

тя, Приазов'я, Північне Причорномор'я та ін. території. Актуальною тут стає проблема інтеграції рекреаційних інноваційних структур у економіку регіональних агломерацій.

Висновки. Досвід зарубіжних країн світу свідчить, що кластери сприяють регіональному розвитку. Зокрема, використання кластерів як форми співпраці підприємств та організацій регіону дасть змогу підвищити ефективність формування та використання виробничого, торговельного, людського, інноваційного та інвестиційного потенціалів регіону.

Забезпечення регіонального розвитку на основі побудови кластерних моделей сприятиме підвищенню рівня та якості життя населення, подоланню бідності та безробіття, стабільному економічному зростанню галузей економіки, прискоренню і проведенню системних реформ у регіонах.

Література

1. Бойко М. Кластери як інноваційна форма економічного розвитку регіонів / М. Бойко // Вісник Київського національного торгово-економічного Університету. – 2008. – № 2. – С. 7-15.
2. Огородник І.В. Розвиток і розміщення нових локальних мережеских територіально-виробничих систем-кластерів / І.В. Огородник // Формування ринкових відносин в Україні : зб. наук. праць. – К. : Вид-во "Либідь", 2004. – Вип. 2 (33). – С. 53-59.
3. Пилипенко І.В. Новая геоэкономическая модель развития страны: повышение конкурентоспособности с помощью развития кластеров и промышленных районов / И.В. Пилипенко // Безопасность Евразии. – 2003. – № 3. – С. 580-604.
4. Портер М. Конкурентное преимущество наций : пер. с англ. / М. Портер. – М. : Изд. дом "Вильямс", 2005. – 608 с.
5. Щеглюк С.Д. Кластери і територіально-виробничі комплекси: конвергенційні та біфуркаційні аспекти розвитку / С.Д. Щеглюк // Соціально-економічні дослідження в перехідний період. – Сер.: Механізми управління ефективністю інновацій у регіоні. – Львів, 2005. – Вип. 1 (51). – С. 323-332.
6. Cooke P. (1992): Regional innovation systems: Competitive regulation in the New Europe. Geoforum 23. – Pp. 365-382.
7. Enright M. Regional Clusters and Economic Development: A Research Agenda / M. Enright; in U. Staber, N. Schaefer and B. Sharma, (Eds.) // Business Networks: Prospects for Regional Development. – Berlin : Walter de. – Pp. 165-182.
8. Feser E.J. Old and New Theories of Industry Clusters / E.J. Feser // in Steiner, M. (1998) (Ed.) "Clusters and Regional Specialisation: On Geography, Technology and Networks". – London, 1998. – Pp. 425-432.
9. Rosenfeld S.A. Bringing Business Clusters into the Mainstream of Economic Development / S.A. Rosenfeld // European Planning Studies. – 1997. – Vol. 5, № 1.

Иванченко Г.В. Кластерные модели развития как эффективная форма экономического уклада региона

Обоснована необходимость и целесообразность развития экономики региона на основе построения кластерных моделей. В частности, проанализированы возможности, которые появляются в результате использования кластеров как формы сотрудничества предприятий и организаций региона.

Ключевые слова: кластеры, кластерные модели, развитие экономики региона.

Ivanchenko G.V. Cluster models of development as an effective shape of economic organization of region

The necessity and appropriateness of economic development of region that is based on clusters models have been proved. In particular, possibilities which appear in consequence of using of clusters as the shape of business cooperation and region system organization have been analyzed.

Keywords: clusters, clusters models, economic development of region.

УДК 658.6/8:331.582 + 658.5

Ст. викл. О.О. Ільчук, канд. екон. наук;
магістрант Н.Р. Тимошенко – Львівська КА

ОСОБЛИВОСТІ РЕІНЖИНІРИНГУ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА В СУЧАСНИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ

Досліджено процес реінжинірингу персоналу торговельного підприємства в сучасних умовах господарювання. Розглянуто особливості впровадження реінжинірингу персоналу порівняно з іншими новітніми системами покращення показників діяльності підприємства.

Ключові слова: реінжиніринг, персонал, трудові ресурси, мотивація, управління підприємством, управління персоналом.

Постановка проблеми. Одна з новітніх концепцій розвитку процесорієнтованого управління базується на формуванні системи реінжинірингу бізнес-процесів (РЕП), яка була створена у 90-х роках ХХ ст. На сьогодні цей підхід широко використовують провідні компанії світу і є одним із найбільш актуальних тем наукових досліджень.

