

2927,5; $R^2 = 0,8431$, де У-об'єм виробництва, Х – обсяг ВВП в регіоні, R^2 - величина достовірності апроксимації. На основі прогнозів ВВП складеного МВФ до 2017 року обсяг виробництва в країнах Європи складе 47440,05 тис.т, Близького Сходу 25752,98 тис.т, Азії 1613941 тис.т.

Дане дослідження дає можливість підвищити ефективність прогнозування підприємствами металургійної галузі і завчасно перебудувати виробництво вимогам попиту. Поліпшення методики прогнозування регіональної конкуренції дозволить підвищити рівень інформаційної забезпеченості менеджменту, що позитивно позначаючись на якості розроблюваних заходів щодо зниження ризиків конкуренції

СОСТОЯНИЕ И ПРОБЛЕМЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ МАСЛОЖИРОВОЙ ОТРАСЛИ УКРАИНЫ

А.В. Богачева, к.э.н., доц. НАПКС
И.С. Харченко, Noble Resources Ukraine

Масложировая отрасль Украины, несмотря на все экономические и финансовые кризисы, демонстрирует рост производства и наращивает мощность предприятий. Внутренний украинский рынок потребляет 400-450 тыс. тонн масла в год. А экспортирует Украина масло отечественного производства в 90 стран мира.

По данным ассоциации Укролияпром, Украина занимает 25% мирового рынка производства подсолнечного масла (III место после России и Аргентины).

В составе масложировой отрасли Украины почти тридцать крупных предприятий, которые способны производить продукцию (масло) из различных видов масличных культур (подсолнечника, рапса, льна, сои), маргарин, мыло. Более половины производства подсолнечного масла контролируют девять крупных агропромышленных объединений. Темпы роста производства масличной продукции дают возможность рассматривать будущее отрасли с оптимизмом. обстоятельное изучение зарубежного опыта и его адаптация к национальным условиям имеет важное значение в контексте поиска отечественными учеными эффективных путей увеличения объемов инвестиций в масложировую отрасль аграрного сектора Украины.

С целью повышения эффективности функционирования предприятий масложировой отрасли Украины необходимо:

- на микроуровне: модернизировать производство, посредством обновления материально – технической базы; увеличить производство конкурентоспособной продукции и расширить ее ассортимент; активизировать работу по привлечению иностранных инвестиций;

- на макроуровне: обеспечить приоритетность развития отрасли путем осуществления государственной финансово – кредитной политики; активизировать работу по созданию интегрированных структур в составе перерабатывающих и сельскохозяйственных предприятий, организаций по материально – техническому обеспечению и сбыту продукции, создание постоянно действующих представительств регионов; продолжить протекционистскую политику по отношению к отечественным товаропроизводителям.

О ПОДХОДАХ К РАЗВИТИЮ ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ

Е.В. Стаценко, к.э.н., доц. НАПКС

Результатом оценки потенциала предприятия выступает совокупность количественных и качественных показателей, которые являются информационной базой для разработки подходов к развитию потенциала предприятия. При этом универсальных подходов к развитию потенциала предприятия не существует в связи с различиями структурных элементов потенциала предприятий и синергического эффекта от их взаимодействия. Вместе с этим, в настоящее время при определении конкурентоспособности предприятий широко применяется методика набора конкурентоспособных элементов, результатом которой является определение рыночной позиции предприятия относительно аналогичных по условиям осуществления хозяйственной деятельности предприятий. Поэтому при разработке подходов к развитию потенциала предприятия целесообразно применять его количественные и качественные характеристики в совокупности с определением конкурентоспособной позиции предприятия на рынке.

В современных условиях хозяйствования существуют подходы к развитию отдельных элементов потенциала предприятия – трудового, ресурсного, инвестиционного потенциала, потенциала основных и оборотных фондов и пр., а также подходы к развитию связей между структурными элементами потенциала предприятия.

Разработка подходов к развитию отдельных элементов потенциала предприятия состоит из этапов: 1) формирование информационной базы для оценки элемента потенциала предприятия; 2) оценка элемента потенциала предприятия; 3) выявление степени