

Ключевые слова: глобализация, транснационализация, ТНК, прямые иностранные инвестиции (ПИИ), валовой внутренний продукт (ВВП).

Kochetkov V.N.

doctor of science economics, professor

Musienko O.A.

student FMM, NTUU «KPI»

THE PROCESS OF TRANSNATIONALIZATION OF ECONOMY OF UKRAINE

The article focuses on the problem of transnationalization of Ukraine's economy in the context of world globalization process. Investigate the growing influence of TNCs on the main indicators of economic development. Describe the causal relationships of the two subjects of the global economy – the state and the multinationals. Determined dynamics impact indicators for Ukraine's economy and deepening indicators transnatsionalizatsiyiyi based on statistical reporting. It covers the basic ways of government regulation processes transnatsionalizatsiyiyi in Ukraine.

Keywords: globalization, transnationalization, TNC, foreign direct investment (FDI), the gross domestic product (GDP).

Кривда О.В.

доцент, канд.екон.наук ФММ НТУУ «КПІ»

Кондратьєва О.Ю.

студентка ФММ НТУУ «КПІ»

МЕТОДИКА ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ КЛАСТЕРІВ ЯК КАТАЛІЗАТОРІВ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ РЕГІОНУ

У статті запропоновано методику оцінки ефективності кластерів на основі розрахунку експортного потенціалу регіону. До формули оцінки експортного потенціалу регіону введено коефіцієнт кластеризації та коефіцієнт конкурентоспроможності кластеру, які виступають індикаторами ефективності кластеру на регіональному рівні. Запропонована методика є універсальною, а також дає змогу проаналізувати як кількісні, так і якісні показники ефективності діяльності кластеру в регіоні.

Ключові слова: кластер, експортний потенціал, конкурентоспроможність кластеру, синергетичний ефект, коефіцієнт кластеризації, коефіцієнт конкурентоспроможності кластеру.

Вступ. Не дивлячись на розуміння переваг від участі в кластері з боку потенційних його учасників, на сьогодні існує гостра необхідність у розробці методики визначення соціально-економічної ефективності формування кластеру в регіоні, виявлення комплексують ефекту на конкурентоспроможність регіону та держави у цілому. Проте загальноприйнятого методичного підходу до аналізу економічної ефективності кластеру та впливу його діяльності на економіку регіону на сьогодні немає. Як зазначає академік Геєць В.М., до сих пір відсутні методологічні підходи до оцінки економічної ефективності кластерних утворень у різних галузях господарської діяльності, особливо для потенційного розвитку регіональних утворень як структурно цілісних і самобутніх територіально-адміністративних одиниць [1, с. 10-11].

Широко розповсюдженим підходом до оцінки ефективності кластерів є застосування методики оцінки ефективності інвестиційного проекту [2], що обумовлено тим, що в сучасних умовах при створенні кластера відбуваються процеси інтеграції та кооперації економічних ресурсів його учасників при переважному збереженні статусу юридичних осіб організацій-учасників кластеру. Проте широкий спектр діяльності структур, які входять до кластеру, породжує перешкоди при обліку та оцінці результатів функціонування як кластеру в цілому, так і його учасників зокрема. У зв'язку з цим, існуючу методику оцінки ефективності інвестиційних проектів [3] в цілому можна застосовувати тільки по відношенню до окремих учасників кластеру чи груп учасників, які реалізують інвестиційні проекти незалежно один від одного, але в рамках кластеру у напрямку його розвитку [2].

Таким чином, ми вважаємо, що створення кластерного утворення не є інвестиційним проектом у традиційному розумінні. Це організаційно-правовий проект зі специфічним фінансово-господарським механізмом. На основі цього у деяких джерелах пропонується метод оцінки ефективності створення та функціонування кластерного утворення за такими узагальненими критеріями: виробнича структура кластеру, ресурсний потенціал кластеру, інвестиційна діяльність, економічні показники кластеру. [2]

Проте дана методика, як і більшість існуючих, не дає змоги оцінити інтегральний та синергетичний ефект кластеризації для його учасників та регіону, в якому функціонує кластер, а також є більш націленою на вже існуючий кластер, ніж на потенційний.

