

позитивні зміни для обох боків. З боку держави – це дасть змогу досягнути прозорості у декларуванні прибутків підприємств та кращої наповнюваності бюджету. Для підприємців, у разі ефективної роботи підприємства, це дасть змогу вивільнити кошти для здійснення внутрішніх інвестицій на модернізацію виробничого процесу та підвищення кваліфікації здібних працівників, що в свою чергу є важливим чинником у формуванні трудової мотивації працівників. Іншим важливим етапом у досягненні високої результативності праці є відродження духовності нації та гідності людини. Адже лише за умови наявності високої моралі у суспільстві можна уповати на зникнення таких негідних проявів людської аморальності як крадіжки та хабарництво і водночас на ріст сумлінності у виконанні трудових зобов'язань. Як зазначила нинішня Прем'єр-міністр України Юлія Тимошенко: "Спочатку – мораль, потім – професіоналізм" [6]. Сумарним ефектом від даних змін є підвищення продуктивності праці. Це матиме подальший позитивний вплив на розвиток національної економіки. Єдино можливим шляхом відновлення моралі є шлях віднайдення віри, віри у Бога, у справедливість, віри у майбутнє своєї держави, віри у власні сили та власну гідність. З цього приводу згадуються слова з промови Юлії Тимошенко: "Україна ніколи не встане з колін, поки не стане на коліна перед Богом, я вірю в це гасло, я вірю в те, що так воно і буде" [6].

Література

1. **Управление персоналом предприятий:** Учебное пособие/ под. ред. П.В. Шеметова. – М.: ИНФРА – М, Новосибирск: ИГАСиУ, 1999. – 321 с.
2. **Червінська Л.П.** Фактори мотивації персоналу в менеджменті. – К.: Підприємство "Правда Ярославичів", 1999. – 254 с.
3. **John Kendrick** "International Comparisons of Recent Productivity Trends"// New York. – UNIPUB. – 1994. – 124 p.
4. **В. Осадчий.** "Старіння і продуктивність праці"// Держнагляд охорони праці. "Безпекополіс". – 2002.
5. **Абрамов А.Е.** Основы анализа финансовой, хозяйственной и инвестиционной деятельности предприятия. – М.: АКДИ "Экономика и жизнь", 1994, ч. 1. – 95 с.
6. **З промови** Прем'єр-міністра України Юлії Тимошенко на інавгурації президента України/ Незалежне аналітичне агентство, 7 лютого 2005.

УДК 334.73

Доц. Н.Г. Міценко; магістр О.Я. Марусяк – Львівська КА

СТРАТЕГІЯ ІНТЕГРОВАНОГО РОЗВИТКУ КООПЕРАТИВНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Висвітлено можливості підвищення конкурентоспроможності споживчої кооперативної операції при використанні стратегії інтеграції кооперативних підприємств, наведено етапи розробки даної стратегії та переваги її впровадження.

Doc. N.G. Mitcenko, master. O.Ya. Marusyak – Commercial Academy of Lviv

Joint entities integrated development strategy

Abilities of improving of a consumer cooperation competitiveness by employment of joint entities integration strategy are shown. Stages of working out of this strategy and its establishment advantages are indicated.

Формування ринкових відносин і стабілізація економіки України залежать від нарощування потенціалу і посилення взаємодії всіх складових економіки, до яких входять державний, приватний і кооперативний сектори. Вагоме місце серед них займає і споживча кооперація, яка сьогодні відчуває серйозні труднощі. Це зумовлено руйнуванням соціальної бази розвитку системи, недосконалістю відносин власності, труднощами адаптації до ринкових умов, проблемами структурної перебудови, зменшенням обсягів діяльності, зростанням збитковості підприємств, падінням конкурентоспроможності тощо [1, с. 5].

