донецький національний університет імені Василя Стуса, Вінниця, e-mail: m.shkurat@donnu.edu.ua

Savchenko Maryna V., doctor of economics, Professor, Head of the Department of International Economic Relations, Vasyl' Stus Donetsk National University, Vinnytsia, e-mail: m_savchenko@donnu.edu.ua

Shkurat Maria Y., Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Associate Professor of the Department of International Economic Relations, Vasyl Stus Donetsk National University, Vinnytsia, e-mail: m.shkurat@donnu.edu.ua