Інший методичний підхід, запропонований Кисельовим А.Ж. [4], обирає в якості індикатора ефективності діяльності кластеру зміну торговельного балансу регіону – стабільне підвищення рівня експорту та заміщення імпорту. До показників ефективності кластерного проекту, що оцінюються, автор відносить наступні: покращення основних показників виробничо-господарської діяльності (обсяг реалізації, рентабельність, фондвіддача та ін.) в основних підприємствах-учасниках кластеру (в динаміці і у порівнянні з середніми показниками галузі); збільшення обсягу податкових надходжень;

збільшення обсягу залучених інвестицій, в тому числі іноземних; збільшення кількості підприємств-учасників кластеру; збільшення долі малих та середніх підприємств, що беруть участь у кластері; збільшення кількості кваліфікованих робочих місць та ін. [4]

Знову ж таки, застосування даного методичного підходу можливе лише до вже існуючих кластерів, коли є можливість порівняти показники розвитку регіону до і після створення кластеру.

Наведені погляди підкреслюють визначення кластеру як складного соціально-економічного явища, в основі якого за Войнаренком М.П. повинні бути такі категорії: ініціатива, інновації, інформація, інтеграція та інтерес [5].

Проте дуже важливою є оцінка потенційної ефективності кластеру на початковому етапі його створення. Адже, незважаючи на те, що в більшості випадків створення кластеру в регіоні дає позитивні соціально-економічні результати, кластер може і не дати очікуваних результатів, і тому витрати на його створення не будуть виправдані.

Постановка задачі. Метою даного дослідження є розробка методики оцінки ефективності кластера в залежності від його впливу на ступінь реалізації експортного потенціалу регіону за умови збалансованого розвитку внутрішнього ринку.

Індикатором рівня міжнародної конкурентоспроможності регіону є ступінь реалізації його експортного потенціалу. Оцінка експортного потенціалу регіону може бути основою для дослідження та визначення ступеня перспективності його функціонування як суб'єкта міжнародних економічних відносин.

Експортний потенціал регіону є невід'ємною ланкою цілісної системи: експортний потенціал підприємства – експортний потенціал галузі – експортний потенціал регіону – експортний потенціал держави.

При оцінці експортного потенціалу будь-якої ланки даної системи відправною точкою слугує експортний потенціал підприємства, який залежить від виробничого потенціалу підприємства та конкурентоспроможності продукції, яку воно випускає.

Існує два підходи до визначення регіону як суб'єкту міжнародних економічних відносин:

- 1) регіон як середовище, яке обумовлює конкурентоспроможність підприємств, що здійснюють свою діяльність у даному регіоні;
- 2) регіон як самостійний суб'єкт міжнародної конкуренції.

Відповідно до першого підходу експортний потенціал регіону може бути оцінений як сума експортних потенціалів підприємств регіону (1):

$$EP_p = \sum_{i=1}^n EP_i \quad (1)$$

де EP_p – експортний потенціал регіону, тон;

EP_i – експортний потенціал i -того підприємства регіону, тон;

$i = 1 \dots n$, де n – кількість підприємств регіону, що здійснюють зовнішньоекономічну діяльність.

На основі існуючих методик розрахунку експортного потенціалу підприємства запропоновано системний методичний підхід до оцінки експортного потенціалу підприємства, який враховує три його обов'язкові складові: 1) виробничий потенціал; 2) конкурентоспроможність продукції за параметрами якості, сервісного обслуговування; та 3) конкурентоспроможність продукції на кожному з ринків збуту.

При такому підході кожне підприємство регіону самостійно формує свою зовнішньоекономічну політику і самостійно виходить на зовнішні ринки.

Розгляд регіону як самостійного суб'єкту міжнародної конкуренції потребує інших підходів до оцінки його експортного потенціалу. При моделі виходу регіону на світовий ринок крізь кластерні утворення експортний потенціал регіону вже не є простою сумою експортних потенціалів підприємств регіону: до конкурентних переваг регіону додаються ще й конкурентні переваги кластеру. Відповідно до цієї моделі міжнародна конкурентна боротьба відбувається вже не між окремими підприємствами, а між регіональними кластерами.

При оцінці експортного потенціалу регіону на основі кластерної моделі мають бути враховані наступні обов'язкові складові:

- 1) експортна частина виробничого потенціалу підприємств кластеру;
- 2) додатковий економічний ефект, що створюється в рамках кластеру;
- 3) конкурентоспроможність кластеру на світовому ринку.