З появою конкуренції споживча кооперація почала втрачати свої історично сформовані позиції на ринку, що викликає небажані наслідки. Трансформації в суспільстві в цілому сприяли розвиткові динамічних процесів у споживчій кооперації – від повної розрухи і настання кризового стану до пошуку альтернативних шляхів відновлення і розвитку. Економічні зміни, які відбуваються в Україні і сьогодні, ставлять перед споживчою кооперацією завдання щодо соціально-економічного розвитку, інтеграції в національну економіку з новими ринковими рисами, підвищення загальної економічної ефективності діяльності. Тому на даний час нагальною є розроблення стратегічних концептуальних напрямів розвитку споживчої кооперації в ринковому середовищі. Зокрема, дана проблема розкривається в працях С.Г. Бабенка, Я.А. Гончарука, В.В. Апопія, В.С. Марцина, П.Ю. Балабана тощо.

В ринкових умовах перед споживчою кооперацією стоїть завдання створити нову господарську модель, яка б могла успішно конкурувати з іншими ринковими структурами. Важливим напрямом реформування є узгодження ринкових і кооперативних принципів, забезпечення безперервного функціонування та розвитку кооперативних підприємств. Ефективне вирішення даного завдання передбачає створення та реалізацію наявних конкурентних переваг [4, с. 257]. Останнє може бути досягнуте за рахунок правильно розробленої стратегії розвитку кооперативних підприємств та системи загалом.

Необхідність у розробці стратегії виникає через раптові і непередбачувані зміни в зовнішньому середовищі діяльності будь-якого підприємства. Оскільки кожне підприємство є унікальним, відомо велика кількість різноманітних стратегій. Вибір однієї з них залежить від позиції підприємства на ринку, його потенціалу, динаміки розвитку, поведінки конкурентів, стану економіки тощо [4, с. 240].

Універсальний характер господарської діяльності споживчої кооперації відображається у внутрішній будові цієї системи, що не може не впливати на ефективність її функціонування. Природа галузей кооперативного господарства різко відрізняється, однак, всі вони в тій чи іншій мірі породжені потребами сільського населення. Споживча кооперація об'єднує в основному сільське населення, тобто тих, хто є, як правило, не лише споживачами продукції сільського господарства, але й її виробниками, в т.ч. індивідуальними. На ринку сільськогосподарської продукції вони виступають і як продавці, і як покупці, тобто є носіями виробничого та споживчого інтересу.

Основна галузь діяльності споживчої кооперації – торгівля. Вона визначає зміст цієї форми кооперації. Інші галузі її діяльності також органічно пов'язані з потребами сільських жителів, розвиваються відповідно з інтересами обслуговуваного населення. Таким чином, споживча кооперація України здійснює торговельну діяльність, забезпечуючи пайовиків і всіх мешканців села товарами гарантованої якості за прийнятними цінами, скуповує у них продукцію особистих селянських господарств, займається переробкою сільськогосподарської сировини та виробництвом товарів народного споживання, надає транспортні, житлово-комунальні, консультаційні та інші послуги, сприяє отриманню освіти та інформації.

У споживчій кооперації України нині нараховується 21 тис. роздрібних торговельних підприємств з торговою площею 1478,8 тис. м², 6,5 тис. підприємств ресторанного господарства із загальною чисельністю посадочних місць 20,6 тис. од., 4 тис. заготівельних підприємств, 1409 промислових підприємств, що є досить потужним потенціалом системи і основою її стратегічного розвитку. Зважаючи на специфічну ієрархічну та галузеву структуру споживчої кооперації можна запропонувати стратегію інтегрованого розвитку кооперативних підприємств як один з шляхів виходу системи з кризового стану. Проблеми розвитку інтеграційних процесів вивчалися різними науковцями, зокрема, О.А. Гребешковою, М.Д. Янківим, Н.М. Пархоменко, Г.А. Бурляєм, В.В. Апоп'єм та ін. Водночас, в їх працях не розглядався стратегічний аспект цієї проблеми.