Здійснюючи проект реінжинірингу у сучасних підприємствах, одну із найбільш визначальних ролей відіграє персонал, а тому актуальність питання щодо особливостей застосування реінжинірингу трудового потенціалу є беззаперечною. Так, проблеми реінжинірингу підприємства та його трудового потенціалу досліджували: В. Дем'яненко, В. Міщенко, І. Малукова, В. Крикун, В. Рибальченко. Фундаментальними дослідженнями у сфері реінжинірингу залишаються роботи зарубіжних вчених Пола Алєнна, А.В. Тютюнника, Ника Оболенски.

Постановка завдання. Метою роботи є дослідження основних особливостей процесу реінжинірингу трудового потенціалу підприємства в сучасних умовах.

Виклад основного матеріалу. Найважливішим елементом продуктивних сил і головним джерелом розвитку економіки є люди; їх майстерність, освіта, підготовка, мотивація діяльності. Існує неперерісна залежність конкурентоспроможності економіки, рівня добробуту населення від якості трудового потенціалу персоналу підприємства, організації. На рівні окремого підприємства важливу роль в організації усієї господарської діяльності відіграє персонал підприємства, який своєю чергою, як і інші складники процесу господарської діяльності, потребує оновлення та удосконалення, що можна досягти за допомогою реінжинірингу.

Сутність реінжинірингу господарської діяльності полягає насамперед у докорінній перебудові способу ведення господарської діяльності суб'єкта господарювання. Внаслідок успішно проведеного реінжинірингу підприємство досягає істотного, стрибкоподібного зростання ефективності (у десятки й сотні разів). Тому реінжиніринг ставлять в один ряд з таким фундаментальним відкриттям у сфері організації й управління виробництвом як принцип поділу праці, що сприяло сторазовому й більше зростанню її продуктивності. Однак реінжиніринг спрямований на перегляд постулатів щодо ефективності вузької спеціалізації й обумовленої нею розмитості відповідальності у виробництві та в управлінні.

Сама думка про те, що можна ефективніше брати участь у конкурентній боротьбі, якщо проектування компанії здійснювати за принципами сучасної інженерії, є революційною. Ризик при здійсненні реінжинірингу доволі значний, але ті поліпшення, яких можна досягти за допомогою нових способів мислення, є кардинальними. Реінжиніринг відрізняється від інших способів удосконалення господарської діяльності передусім методологічно (табл.).

Табл. Методологічні відмінності реінжинірингу від інших способів удосконалення господарської діяльності підприємства

Автоматизація	Інформаційний реінжиніринг	Реструктуризація	Реорганізація	Тотальне управління якістю (TQM)	Реінжиніринг
Рационалізація і підвищення ефективності виконання операцій і процедур	Оновлення застарілих інформаційних систем на основі сучаснішого обладнання	Зміна розмірів підприємства, що спричиняє зменшення його можливостей	Скорочення числа рівнів управління	Постійне поліпшення існуючих бізнес-процесів	Докорінна зміна способу господарювання з метою значеного підвищення їх ефективності і результативності

Як свідчить таблиця, саме реінжиніринг передбачає новий спосіб мислення – погляд на побудову компанії і здійснюваних у ній процесів як на інженерну діяльність. Підприємство розглядають як об'єкт, який може бути побудований, спроектований або перепроєктований відповідно до інженерних принципів.

Нині питання з розроблення методології реінжинірингу господарської діяльності торговельного підприємства досліджує багато науковців, зокрема Д. Харрінгтон, К. Есселінг і Х. Німвеген, В. Репін, В. Єфремов, В. Івлева, Т. Попова, М. Фірсов, С. Рубцов, С. Яковенко, С. Ільдеменов, Е. Ойхман та ін. Кожен з авторів в межах загальної концепції процесного управління робить акцент на різних аспектах процесу розробки і реалізації проектів реінжинірингу. Так, на відміну від М. Хаммера, який наголошував, що реінжиніринг передбачає руйнування усієї існуючої системи управління трудовим потенціалом і вибудовування нової, Д. Харрінгтон, К. Есселінг і Х. Німвеген пропонують здійснювати реінжиніринг окремих процесів [7]. В. Сімаков [6] і С. Бай [1] розглядають реінжиніринг стосовно окремих складників трудового потенціалу, Е. Ойхман, Е. Попов [5] та С. Яковенко [8] акцентують основну увагу на інформатизації господарської діяльності підприємства.

Основним засобом реінжинірингу вважають інформаційні технології, які дають змогу революціонізувати багато традиційних видів підприємницької діяльності. Використання комп'ютерів і сучасних методів зв'язку дає змогу не тільки прискорити прийом замовлень або швидше обмінюватись інформацією всередині організації, а й дає змогу домогтися принципово нової якості ведення бізнесу за умови, що перегляду піддаються практично всі здійснювані організацією операції.

