

Бар'єром розвитку застосувань Інтернету в маркетинговій діяльності є позиції та поведінки індивідуальних клієнтів, які трактують Інтернет як джерело інформації та розваги, а не місце укладання трансакцій і побудови тривалих стосунків з підприємствами і місцевим самоуправлінням.

УДК 334.758

В.В. Козик, А.І. Бажанова

Національний університет "Львівська політехніка"

ЛОГІСТИЧНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ ОБ'ЄДНАНЬ ПІДПРИЄМСТВ

© Козик В.В., Бажанова А.І., 2003

Розглядаються послідовні етапи процесу формування об'єднань підприємств, в результаті реалізації яких стає можливим створення і ефективне функціонування інтеграційних структур, а також підвищення інвестиційної привабливості як окремих підприємств-учасників, так і об'єднання в цілому.

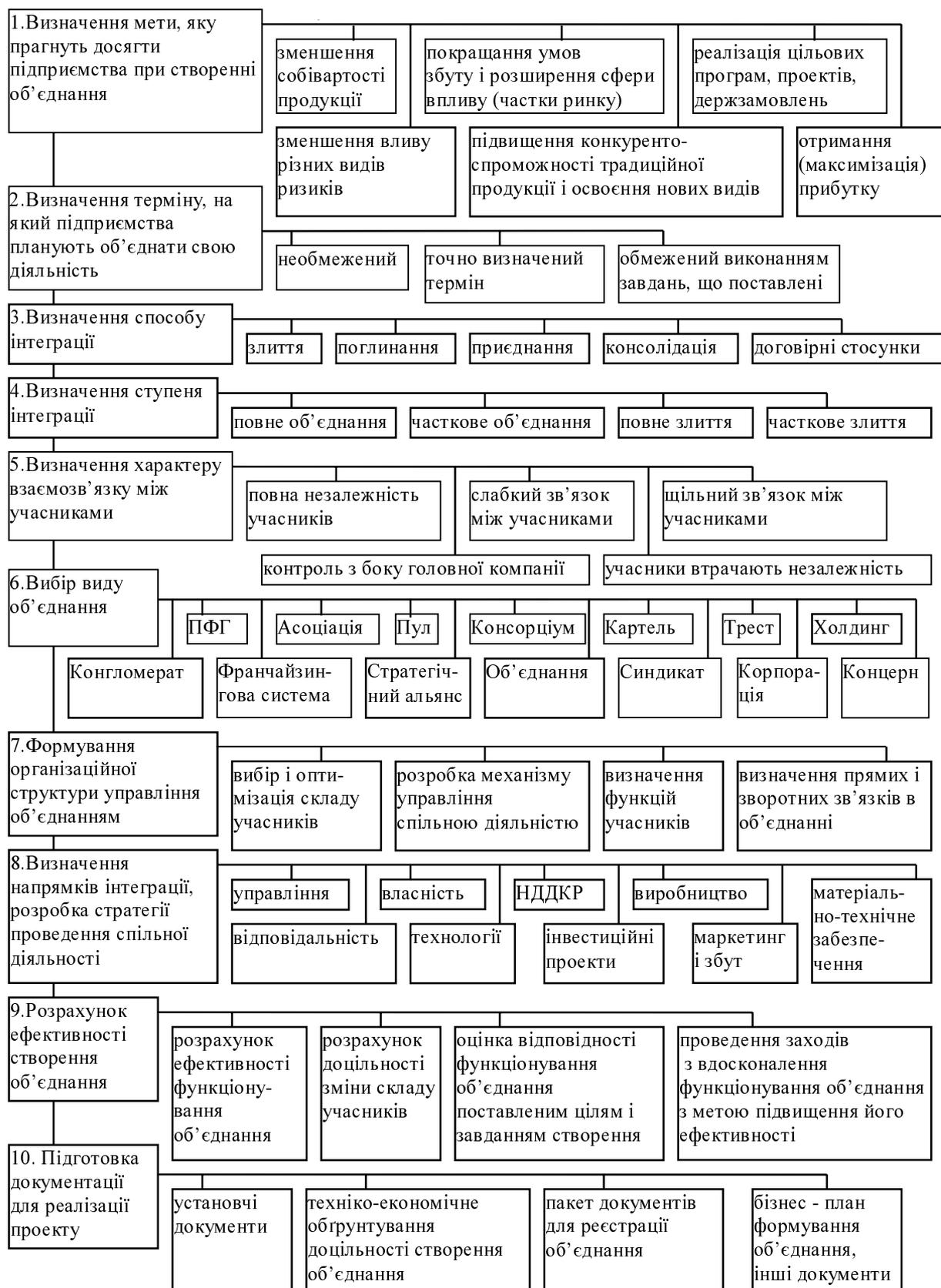
This article is devoted to the problems of creating of integration systems. The result of the realization of the main stages of this process is unification of different enterprises and increasing of effectiveness of their activity and their investment attractiveness.