Споживча кооперація зі своєю багатогалузевою діяльністю має потенційні можливості для розробки і практичної реалізації стратегії інтегрованого розвитку. Стратегія інтегрованого розвитку доцільна і реально дасть змогу реалізувати такі переваги споживчої кооперації як системи:

- домінантне становище в сільській місцевості, що формує низку факторів, сприяючих посиленню конкурентоспроможності;
- наявність цілісної організації, яка сформувалась історично і вже має певні риси інтеграції;
- колективна природа організації;
- розвинута матеріально-технічна база;
- комплексний характер діяльності.

Водночас, посилення розвитку інтеграційних процесів є передумовою підвищення ефективності кооперативної діяльності за рахунок оптимального використання наявних ресурсів (матеріальних, фінансових, трудових) та взаємозв'язку основних галузей діяльності.

Інтеграція у споживчій кооперації може відбуватись за рахунок виробничо-економічної взаємодії кооперативних підприємств та організацій між собою, а також з іншими господарюючими суб'єктами національної економіки з метою покращення кінцевого результату. Відповідно до цього інтеграцію в споживчій кооперації можна розглядати в таких двох напрямках:

- внутрішня інтеграція;
- зовнішня інтеграція.

При цьому процес формування стратегії інтегрованого розвитку можна подати у вигляді наступних етапів:

- визначення напрямку інтеграційного процесу (внутрішній чи зовнішній);
- визначення переліку найбільш бажаних об'єктів, що будуть залучені в інтеграційний процес;
- впорядкування об'єктів інтеграції за ступенем пріоритетності створення інтеграційних взаємовідносин;
- формування можливих варіантів інтеграційних відносин з кожним вибраним підприємством;
- організаційно-економічний аналіз процесу інтеграції, витрат та очікуваних результатів кожного варіанту з врахуванням можливих ризиків;
- визначення суми можливих витрат на реалізацію стратегії інтегрованого розвитку;
- вибір з огляду на пріоритети, обмеження та організаційно-економічний ефект оптимального набору заходів щодо реалізації стратегії інтегрованого розвитку [4, с.259].

Перший напрям інтеграції – взаємодія структурних одиниць у системі споживчої кооперації, не виходячи за її межі. Водночас, необхідно враховувати два види внутрішньої інтеграції: вертикальну (взаємозв'язок різних видів діяльності в межах одного підприємства) та горизонтальну (взаємодія підприємств однієї галузі) [5, с.6]. В споживчій кооперації України вони можуть реалізовуватися одночасно: заготівлі сільськогосподарських продуктів та сировини створюють ресурсні передумови для розвитку промислового виробництва, торговельної діяльності, ресторанного господарства. Водночас, кооперативна промисловість постачає в роздрібні торговельні підприємства та підприємства ресторанного господарства свою продукцію. Торгівля ж з ресторанним господарством реалізує створені вартості та завершує виробничий цикл. Динаміку розвитку основних галузей діяльності споживчої кооперації графічно зображено на рис. 1. Як бачимо, тенденції розвитку галузей дуже близькі, що свідчить про їх взаємозв'язок та взаємозалежність.