За цих умов експортний потенціал регіону знаходиться як сума експортних потенціалів кластерів, що діють на території даного регіону.

Тому формула оцінки експортного потенціалу регіону набуває наступного вигляду (2):

$$EP_p = \sum_{i=1}^n VP_{ek} * L * K_{кл}, \quad (2)$$

де $VP_{ек}$ – експортна частина виробничого потенціалу підприємств кластеру, грн.;

L – коефіцієнт кластеризації;

$K_{кл}$ – коефіцієнт конкурентоспроможності кластеру на світовому ринку.

Таким чином, алгоритм розрахунку експортного потенціалу регіону на основі кластерної ідеології набуває такого вигляду:

1. Розрахунок виробничого потенціалу підприємств кластеру (VP):

$$VP = (Q_b * H_{звп max}) / H_{звп} \quad (3)$$

де VP – виробничий потенціал, тон;

Q_b – теперішній обсяг виробництва продукції, тон;

$H_{звп}$ – теперішня норма завантаження виробничих потужностей, %;

$H_{звп max}$ – максимальна норма завантаження виробничих потужностей, %.

2. Визначення частки виробленої продукції, яка може бути направлена на експорт ($VP_{т}$)

$$VP_{ек} = VP - VP_{вн}, \quad (4)$$

де $VP_{ек}$ – експортна частина виробничого потенціалу, тон;

$ВП_{вн}$ – частина виробничого потенціалу, яка йде на задоволення попиту на внутрішньому ринку, тон.

3. Розрахунок коефіцієнту кластеризації (L):

$$L = \frac{\sum_{i=1}^n E_i}{B}, \quad (5)$$

де E_i – i -ий ефект кластерного розвитку, грн.;

$i = 1 \dots n$, де n – кількість ефектів кластерного розвитку;

B – додаткові витрати на функціонування кластеру (за період, що аналізується), грн.

За умови $L > 1$, діяльність кластеру в регіоні є ефективною, а якщо $L < 1$, то діяльність кластеру в регіоні, відповідно, є неефективною.

4. Розрахунок коефіцієнту конкурентоспроможності кластеру на світовому ринку

$$K_k = \sum_{i=1}^n q_i * a_i, \quad (6)$$

де a_i – вагомість i -го параметра в загальному наборі з n параметрів;

q_i – одиничний показник конкурентоспроможності за i -тим параметром, що розраховується за формулою:

$$q_i = P_i / P_{i0}, \quad (7)$$

де P_i – величина i -го параметра для кластеру, що аналізується;

P_{i0} – величина i -го параметра для кластеру, який прийнятий за базу порівняння;

$i = 1 \dots n$, де n – кількість параметрів.

Для оцінки величин P_i та P_{i0} застосовується метод експертних оцінок.

Оцінка значень корисності факторів конкурентоспроможності a_i знаходиться за формулою:

$$a_i = f_i / \sum_{i=1}^n f_i, \quad (8)$$

де f_i – оцінки важливості факторів, отримані експертним методом.

5. Розрахунок експортного потенціалу регіону ($ЕП_p$) – за формулою (2).

Підприємства, які входять до кластеру, отримують додатковий синергетичний ефект за рахунок спільного використання ресурсів (стратегія технологій та витрат), ринкової інфраструктури (спільний збут) та сфер діяльності (синергія планування та управління). Значення стратегії синергії полягає в тому, що вона допомагає отримати більш високу рентабельність виробництва при взаємозв'язку підприємств-учасників кластеру, ніж в ситуації, коли вони управляються окремо [6].

Розглянемо п'ять основних ефектів кластерного розвитку.

1) Ефект від створення єдиної товарно-розподільчої бази за кожним видом вантажопотоку: першим елементом економічного ефекту, що розраховується, є витрати підприємств-учасників кластеру на іммобілізацію оборотних коштів на період знаходження їх у процесі доставки. Розмір цих витрат визначається як вартість товарної маси, а ефект – її скорочення внаслідок прискорення постачання вантажів, який розраховується за формулою:

$$E_1 = T_0 - T_1, \quad (9)$$

де E_1 – ефект від створення єдиної товарно-розподільчої бази, грн.;

T_0 – вартість товарної маси до створення єдиної товарно-розподільчої бази за даним видом вантажу, грн.;

T_1 – вартість товарної маси після створення єдиної товарно-розподільчої бази за даним видом вантажу, грн.