Об'єднання промислових підприємств і фінансово-кредитних установ набуває актуальності в сучасних умовах перехідного періоду розвитку економіки України, характерними ознаками якого є спад виробництва, нестійка економічна взаємодія між господарюючими суб'єктами, обмеженість інвестиційних ресурсів тощо. Доцільність створення господарських об'єднань з логістичної точки зору пояснюється можливістю розв'язання в їх межах проблем забезпечення надійних поставок матеріалів, комплектуючих, проміжної продукції, збуту як проміжної, так і кінцевої продукції, мінімізації її собівартості тощо. Стабільні довготривалі взаємовідносини між промисловими підприємствами і фінансово-кредитними установами можуть бути досягнуті в умовах різноманітних організаційних форм об'єднання капіталів, які дають змогу не тільки мобілізувати всі можливі джерела фінансування інвестиційних ресурсів, знаходити способи перерозподілу фінансових коштів з метою ефективного їх використання, а й за рахунок синергічного ефекту та ефекту масштабу збільшувати віддачу інвестицій, а також зменшувати вплив інвестиційних, фінансових та інших видів ризиків на діяльність господарюючих суб'єктів.

Питання, які мають бути вирішені в процесі формування об'єднань підприємств, а також послідовні етапи цього процесу, відображені на рисунку.

Розглянемо детальніше деякі етапи формування господарських об'єднань. На першому етапі підприємства, які планують створити об'єднання, визначають, що вони прагнуть досягти в процесі реалізації сумісної діяльності (табл. 1).

Визначення терміну, протягом якого підприємства планують здійснювати сумісну діяльність, дослідження і вибір способу інтеграції, ступеня інтеграції, а також визначення характеру взаємозв'язку, який може виникнути при реалізації спільної діяльності майбутніми партнерами, сприяє вибору такого типу об'єднання, який би забезпечив найкраще до-



Етапи формування об'єднань підприємств

Цілі створення об'єднань підприємств

Мета, якої прагнуть досягти підприємства при вступі в об'єднання	Можливості, за рахунок яких може бути досягнута мета
Зменшення собівартості кінцевої продукції	зменшення маркетингових витрат
	зменшення трансакційних витрат
	зменшення умовно-постійних витрат
	зменшення транспортних витрат
	раціоналізація технологічної структури
Покращання умов збуту продукції	послаблення конкуренції
	розширення частки ринку
	наявність стабільної ціни на проміжну і кінцеву продукцію
	наявність надійних постачальників комплектуючих, деталей
	наявність споживачів проміжної продукції
Отримання (максимізація) прибутку	можливість ефективного використання ресурсів
	залучення додаткових інвестиційних ресурсів
	можливість використання пільгових кредитів
	зменшення собівартості продукції
	використання пільг, якими користуються учасники об'єднання
Зменшення впливу різних видів ризиків	наявність стабільних постачальників проміжної продукції
	налагоджена система взаєморозрахунків в межах об'єднання
	можливість контролю з боку учасників за використанням інвестиційних ресурсів
	налагоджена система збуту продукції
Підвищення конкурентоспроможності традиційних видів продукції (робіт, послуг) і освоєння нових видів	підвищення якості продукції, що виготовляється
	налагодження безперебійного постачання проміжної продукції
	покращання умов збуту
	наявність наукових установ в межах об'єднання
	зменшення собівартості продукції, що виготовляється

сягнення мети, що стоїть перед підприємствами. При формуванні об'єднання необхідно враховувати переваги і недоліки кожної з інтегрованих структур, що впливають з їх характеристик і зазначені в табл. 2 [1, с. 21, 2, с. 5, 3, с. 5].