Як вже згадувалось раніше, ідеологами реінжинірингу стали американські науковці М. Хаммер і Дж. Чампі, які опублікували на початку 90-х ро-

ків XX ст. книгу "Реінжиніринг корпорації. Маніфест революції в бізнесі", яка одразу ж стала бестселером [9]. Автори визначили реінжиніринг як фундаментальне переосмислення і радикальне перепроєктування господарської діяльності торговельного підприємства з метою його істотного прискорення, значного поліпшення вартісних і якісних параметрів продукції чи послуг підприємства.

Мета реінжинірингу – відмовитись від неефективних старих правил організації й ведення бізнесу, для чого їх необхідно виявити і замінити новими, які відповідали б сучасним вимогам. Результат реінжинірингу складно передбачити. Однак чим реальніша небезпека кризи або банкрутства, тим ймовірніший успіх реінжинірингу, оскільки у його ході стимулюються ініціатива й активна інноваційна діяльність усіх працівників, що сприяє створенню нових, досконаліших і ефективніших бізнес-процесів.

У реінжинірингу зазвичай виділяють два, що істотно відрізняються, види діяльності:

1. Кризовий реінжиніринг (перепроєктувало і реінжиніринг господарської діяльності), де йдеться про вирішення вкрай складних проблем організації, коли справи пішли зовсім погано і потрібний комплекс засобів, який дозволить би ліквідувати "вогнища захворювання".
2. Реінжиніринг розвитку (вдосконалення господарської діяльності торговельного підприємства), який застосовний тоді, коли справи у підприємства йдуть загалом непогано, але погіршала динаміка розвитку, стали випереджати конкуренти.

Отже, об'єктом реінжинірингу є не підприємство загалом, а процеси господарювання. У торговельному підприємстві потрібно насамперед здійснювати реінжиніринг не торговельної діяльності загалом, а роботу, що виконується персоналом, що до неї залучений.

Одним із шляхів поліпшення управління процесами в процесі здійснення реінжинірингу трудового потенціалу, є додання ним найменувань, що відображають їх початковий і кінцевий стани. Ці найменування повинні відображати все ті роботи, які виконуються в проміжку між стартом і фінішем процесу. Термін "виробництво", у процесі здійснення господарської діяльності підприємством, відображає насамперед не певний виробничий цикл, а те, що відбувається від моменту закупівлі сировини до моменту відвантаження готової продукції. За цим же принципом можуть бути названі ще деякі процеси, що повторюються, наприклад:

1. "Розробка продукту" – від вироблення концепції до створення прототипу;
2. "Продажі" – від виявлення потенційного клієнта до отримання замовлення;
3. "Виконання замовлення" – від оформлення замовлення до здійснення платежу;
4. "Обслуговування" – від отримання запиту до дозволу виниклої проблеми.

Після того як процеси ідентифіковані, необхідно вирішити, які саме з них вимагають реінжинірингу і яким повинен бути його порядок.

Етапи проведення реінжинірингу:

1. Формується бажаний образ фірми. Формування майбутнього образу відбувається в рамках розроблення стратегії фірми, її основних орієнтирів і способів їх досягнення.

II. Створюється модель реального або існуючого бізнесу фірми. Тут відтворюється (реконструюється) система дій, робіт, за допомогою яких компанія реалізує свої цілі. Проводиться детальний опис і документація основних операцій компанії, оцінюється їх ефективність.

III. Розробляється модель нового бізнесу. Відбувається те, що перепроєктувало поточного бізнесу – прямий реінжиніринг.

Висновки. Отже, реінжиніринг, на відміну від численних методів поступового вдосконалення роботи підприємства, означає, по суті, рішучу, стрімку й фундаментальну перебудову основ внутрішньофірмової організації управління з метою досягнення істотного (у десятки й сотні разів) поліпшення ключових показників результативності діяльності підприємства. Для ефективного впровадження реінжинірингу необхідно абстрагуватися від існуючої функціональної організації господарської діяльності торговельного підприємства, піддавши сумніву прийняті методи управління підприємством, водночас методи управління трудовим потенціалом. До того ж необхідно, щоб зміни задля кращого майбутнього організації підтримали усі співробітники. Необхідне також створення єдиного інформаційного простору й інфраструктури, які б активно сприяли навчанню персоналу і його професійному зростанню, надавали співробітникам можливість керуватися в процесі прийняття рішень не встановлюваними раз і назавжди непорушними нормами, а творчою уявою, фантазією і винахідливістю. Однак вражаючи результати, досягнуті зарубіжними і вітчизняними торговельними підприємствами, що використали концепцію реінжинірингу трудового потенціалу для поліпшення своєї діяльності, варті того, щоб замислитись над новими можливостями для зміцнення і розвитку бізнесу, за рахунок реінжинірингу трудового потенціалу й іншим торговельним підприємствам.