Вартість товарної маси розраховується за формулою:

$$T = \frac{t \cdot Q \cdot P}{365}, \quad (10)$$

де T – вартість товарної маси, грн.;

t – кількість діб, необхідних для постачання вантажу;

Q – річний обсяг перевезень, тонн;

P – ціна тонни вантажу, грн.;

у знаменнику – тривалість року в днях [7].

2) Ефект від централізованого впровадження інновацій: найбільшого значення коефіцієнту кластеризації (L) можливо досягнути лише за умови інноваційного та наукомісткого розвитку кластеру. Найбільш важливою перевагою кластеру є синергетичний ефект перетоку інновацій. Інноваційний синергізм є наслідком спільного використання виробничих потужностей, переносу витрат на НДДКР з одного продукту на інший, спільне використання високотехнологічного обладнання тощо. Обмін технологіями значно збільшує загальну конкурентоспроможність кластеру, так як нові ідеї, бізнес-процеси, технології стають в кластері доступними; для усіх підприємств, які, в свою чергу, прагнуть впровадити та вдосконалити отримані знання, створюючи тим самим нові конкурентні переваги і відповідно, підвищуючи конкурентоспроможність кластеру, регіону та держави в цілому.

Ефект від централізованого впровадження інновацій в рамках кластеру знаходиться як різниця між ефективністю інновацій в рамках кластеру та в середньому за підприємствами до створення кластеру. Розраховується даний ефект за формулою:

$$E_2 = E_{ik} - \overline{E_{in}}, \quad (11)$$

де E_2 – ефект від централізованого впровадження інновацій в рамках кластеру, грн.;

E_{ik} – ефективність інновацій в рамках кластеру, грн. Даний показник розраховується за формулою:

$$E_{ik} = \text{ВП}_{\text{нп}} - \text{ОФ}_{\text{н}}, \quad (12)$$

де $\text{ВП}_{\text{нп}}$ – виторг від продажу нової чи вдосконаленої продукції, а також продукції, виготовленої з використанням нових технологій, грн.;

$\text{ОФ}_{\text{н}}$ – вартість введених інновацій (основних фондів, технологій тощо), грн.;

$\overline{E_{in}}$ – ефективність інновацій в середньому за підприємствами до створення кластеру. Даний показник розраховується за формулою:

$$E_{in} = \frac{\sum_{i=1}^n \text{ВП}_{\text{нп}} - \text{ОФ}_{\text{н}}}{n}, \quad (13)$$

де n – кількість підприємств, що увійшли до кластеру.

3) Ефект від використання єдиної інфраструктури: суттєвий фактор отримання економічного ефекту – вдосконалення економічних відносин між підприємствами-учасниками кластеру по лінії поглиблення виробничо-технологічної спеціалізації та кооперування, створення загальнокластерних обслуговуючих та допоміжних виробництв, об'єктів інфраструктури.

Даний ефект розраховується за формулою (14):

$$E_3 = I_0 - I_k, \quad (14)$$

де E_3 – ефект використання єдиної інфраструктури, грн.;

I_0 – витрати на створення обслуговуючих підприємств при одноосібному їх використанні, грн.;

I_k – витрати на створення обслуговуючих підприємств при загальнокластерному їх використанні, грн.

4) Ефект від зниження ризиків. Даний ефект в умовах підвищеної нестабільності та ризикованості зовнішнього середовища стає одним із основних ефектів, що досягаються в рамках кластеру. Підприємства кластеру проводять спільні заходи ризик-менеджменту зі зниження розміру можливого збитку. Об'єднання витрат на заходи з мінімізації ризиків кожного окремого підприємства в рамках кластеру значно збільшує можливості реалізації заходів ризик-менеджменту. Ефект зниження ризиків у кластері розраховується за формулою:

$$E_4 = E_{pk} - \overline{E_{pn}} \quad (15)$$

де E_4 – ефект зниження ризиків у кластері, грн.;

E_{pk} – ефективність заходів ризик-менеджменту в рамках кластеру, грн.;

$\overline{E_{pn}}$ – ефективність заходів ризик-менеджменту в середньому за підприємствами до створення кластеру, грн.

