

Міністерство освіти і науки України
Сумський державний університет

**Економіка та менеджмент:
перспективи розвитку**

**Экономика и менеджмент:
перспективы развития**

**Economics and management:
development perspectives**

Матеріали
IV Міжнародної науково-практичної конференції
(Суми, 20 листопада 2014 року)



Суми
Сумський державний університет
2014

Аналізуючи перелічений список літератури та інші джерела, дійшли до висновку, що корпоративна соціальна відповідальність малого та середнього бізнесу в Україні розвивається, але знаходиться ще не на достатньому рівні. Є перспективи розвитку за умови діалогу між бізнесом та державою, а також впровадженням, наприклад, субсидій або інших мотиваційних сазобів для запровадження КСВ власниками бізнесу в Україні.

КРИТЕРИИ ОЦЕНКИ УРОВНЯ И КАЧЕСТВА РАЗВИТИЯ ИНТЕГРАЦИОННЫХ СВЯЗЕЙ С ПАРТНЕРАМИ

Вайлунова Ю. Г., аспирант

*УО «Витебский государственный технологический университет»
(Республика Беларусь)*

Каждое предприятие нуждается в эффективных интеграционных связях, что является главным условием его благополучного функционирования в рамках того или иного фрагмента целостного хозяйственного процесса, а также условием повышения конкурентоспособности предприятия. Поэтому для повышения конкурентоспособности предприятий и повышения эффективности их деятельности необходимо развивать интеграционные связи с партнерами.

В соответствии с институциональной теорией и концепцией стейкхолдеров, источником экономического роста и повышения конкурентоспособности в условиях нестабильной внешней среды является ресурс межличностных отношений, основанных на доверии и сотрудничестве между хозяйствующими субъектами, представляющий социальный капитал. В условиях динамично развивающегося рынка, обостряющейся конкурентной борьбы оказывается, что интеграция субъектов хозяйствования дают им более весомые стратегические преимущества, чем сама конкурентная борьба. В связи с этим существует необходимость межфирменной интеграции, развития интеграционных связей, от формирования корпоративных структур до вхождения в различные объединения. Интеграционные связи можно классифицировать следующим образом.

В зависимости от субъекта взаимодействия: горизонтальные и вертикальные.

Вертикальная интеграция - это установление взаимоотношений с предприятием-поставщиком (интеграция вниз) или предприятием-потребителем (интеграция вверх) продукции или услуг данного предприятия.

Горизонтальная интеграция – это установление интеграционных связей с предприятиями, производящими аналогичную продукцию.

В зависимости от типа взаимоотношений: формальные (деловые, официальные) и неформальные (личные неофициальные) связи.

Оценивать уровень и качество развития интеграционных связей необходимо: во-первых, с учетом специфики деятельности предприятия; во-вторых, неотрывно от целей предприятия на разных этапах деятельности; в-третьих, анализируя объемы и интенсивность взаимодействия с различными партнерами по бизнесу.

Предлагается осуществлять оценку интеграционных связей по следующим критериям.

- Справедливость взаимоотношений между партнерами. Равенство между фирмой и ее партнером рассматривается как более справедливое, если фирма получает большую долю ценности при распределении результатов совместной деятельности.

- Взаимовыгодность отношений.

- Стабильность существования интеграционных связей.

- Надежность связей. Этот критерий проявляется в способности реализации сотрудничества при определенных условиях внешней среды, а также количественная и качественная оценка партнера, выражающаяся в таких параметрах, как финансовые показатели фирмы, ее деловая репутация, способность точно и вовремя выполнять взятые на себя обязательства и т.д.

- Долгосрочность взаимоотношений (оценивает время, в течение которого исследуемая организация взаимодействует с партнером.) При общих равных условиях уровень конкурентоспособности организации будет тем выше, чем больше у предприятия долгосрочных партнеров.

- Степень доверия, т.е. совокупность неких ожиданий субъекта по отношению к взаимодействующей стороне, что она поступит в соответствии с установленными договорными соглашениями, соблюдая принципы честности и порядочности.

- Глубина интеграционных связей. Данный критерий выражает уровень взаимодействия партнеров в различных сферах деятельности. Также в рамках данного критерия предполагается оценивать наличие или отсутствие процесса совместного планирования и контроля совместной деятельности, создание и функционирование совместно созданных структур, необходимых для наилучшего использования партнерства.

Дать оценку по выше предложенным критериям можно используя четырех балльную шкалу, где максимальная оценка по каждому критерию будет составлять четыре балла.

Таким образом, учет и оценка предложенных критериев позволит предприятиям проанализировать уровень и качество развития интеграционных связей.

ЗАСТОСУВАННЯ ТЕОРІЇ ОБМЕЖЕНЬ НА ВІТЧИЗНЯНИХ І ЗАРУБІЖНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

Гук О.В., к.е.н., доц., **Головата О.В.**, студент
НТУУ «КПІ» (Україна)

Сьогодні у світі та в Україні зокрема перед підприємствами постають принципово нові завдання, пов'язані з ефективним управлінням організацією та її ресурсами. В останні роки зарубіжними економістами було розроблено багато концепцій (наприклад, теорія обмежень, ощадливе виробництво, кайдзен, шість сигм та інші), метою яких є покращення ефективності діяльності підприємства.

Теорія обмежень (Theory of Constraints, ТОС) – методика управління системами (як комерційними, так і некомерційними організаціями), розроблена Еліаху Голдраттом у 1980-х рр. В основі її формування закладено пошук і управління ключовими обмеженнями системи, що заважають успіху і знижують ефективність всієї системи.

ТОС ґрунтується на принципі, що кожна організація має певну ціль і обмеження, які стримують досягнення мети. Ймовірність одержання підприємством прибутку прямо пропорційно залежить від характеру перешкод, що існують всередині самої організації. Характерними принципами функціонування системи є: знайти обмеження системи, вирішити, як можна максимально і з користю використати це обмеження, адаптувати всі інші процеси згідно з ухваленим рішенням, розширити обмеження, і якщо в результаті попереднього кроку обмеження буде усунене, повернутися до початкових дій. Важливо зазначити, що після здійснення всіх заходів доцільно здійснити зворотній зв'язок і продовжити процес заново.

Слід зауважити, що впроваджуючи теорію обмежень, керівник здійснює певні зміни в компанії, сприяє її економічному розвитку. Управлінському персоналу підприємства доцільно змінювати встановлені правила, адаптуватися до сучасних реалій розвитку економіки та інколи приймати непопулярні рішення.

Теорію обмежень у 2005 році впровадила компанія Apple Consulting, далі цей досвід використовували вітчизняні підприємства і протягом декількох років простежується позитивна тенденція її адаптації до сучасних реалій. Зокрема, керівництво компанії «Рудь» застосувало цю методику на