Література

1. Бай С.І. Особливості ідентифікування організаційних процесів торговельного підприємства / С.І. Бай // Регіональні перспективи. – 2004. – № 7. – С. 17-19.
2. Генкин Б.М. Экономика и социология труда / Б.М. Генкин. – М.: Изд-во НОРМА-ИНФРА, 1998. – 373 с.
3. Економічне обґрунтування реінжинірингу бізнес-процесів виробничих підприємств: монографія / за заг. ред. Л.М. Таранюка – Суми: ВВП "Мрія-1", ТОВ, 2010. – 440 с.
4. Симаков В.С. Особенности формирования организационного механизма реализации стратегии внутрифирменного развития национальных предприятий на основе реинжиниринга бизнес-процессов / В.С. Симаков // Научные труды Донецкого национального технического университета. – 2003. – № 2.
5. Хаммер М. Реинжиниринг корпорации: манифест революции в бизнесе / М. Хаммер, Дж. Чампи: пер. с англ. – СПб., 2000. – 234 с.
6. Яковенко С.І. Реінжиніринг бізнес-процесів шляхом інформатизації управління на підприємствах України / С.І. Яковенко // Актуальні проблеми економіки. – 2004. – № 9 (39). – С. 118-127.

Ильчук Е.А., Тимошенко Н.Р. Особенности реинжиниринга трудового потенциала предприятия в современных условиях хозяйствования

Исследован процесс реинжиниринга персонала торгового предприятия в современных условиях хозяйствования. Рассмотрены особенности внедрения реинжиниринга персонала в сравнении с другими новейшими системами улучшения показателей деятельности предприятия.

Ключевые слова: реинжиниринг, персонал, трудовые ресурсы, мотивация, управление предприятием, управление персоналом.

Ильчук О.О., Тимошенко Н.Р. The features of reengineering the labor potential in modern business conditions

The process re-engineering personnel of commercial enterprises in the modern business environment. The features of implementing re-engineering personnel compared with other advanced systems to enhance business performance company.

Keywords: reengineering, personnel, human resources, motivation, management, personnel management.

УДК 339.138

Доц. Н.Ф. Басій, канд. екон. наук;

магістрант А.І. Курилець; магістрант Х.М. Юрик – Львівська КА

ПРОГНОЗУВАННЯ ПРОДАЖУ ЯК ЕЛЕМЕНТ МАРКЕТИНГОВОЇ ОРІЄНТАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВ

Визначено важливість прогнозування продажу для оптимізації маркетингової діяльності підприємств. Обґрунтовано вибір економіко-математичної моделі для прогнозування показників ринку. Проаналізовано стан ринку меблів в Україні. Здійснено прогнозування показників розвитку ринку за методом авторегресії першого порядку. Сформульовано рекомендації щодо застосування результатів прогнозування у маркетинговій діяльності підприємств.

Головне в інформаційному забезпеченні бізнесу належить прогнозам ринку, тобто його основних елементів – прогнозам продажу (кількісних і якісних характеристик покупців), пропонування та ціни. Прогнози дають змогу розрахувати місткість ринку, а в межах означеного показника визначити, з врахуванням конкурентного середовища частку ринку підприємства, на яку може розраховувати підприємство.

Відомо, що попит на більшість споживчих товарів характеризується динамічністю, яка зумовлена низкою різноманітних факторів, зокрема: конкурентне середовище, поява товарів-замінників, зміна рівня життя діючих та потенційних покупців, їх купівельних звичок та смаків тощо. Тому прогнозування попиту є одним з основних складових прогнозування та успішної діяльності підприємства на ринку.

Сучасна економічна наука має в своєму арсеналі різноманітні методи прогнозування продажу товарів. Серед них особливе місце належить економіко-математичному моделюванню. Без його застосування практично неможливо одержати прогноз обсягу і структури продажу товарів необхідної високої точності. Цей метод найчастіше використовується в практиці прогнозування продажу і насамперед тому, що економіко-математичними моделями вдається описати динаміку продажу та механізм формування попиту на товари під впливом багатьох факторів. Зазначимо, що математична формалізація економічних процесів не завжди може охопити всі аспекти економічного явища у його єдності і багатогранності. Отже, абсолютизувати економіко-математичне моделювання також не варто. Але в поєднанні з іншими дослідженнями, зокрема соціологічними, економіко-математичні методи можуть дати досить надійну інформацію для оцінки перспектив продажу товарів.