Ефективність заходів ризик-менеджменту в рамках кластеру (E_{pk}) розраховується за формулою:

$$E_{pk} = Z_{зб} - V_{pm}, \quad (16)$$

де $Z_{зб}$ – розмір зниження можливого збитку внаслідок впровадження заходів ризик менеджменту, грн.;

V_{pm} – витрати на заходи ризик-менеджменту зі зниження розміру можливого збитку, грн.

Ефективність заходів ризик-менеджменту в середньому за підприємствами до створення кластеру ($\overline{E_{pn}}$) розраховується аналогічно за формулою:

$$\overline{E_{pn}} = \frac{\sum_{i=1}^n (Z_{зб} - V_{pm})}{n}, \quad (17)$$

де n – кількість підприємств, що увійшли до кластеру.

5) Ефект від зниження транзакційних витрат. В рамках кластеру формується спільна база знань та інформації внаслідок їх перетоку між підприємствами кластеру, що знижує специфічність того чи іншого ресурсу, а відповідно і транзакційні витрати [8]. Крім того, в рамках кластеру знижуються витрати пошуку інформації, пошуку клієнтів, ведення перемовин тощо. Даний ефект розраховується за формулою:

$$E_5 = C_0 - C_1, \quad (18)$$

де E_5 – ефект від зниження транзакційних витрат в рамках кластеру, грн.;

C_0 – транзакційні витрати в середньому за підприємствами до створення кластеру, грн.;

C_1 – транзакційні витрати в середньому за підприємствами після створення кластеру, грн.

Таким чином:

1) При моделі виходу регіону на світовий ринок крізь кластерні утворення експортний потенціал регіону вже не є простою сумою експортних потенціалів підприємств регіону: до конкурентних переваг регіону додаються ще й конкурентні переваги кластеру.

2) При оцінці експортного потенціалу регіону на основі кластерної моделі мають бути враховані наступні обов'язкові складові: 1) експортна частина виробничого потенціалу підприємств кластеру; 2) додатковий економічний ефект, що створюється в рамках кластеру; 3) конкурентоспроможність кластеру на світовому ринку.

Висновки. Запропонована у даному дослідженні методика оцінки ефективності діяльності кластеру у регіоні має ряд наступних переваг:

1) універсальна: може бути застосована до будь-якого регіону та кластеру;

2) враховує додатковий синергетичний ефект, що створюється в рамках кластеру;

3) враховує конкурентну позицію кластеру на світовому ринку, яка є індикатором попиту на продукт кластеру на світовому ринку;

4) дає можливість оцінити вплив кластеру, який тільки планується створити в регіоні і знаходиться у проектному стані, на експортний потенціал регіону та зробити висновки про доцільність його створення, а також дана методика може бути застосована для аналізу вже існуючого кластеру;

5) дає змогу проаналізувати як кількісні, так і якісні показники ефективності кластерного розвитку регіону, що підвищує достовірність результатів оцінки;

6) є достатньо простою у застосуванні, що зменшує час на проведення аналізу ефективності кластерів, що є особливо актуальним у мінливому зовнішньому середовищі.

Список використаних джерел

1. Геєць В. Кластери і мережеві структури в економіці – тема досить цікава, але на сьогодні ще до кінця не вивчена [Текст] /Економіст,–N10.–2008. – С. 10-11.

2. Наумов В.А. Экономическая эффективность формирования кластерного образования в нефтегазовом регионе [Электронный ресурс] // Электронный научный журнал «Нефтегазовое дело». – 2006. – 25 октября. – Режим доступа: http://www.ogbus.ru/authors/Naumov/Naumov_1.pdf.

3. Методические рекомендации по расчету макроэкономической эффективности инновационных проектов [Электронный ресурс] // Министерство образования и науки Российской Федерации. – 2005. – Режим доступа: fcprir.ru/Attachment.aspx?ld=98.

4. Киселев А.Н. Кластерный подход, субконтракция и внедрение систем менеджмента качества – стратегия и инструментарий для повышения конкурентоспособности малого бизнеса и его роли в развитии территорий [Электронный ресурс] // Портал информационной поддержки малого и среднего производственного бизнеса. – Режим доступа: http://subcontract.ru/Docum/DocumShow_DocumID_280.html.

5. Войнаренко М. Кластеры як полюси зростання конкурентоспроможності регіонів [Текст] // Економіст. – №10 – 2008. – С. 27-30.