Поряд з перевагами кожного з об'єднань, існують і спільні для всіх типів об'єднань переваги:

– ефект масштабу, тобто підвищення ефективності діяльності суб'єктів господарювання, зменшення собівартості готової продукції за рахунок збільшення обсягу виробництва, розширення сфери збуту тощо;

– синергічний ефект, який полягає в отриманні підвищеного ефекту від здійснення господарської діяльності, який перевищує суму ефектів діяльності кожного підприємства до включення до інтегрованої системи.

Проте існують і загальні недоліки, які притаманні всім об'єднанням. Такими недоліками можна вважати зменшення впливу дії “зовнішніх” ринкових сил на функціонування кожного з господарюючих суб'єктів – учасників об'єднання, складність формування об'єднань.

Переваги і недоліки об'єднань підприємств

Вид об'єднання	Переваги об'єднання	Недоліки об'єднання
Асоціація	поглиблення спеціалізації, зацікавленість в результатах діяльності, не втручається в діяльність учасників, підприємства беруть участь в управлінні асоціацією	підприємства несуть відповідальність за невиконання рішень асоціації, ліквідація об'єднання у випадку втрати зацікавленості у взаємодії з учасниками
Картель	незалежність учасників, зниження рівня конкуренції між учасниками	тимчасове об'єднання, можливість монополізму в ціноутворенні
Конгломерат	розширення частки ринку, сфер впливу, диверсифікація ризиків	надмірна диверсифікація, в результаті можливе зниження конкурентоспроможності продукції, фінансова залежність від головної компанії
Консорціум	повна незалежність учасників, зацікавленість в досягненні мети – створення об'єднання	припинення існування після досягнення мети створення об'єднання
Концерн	зменшення умовно-постійних витрат, концентрація капіталу, можливість мобільного і оперативного переливання капіталів в більш перспективні сфери	можливість виникнення монополізму в ціноутворенні
Корпорація	тривалість існування, забезпечення стабільних обсягів виробництва, можливість диверсифікації виробництва, зменшуються ризики незабезпечення діяльності необхідним фінансуванням	створення уяви стабільного становища окремого учасника
Об'єднання	учасники мають можливість отримання послуг з боку об'єднання на пільгових умовах, зменшення собівартості продукції	необхідність сплати членських внесків незалежно від фінансових результатів діяльності
Промислово-фінансова група	концентрація капіталу, функціональна взаємодія підприємств, зменшення умовно-постійних витрат, наявність пільг, встановлених ст. 4 Закону України "Про промислово-фінансові групи в Україні"	обмеження на кількість банків – учасників, ускладнена процедура реєстрації, відсутність єдиного органу управління фінансово-господарською діяльністю
Пул	зменшення конкуренції, можливість отримання додаткової частки ринку	наявність загальних видатків і прибутку
Синдикат	централізація збуту, зниження маркетингових витрат, незалежність учасників	тимчасове об'єднання, вузька спеціалізація
Стратегічний альянс	зменшення конкуренції, найменше обмежень в законодавстві стосовно функціонування	учасники володіють достатньою інформацією, щоб стати успішними конкурентами, протиріччя між завданнями альянсу і окремих учасників
Трест	концентрація капіталу, єдина технічна політика	втрата юридичної і фінансової самостійності учасників
Франчайзингова система	висока якість товару, послуг, низькі ціни, зменшення маркетингових витрат	обмеження самостійності франчайзера, ризик "заплямування" репутації для франчайзера
Холдинг	концентрація капіталу, можливість його ефективного використання і підвищення його прибутковості	залежність дочірних компаній, можливість штучної підтримки нерентабельних підприємств

Одним з основних завдань етапу формування організаційної структури управління об'єднанням є вибір і оптимізація складу учасників об'єднання. Існують певні вимоги, які має задовольняти підприємство, щоб вступити до об'єднання на засадах рівноправного партнера:

- бажання здійснювати спільну діяльність з учасниками і виконувати вимоги установчих зборів об'єднання;
- адаптованість до ринкових умов;
- здатність виконання таких функцій або виготовлення такої продукції, яку не можуть виконувати інші учасники об'єднання, або можуть, але з більшими витратами;
- галузева приналежність, напрямок виробничо-господарської діяльності і можливість залучення до технологічного процесу;
- фінансові можливості, ефективний розподіл і використання наявних фінансових, матеріальних, трудових ресурсів;
- наявність стратегії розвитку;
- територіальне розміщення;
- наявність частки ринку і чіткі уявлення про кон'юнктуру ринку та його перспективи тощо.