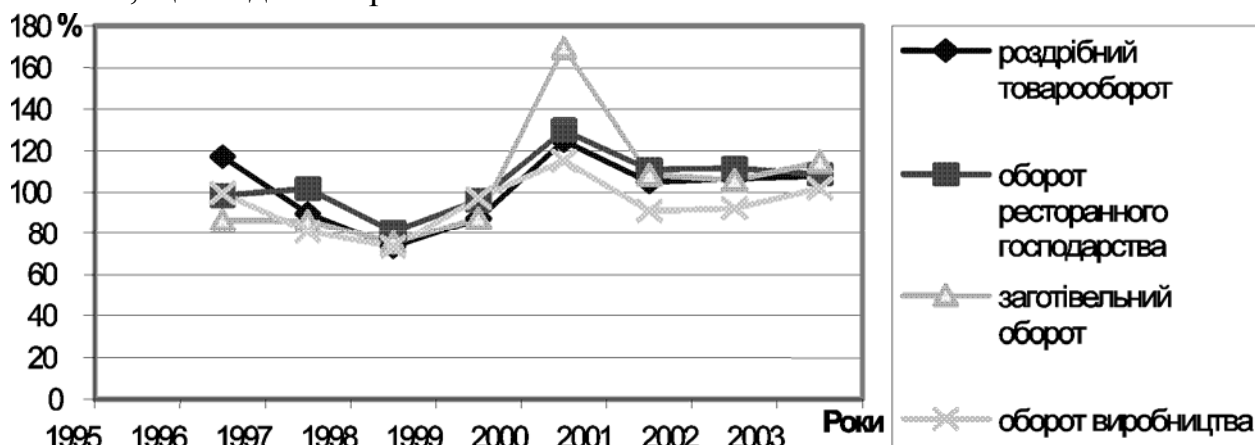


Рис. 1. Темпи росту галузей споживчої кооперації за 1995-2003 рр.

Вирішення стратегічних завдань розвитку споживчої кооперації безпосередньо пов'язано із зміною змішаного за функціями характеру її діяльності. Необхідно значно більше скерувати її на задоволення споживчого інтересу сільських жителів. Це може торкнутися не лише заготівельної, але й промислово-виробничої та іншої діяльності споживчої кооперації, вимагати, виходячи з нових стратегічних підходів, обґрунтування доцільності їх розвитку, а також оптимальних розмірів та форм.

Якщо розглядати внутрішню інтеграцію, то її практична реалізація є менш затратною, ніж зовнішньої. Це пояснюється тим, що економічний потенціал споживчої кооперації відображається такими її галузями як торгівля, заготівлі, виробництво, надання послуг тощо. Вони вже тісно пов'язані між собою, що дає змогу реалізовувати стратегію інтегрованого розвитку [5, с.6]. В такій інтегрованій системі всі складові ланки перебувають у процесі взаємодії між собою при просуванні продукції від виробника до кінцевого споживача. В рамках відповідно сформованої системи окремі структурні одиниці виконують покладені на них функції, які мають бути як правильно, так і вчасно виконані, оскільки від цього залежить безперервна діяльність всієї системи.

Впровадження стратегії інтегрованого розвитку на кооперативних підприємствах дасть можливість отримати такі переваги:

- зменшення ризиків, які можуть виникати як у системі постачання, так і в системі збуту готової продукції;
- зменшення кількості потенційних конкурентів;
- зниження витрат;
- збільшення можливостей у введенні інноваційних розробок.

Внутрішня інтеграція кооперативного господарства створить передумови для відродження втрачених позицій споживчої кооперації через тісну виробничо-економічну взаємодію наявних кооперативних організацій між собою. Необхідно підкреслити необхідність удосконалення галузевої структури споживчої кооперації. В сучасних умовах необхідно враховувати дедалі більшу інтеграцію кооперативного господарства з іншими галузями АПК, взаємовизначальний вплив умов господарювання цих систем. Тому при визначенні оптимальних пропорцій розвитку господарської діяльності споживчої кооперації врахування лише внутрішніх факторів недопустиме.

Другий напрям інтеграції передбачає налагодження виробничо-економічної взаємодії між підприємствами споживчої кооперації та іншими бізнес-одиницями, що функціонують на ринку. Причому деякі підприємницькі структури, безумовно, будуть виступати як конкуренти кооперативних підприємств. Реалізація стратегії зовнішньої інтеграції дасть змогу розширити обсяги діяльності системи, підвищити організаційно-економічний потенціал тощо.