6. Ашинов С.А. Учет синергетических эффектов интеграции в индустрии туризма [Текст] // Успехи современного естествознания. – №3. – 2005. – С. 52-53.

7. Кугаевский А.А. Эффективность регионального транспортного комплекса (методологические вопросы) [Наук.посібник] / Новосибирск: Наука. Сиб.отд-ние, 1989. – 128 с.

8. Хасанов Р.Х. Синергетический эффект кластера [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://www.pmjobs.net/art/3.doc>.

Кривда Е.В.

доцент, канд.экон.наук ФММ НТУУ «КПИ»

Кондратьева О.Ю.

студентка ФММ НТУУ «КПИ»

МЕТОДИКА ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ КЛАСТЕРОВ КАК КАТАЛИЗАТОРОВ ЭКСПОРТНОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕГИОНА

В статье предложено методика оценки эффективности кластеров на основе расчетов экспортного потенциала региона. В формулу оценки экспортного потенциала региона введен коэффициент кластеризации и коэффициент конкурентоспособности кластера, которые выступают индикаторами эффективности кластера на региональном уровне. Предложенная методика является универсальной, а также дает возможность проанализировать как количественные, так и качественные показатели эффективности деятельности кластера в регионе.

Ключевые слова: кластер, экспортный потенциал, конкурентоспособность кластера, синергетический эффект, коэффициент кластеризации, коэффициент конкурентоспособности кластера.

Krivda O.V., Kondratieva O.Y.

METHOD OF ESTIMATION OF EFFICIENCY OF CLUSTERS AS CATALYSTS OF A REGION EXPORT POTENTIAL

The method of estimation of cluster's effectiveness on the basis of calculation of a region export potential has been proposed in the article. The coefficient of clusterization and the coefficient of cluster competitiveness have been added to the formula of estimation of a region export potential; these coefficients are indicators of the cluster effectiveness on the regional level. The proposed method is universal and it makes possible to analyse both quantitative and qualitative indexes of the effectiveness of the cluster activity in a region.

Keywords: cluster, export potential, competitiveness of cluster, synergistic effect, coefficient of clusterization, coefficient of cluster competitiveness.

Кубишина Н.С.

к.е.н., доцент НТУУ «КПІ»

Свербиус Н.Ю.

магістр ФММ НТУУ «КПІ»

СТРАТЕГІЧНІ АЛЬТЕРНАТИВИ ТОВАРНОЇ ПОЛІТИКИ НА РИНКУ ТЕПЛОТЕХНІЧНИХ ТОВАРІВ УКРАЇНИ

У статті розкрито сутність маркетингової товарної політики промислових підприємств в умовах економічної нестабільності. Для посилення конкурентних позицій продукції промисловим підприємствам необхідно розроблювати виважену маркетингову товарну політику. Проаналізовано стратегічні альтернативи товарної політики, зокрема політику на ринку теплотехнічних товарів України. Запропоновано стратегію диференціації, яка полягає в здатності котельні або промислового котла комбінувати різні види палива, що допоможе значно зменшити вартість експлуатації такого товару та зробити його відмінним від товарів конкурентів. Найбільш привабливою стратегічною альтернативою товарної політики для підприємств на ринку теплотехнічних товарів України є диференціація товару, так як таке рішення не потребує залучення значної кількості ресурсів в порівнянні із стратегією інновації. Диференціація товару за рахунок поліпшення його властивостей робить його більш уніфікованим, комплексним і зручним, завдяки чому компанія розвиває свій імідж і формує імідж компанії – новатора, що дозволяє їй розширити сферу своєї діяльності на ринку і завоювати сегменти на нових ринках.

Ключові слова: маркетингова товарна політика, конкурентоспроможність, стратегічні альтернативи, модифікація, диференціація.

Вступ. Розвиток економіки України на сьогоднішній день характеризується подіями і тенденціями, серед яких важливе місце посідає глобалізація. Глобальних масштабів набувають зміни в техніці і технологіях, загострюється конкурентна боротьба як на національному так і на міжнародному ринку. Для підвищення конкурентоспроможності підприємства важливим є питання посилення маркетингової товарної політики. Вирішення цієї проблеми потребує оптимізації товарного портфелю підприємства і розробки товарної стратегії, яка б дала змогу формувати та управляти асортиментною політикою організації.