Основними умовами, за яких склад учасників об'єднання вважається оптимальним, а інтегрована структура – стійкою, є [4, с. 19]:

- диверсифікованість діяльності учасників, за рахунок якої зменшується вплив різних видів ризиків і збільшується частка ринків збуту;
- забезпечення завершеного виробничого циклу і реалізації продукції;
- оптимальна завантаженість виробничих потужностей;
- взаємна участь у капіталах учасників, існування налагоджених взаємозв'язків між учасниками;
- виникнення синергічного ефекту і ефекту масштабу;
- отримання додаткового економічного ефекту від участі в об'єднанні, покращання їх фінансового стану тощо.

До цих умов необхідно додати:

- керованість інтеграційною структурою – налагодження чіткого прямого і зворотного зв'язків між керівництвом об'єднання і його учасниками, між головним підприємством і учасниками тощо;
- налагодженість взаємозв'язків між учасниками об'єднання при здійсненні виробничої, інвестиційної та інших видів діяльності.

На наступному етапі учасники об'єднання визначають напрямки, за якими відбуватиметься інтеграція, з врахуванням всіх попередніх кроків і особливостей виду об'єднання, що формується.

Останніми кроками на шляху формування господарського об'єднання є: розрахунок ефективності його діяльності, проведення заходів щодо вдосконалення функціонування об'єднання, серед яких – коригування організаційної структури управління об'єднанням, оптимізація складу учасників об'єднання з врахуванням залучення додаткових партнерів і підготовка документації для реалізації проекту.

У результаті реалізації всіх етапів можливим стає формування і ефективне функціонування об'єднань, в умовах яких кожне окреме підприємство-учасник отримує можливість зменшити собівартість власної продукції, покращити умови її збуту, підвищити ефективність

інвестиційної діяльності, в результаті чого може бути підвищена конкурентоспроможність економіки країни в цілому.

1. Ленский Е.К. Корпоративный бизнес. – Минск, 2001. 2. Макулов А.С. Теория интеграции хозяйственных структур: Конспект лекций. – Уфа, 2000. 3. Штундюк В.Д. Финансово-промышленные группы. ФПГ на орбите матричного платежного мониторинга // Финансы и кредит. – 2000. – № 10. – С. 2 – 7. 4. Экономическое обоснование и оценка эффективности проектов создания корпоративных структур / С.Б. Гальперин, М.В. Дороднева, Ю.В. Мишин, С.В. Пухова. – М., 2001.

УДК 339.138:65.012.34

Л.П. Кондрацька

Тернопільська академія народного господарства

ВИКОРИСТАННЯ ПРИНЦИПІВ МАРКЕТИНГУ ТА ЛОГІСТИКИ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА НА РИНКУ ПРАЦІ

© Кондрацька Л.П., 2003

Розглядаються актуальні проблеми забезпечення конкурентоспроможності підприємства на ринку праці на основі принципів маркетингу і логістики. Розроблено систему показників конкурентоспроможності підприємства на ринку праці. Сформульовано рекомендації щодо формування оптимального трудового потенціалу підприємства на основі логістичного підходу.

Some actual problems of enterprise's competitiveness in the conditions of labor market are considered in this article on the principles of marketing and logistics.

It is developed the system of indexes of evaluation the competitive position of an enterprise on the labor market. Some recommendations are formulated as for forming the optimal labor potential of the enterprise on the basis of logistics approach in the article.

Успішне вирішення економічних і соціальних завдань підприємства можливе за рахунок забезпечення достатнього рівня його конкурентоспроможності, який можна розглядати як стратегічну мету діяльності. Складовою частиною цієї проблеми є конкурентоспроможність підприємства на ринку праці.

Проблема забезпечення конкурентоспроможності підприємства на ринку праці є досить новою для вітчизняної теорії і практики управління. Виконаний нами науковий аналіз різноманітних наукових джерел показав, що вивчаються різні аспекти конкурентоспроможності країни, підприємства, продукції, робочої сили, колективу. Однак питання конкурентоспроможності підприємства на ринку праці не отримали належного висвітлення в працях вітчизняних науковців. Поряд з цим необхідно зазначити, що забезпечення конкурентоспроможності підприємства на ринку праці є надзвичайно актуальною проблемою в умовах нестабільної економіки та наявності високого рівня безробіття, зокрема прихованого.

Ми поділяємо думку дослідників, які вважають, що сьогодні проблеми підприємства на ринку праці зводяться до: