

вгору по ланцюжках доданої вартості. До специфічних промисловим цілям такої стратегії, яка зачіпає і машинобудування, належать: виведення з виробництва надлишкових потужностей, застарілих технологічно або забруднюють навколишнє середовище; оптимізація промислової структури з метою досягнення максимальної ефективності уздовж всього ланцюжка доданої вартості; стимулювання промислової консолідації, злиттів і поглинань (в таких галузях, як автомобільна промисловість, фармацевтика та ін.) для формування національних чемпіонів; вдосконалення трудомістких галузей і стимулювання експорту машин і устаткування, а також високотехнологічних продуктів.

НДДКР повинні бути жорстко прив'язані до національної промислової політики, яка спрямована не тільки на наздоганяючий розвиток і досягнення рівня розвинених країн в області технологій і передових продуктів.

ІННА ЯЦКЕВИЧ

АЛЬЯНС ЯК ФОРМА РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ У СФЕРІ ЗВ'ЯЗКУ ТА ІНФОРМАТИЗАЦІЇ

В даний час вирішальне значення для підвищення конкурентоспроможності української економіки, розширення можливостей її інтеграції у світову систему господарства, формування сприятливого інвестиційного клімату, підвищення ефективності державного управління та місцевого самоврядування має розвиток сфера зв'язку та інформатизації (СЗІ). Всі сектори економіки і соціальне життя населення охоплені процесами зв'язку та інформатизації, які характеризуються проникненням інфокомунікаційних технологій у виробництво, управління, бізнес, освіту, медицину, культуру тощо. Рівень розвитку СЗІ визначає місце країни в світовому економічному, політичному та соціальному просторах.

Розвиток і поширення інфокомунікаційних технологій слугує важливим фактором економічного зростання в Україні. СЗІ є однією з найбільш швидко і випереджає темпи зростання інших галузей економіки країни, виступаючи для них катализатором розвитку.

Проблемами формування, розвитку та конкурентоспроможності підприємств СЗІ в Україні, посвячено багато ґрунтованих досліджень у вітчизняній літературі, серед таких проведених вчених-економістів, як Гранатуров В. М., Князева О. А., Литовченко І. В., Орлов В. М., Стрій Л. О. та ін. Однак, постійні зміни у галузі потребують поглибити дослідження з метою визначення напрямів та шляхів подальшого розвитку СЗІ.

Доходи від реалізації послуг зв'язку за 9 місяців 2013 року склали 39241,8 млн. грн., що на 1,8% (або на 711,5 млн. грн.) більше порівняно з аналогічним періодом 2012 року. Зокрема, доходи від надання телекомунікаційних послуг за 9 місяців 2013 року порівняно з аналогічним періодом минулого року збільшилися на 1,8% і склали 36032,8 млн. грн., або 91,8% від загальної кількості доходів від надання послуг зв'язку.

Основними сегментами на ринку телекомунікаційних послуг залишаються мобільний, телефонний фіксований та комп'ютерний зв'язок, спільна частка яких у загальних доходах від надання телекомунікаційних послуг за підсумками 9 місяців 2013 року склала 94,4%.

Доходи від надання послуг фіксованого телефонного зв'язку за 9 місяців 2013 року склали 6187,4 млн. грн., що на 5,9% більше за аналогічний показник минулого року, а доходи від надання послуг місцевого телефонного зв'язку збільшились на 25,5% і склали 4467,4 млн. грн. Водночас, доходи від послуг міжміського та міжнародного зв'язку зменшились у порівнянні з аналогічним періодом 2012 року на 24,6%.

Кількість основних телефонних апаратів (ОТА) порівняно з аналогічним періодом 2012 року зменшилась на 506,4 тис., та станом на кінець вересня склала 11508,5 тис. ОТА. Відповідно, щільність (ОТА на 100 чоловік населення в середньому по Україні склала 25,3 ОТА на 100 чоловік населення. Зокрема, найбільший відсоток зниження кількості ОТА спостерігається в Дніпропетровській області та м. Києві.

Станом на кінець вересня 2013 року кількість абонентів мобільного зв'язку склала 61,98 млн. і зросла порівняно з аналогічним періодом 2012 року на 5,106 млн. абонентів. Рівень проникнення мобільного зв'язку в Україні становить 136,3%. Водночас, у двох регіонах України цей показник нижче 100%, зокрема, у Тернопільській області – 95,4% та Хмельницькій області – 92,5%. Зокрема на кінець вересня 2013 року кількості абонентів Інтернет склала 5759,9 тис. чол., що на 855,9 тис. чол. більше порівняно з аналогічним періодом 2012 року, зокрема, число абонентів ШСД збільшилось на 344,3 тис. чол. та становить 3854,4 тис. чоловік.

Одним із перспективним напрямом розвитку економіки країни – це розвиток підприємств у СЗІ за рахунок їхньої інтеграції. Ефективність функціонування та розвиток підприємств визначається їхньою мобільністю і гнучкістю, що можливо за рахунок самоорганізації та незалежності. Однією із перспективних форм інтеграції суб'єктів підприємницької діяльності яка має такі властивості є альянс.

Альянси це підприємства-учасники, які залишаючись незалежними, укладають угоду про співпрацю в рамках чітко обумовлених сфер діяльності, в основному з метою спільного завоювання нових ринків збуту і просування продукції (послуг). При цьому одне підприємство може одночасно мати різні альянси з кількома десятками підприємствами. Особливо це спостерігається у СЗІ.

Альянс дає суб'єктам підприємницької діяльності у СЗІ низу пріоритетів на ринку. Так, для підприємств зі стійкими позиціями на ринку альянс може дозволити підсилити їхні конкурентні позиції за допомогою передового управлінського досвіду і технологій, удосконалити виробничу базу і систему дистрибуції. Альянс може бути єдиною формою, яка дає можливість вижити в умовах, коли внутрішній ринок відкривається для іноземних підприємств-конкурентів, що володіють світовими брендами або передовими технологіями.

Для підприємств зі слабкими позиціями на ринку, альянс дозволяє «слабкому» підприємству посилити свої позиції на ринку при взаємодії з іншим

підприємством на взаємовигідних умовах. При даному об'єднанні, підприємства із «стійкими позиціями» мають можливість підвищити ефективність своєї діяльності, налагодити нові збутові канали, використовувати доступні ресурси тощо. Зазначені переваги альянсу, як однієї із інтеграційної форми, дає передумови до визначення, що вона є перспективний напрямом з формування та розвитку підприємств.

Створюючи альянс у СЗІ, учасники-партнери прагнуть отримати найвищий результат від взаємодії, що можливо коли об'єднанню підлягають не тільки основні та фінансові фонди учасників, а їх бізнес-знання та управлінські навички. Також, успіх альянсів багато в чому залежить від: планування, координації політики, ступеня довіри, прагнення до співпраці всіх рівнів керівництв учасників-партнерів, забезпечення «фінансового захисту», тобто постійних і надійних джерел фінансових ресурсів, та подібності культур і взаєморозуміння його учасників.

Також, велике значення на ефективність функціонування альянсу у СЗІ має вплив вкладу кожного учасника альянсу у майбутній розвиток положення у середині альянсу. Найважливішими факторами є налагоджені зв'язки з партнерами, наявність оригінальних "ноу-хау" або креативний підхід, як до системи управління, так і до виробничого процесу, різноманітність пропонованого споживачам набору послуг (продукції, робіт) та капітал учасників-партнерів.

У нинішніх умовах ефективний розвиток альянсів стримується за рахунок проблем з якими зіштовхуються учасники-партнери, основними із яких є: плутанина в координації дій учасників-партнерів, виникнення внутрішніх конфліктів, ризик втрати прав власності, уповільнювання бізнес-процес підприємства, відсутність даних про кількість, форми та підвиди альянсів, відхід від стратегічних цілей, нереалістичні очікування, операційні і географічні розбіжності при здійсненні підприємницької діяльності, недостатнє налаштування на успіх, нездатність зрозуміти й адаптуватися до нового стилю управління та взаємодії, мовні та культурні бар'єри, недостатність довіри, збереження конфіденційності комерційної таємниці, невміння вивчити та зрозуміти культурні відмінності між підприємствами та людьми.

Зазначені проблеми виникають за рахунок впливу таких факторів як вибір підвиду альянсу, взаємодія підприємницької діяльності та держави, переосмислення місця і ролі альянсу, поведінка учасників-партнерів та ін.

При всіх існуючих проблемах, пов'язаних з формуванням і розвитком альянсів у СЗІ, учасники-партнери отримують незрівнянно більші вигоди від співпраці. Невипадково процес створення альянсів з українськими і закордонними партнерами в даний час значно активізувався.