Необхідно зазначити, що соціальні пріоритети нинішнього етапу розвитку економіки України вимагають від споживчої кооперації кардинального покращення її діяльності, активної участі у формуванні інфраструктури сільськогосподарського ринку. Взаємодія споживчої кооперації з АПК здійснюється в трьох напрямках:

- торгівля товарами народного споживання на селі: забезпечення потреб сільського населення, з одного боку, і сприяння в реалізації продукції АПК, завершенні відтворювального циклу – з іншого;
- здійснення закупівель і переробки сільськогосподарської продукції і сировини та забезпечення, таким чином, збереження і збуту продукції сільського господарства;
- виконання функцій соціальної інфраструктури на селі шляхом надання послуг виробничого і побутового характеру [2, с.181].

Сьогодні споживча кооперація має всі можливості забезпечити глибоке інтегрування кооперативних підприємств у сільськогосподарський ринок шляхом відновлення на селі заготівельної галузі, широкого використання мережі виробничих та торговельних підприємств. Створення різного роду об'єднань, асоціацій з участю підприємств споживчої кооперації та інших суб'єктів АПК дасть змогу посилити конкурентні позиції системи на ринку, сформуванню нову систему господарських зв'язків, підняти ефективність діяльності.

Отже, використання стратегії інтегрованого розвитку кооперативних підприємств дасть змогу зменшити витрати системи, знизити ціни на пропонувані товари, розширити їх асортимент тощо і, як наслідок, підвищити кінцеві результати діяльності та конкурентоспроможність системи.

Література

1. **Бабенко С.Г.** Стратегія розвитку кооперативного сектора економіки України// Економіка і прогнозування. – 2003, № 4. – С. 38-52.
2. **Балабан П.Ю.** Споживча кооперація – соціально орієнтована система// Національний кооперативний рух та структурні зміни в економіці України ХХІ століття: 3б. наук. праць. – К.: Укркоопосвіта, 2001. – С. 178-182.
3. **Марцин В.С.** Проблеми функціонування споживчої кооперації та шляхи стабілізації господарської діяльності//Економіка України. – 2003, № 4. – С. 24-28.
4. **Мізюк Б.М.** Стратегічне управління підприємством. – Львів: Коопосвіта, 1999. – 568 с.
5. **Пархоменко Н.** Економічна ефективність інтеграційних процесів споживчої кооперації: регіональні аспекти// Вісті. Діловий випуск. – 2004. – 2 липня.
6. **Ринкова орієнтація споживчої кооперації України.** – Львів: Коопосвіта, – 1999. – 366 с.

УДК 630*33

Студ. А.В. Прокіп¹; доц. М.Е. Матвеєв², канд. екон. наук – УкрДЛТУ

ВИЗНАЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДОЦІЛЬНОСТІ ОТРИМАННЯ ЕНЕРГІЇ ДЕРЕВООБРОБНИМ ПІДПРИЄМСТВОМ ВІД СПАЛЮВАННЯ ВЛАСНИХ ДЕРЕВНИХ ВІДХОДІВ

Запропоновано методику і математичні моделі визначення доцільності отримання енергії з деревних відходів і використання її для здійснення процесу сушіння деревини на деревообробному підприємстві.

Stud. A.V. Prokip; doc. M.E. Matvejev – USUFWT

Calculating of economic expedience of receptioning energy from woodwastes at woodworking enterprise

In the scientific study are offered methods and mathematical models of calculation of expedience of energy receipt from woodwastes and it's usage in wood drying process at a woodworking enterprise.

Однією з проблем роботи деревообробного підприємства є наявність деревних відходів, які потрібно переробляти або вивозити на спеціалізовані території, де вони зберігатимуться. Це створює ряд питань, до яких можна від-

¹ **Андріан Володимирович ПРОКІП** – магістрант УкрДЛТУ.

Тел.: +38 (066) 7-660-770. E-mail: AProkip@rambler.ru

² **Микола Едуардович МАТВЕЄВ** – доцент УкрДЛТУ. Тел.: +38 (032) 237-88-57; 241-70-23.