

забезпечення, організація, контроль), методами розподілу, інструментами і прийомами впливу, які зумовлені багатьма факторами.

Проектування змісту державного регулювання на регіональний рівень доцільно здійснювати з урахуванням ряду специфічних регіональних ознак: інструментарію впливу, повноти обхвату регуляторного поля та вибору напрямів і об'єктів регулювання.

Ринок продовольства регіону як особливий вид ринку являє собою складну економічну систему, стан і можливості якої визначаються чинниками, що охоплюють комплекс природнокліматичних, організаційно-економічних, науково-технічних, соціальних та політичних умов функціонування продуктивних сил регіону. До найважливіших з них відносяться: платоспроможний попит населення; економічний потенціал агропромислового комплексу; рівень виробництва сільськогосподарської продукції; рівень розвитку ринкової інфраструктури; міжрегіональний поділ праці; характер зовнішньоекономічних зв'язків; рівень захисту внутрішнього ринку тощо.

Структурно ринок продовольства регіону складається із продукції сільськогосподарського виробництва, продукції переробних галузей і громадського харчування, а також продукції оптової та роздрібно торгівлі, яка представляє на ринку продовольчі товари.

Висновки. Продовольчий ринок регіону має особливості, які слід враховувати для успішної діяльності на ньому. До них відносяться наступні:

- продовольчий ринок якісно виділяється серед інших ринків сукупністю товарів, що реалізовується на ньому. Вони об'єднані в групи продуктів харчування до яких відносяться: зерно і хлібопродукти; м'ясо і м'ясопродукти; молоко і молокопродукти; риба і рибодукти; яйця і яйцепродукти; цукровий буряк та цукор і кондитерські вироби; картопля і картоплепродукти; овочі і овочепродукти; насіння соняшника, олія і олієпродукти; фрукти та вироби з них; безалкогольні напої тощо. Ці групи товарів складають основу відповідних продуктивних ринків, які тісно між собою поєднані через платоспроможний попит населення на продукти харчування та певну взаємозамінність останніх;

- продовольчі товари порівняно з іншими видами продукції мають певні особливості. Це – високий рівень взаємозамінності і в той же час низька еластичність за доходами, а також обумовленість обсягів виробництва товарів не лише платоспроможним попитом, але й фізіологічними нормами споживання;

- на продовольчому ринку реалізуються товари першочергової потреби – продовольство, що має найважливіше значення для існування людини. Тому продовольчий ринок потрапляє в сферу не лише економічних, соціальних, але й політичних інтересів;

- ринок продовольства займає особливе місце в структурі аграрного ринку. Він є визначальним результатом функціонування сільського господарства та переробних галузей і знаходиться в прямій залежності від стану ринку праці, ринку інвестиційних ресурсів, ринку фінансів, елементів ринкової інфраструктури.

Література

1. Гелбрайт Дж. К. Жизнь в наше время. – М., 1986. – 386с.
2. Мочерний С.В. Економічна теорія: Посібник. – К.: Вид. центр "Академія", 2004. – 656 с.
3. Саблук П.Т., Карич Д.Я., Коваленко Ю.С. Основи організації сільськогосподарського ринку. – К.: ІАЕ УААН, 1997. – 140с.
4. Діба М., Ягодна А., Дзюбенко Л. Теоретико-методологічні основи господарського регулювання в сучасній економічній системі // Економіка України, 2008. - №10. - С. 41.

ФОРМУВАННЯ ЕФЕКТИВНОЇ СТРАТЕГІЇ ЕКОНОМІЇ ВИТРАТ ПІДПРИЄМСТВА

Сапун Т.А.

Науковий керівник: Мазур А.Г., д.е.н., проф.

В даній статті проведено дослідження системи формування ефективної стратегії економії витрат підприємства. Запропоновано механізм регулювання процесом формування витрат.

Постановка проблеми. Стратегічні прагнення підприємств одержати конкурентні переваги за рахунок виробництва з низькими витратами може походити від ефективного масштабу виробництва, сильного ефекту життєвого циклу, інших, що знижують витрати і можливостей, що підвищують ефективність, а також від ринку, для якого характерні чутливі до ціни покупці. Спроби досягти позиції галузевого лідера по низькостоймостному виробництву, за твердженням М. Е. Портеру, "спричиняють за собою необхідність уникати конфронтації з суперниками при нарощуванні виробництва до ефективних розмірів, проводити знижувачі вартість виробництва технологічні нововведення, добиватися певної ринкової частки і об'єму продажів, необхідних для використання ефекту життєвого циклу, підтримувати, строго контролювати і регулювати управлінські фіксовані витрати, стримувати витрати такого типу, як реклама, сервіс, розподіл" [1].

Мета статті. Метою даної статті є дослідження системи формування стратегії та витрат підприємства.

Виклад основного матеріалу. На мій погляд, стратегія підприємства може ґрунтуватися на низьких витратах в порівнянні з конкурентами, проте самі по собі низькі витрати не можуть бути самоціллю, оскільки можуть принести шкоду пропонованій підприємством продукції через ослаблення конкурентоспроможності. Останнє може відбутися зважаючи на втрату якостей, які цінує покупець: імідж і показність, швидка доставка, надійність, технічне обслуговування.

В зв'язку з цим виділимо основні переваги, якими повинне володіти підприємство-виробник по низьких витратах:

1. Підприємство, що володіє низькостоимостим виробництвом, знаходиться в кращому положенні, конкуруючи на найнебезпечнішому для решти конкурентів базисі – ціновому, маючи можливість захистити себе в умовах цінової війни, що розігралася, використовуючи інструмент низьких цін як зброю для: (1) захоплення ринкової частки, зокрема для перехоплення чужих покупців; (2) атаки на раніше процвітаючі підприємства; (3) отримання надсереднього прибутку завдяки більшому об'єму продажів на ринках, що характеризуються ціновою конкуренцією.

2. Підприємства з низькими витратами виробництва можуть частково захистити межі одержуваного прибутку від економічного потенціалу покупців, оскільки останні рідко здатні виторгувати ціну до рівня виживання інших найбільш ефективних підприємств.

3. Виробник з низькими витратами знаходиться у вигіднішій позиції, оскільки такі витрати не тільки є бар'єром для спроб входження в галузь, але і забезпеченням легших шляхів використання політики зниження цін з метою захисту ринку від нових конкурентів.

Таким чином підприємства, що мають нижчі в порівнянні з конкурентами витрати, мають – важливі переваги відносно своїх покупців, які схильні купувати продукт за низькими цінами. Тобто вони мають можливість визначати галузеву нижню межу ціни.

На наш погляд, таке прагнення добитися низькостоимостного виробництва може бути реалізовано у вигляді формування сильної стратегії при наступних обставинах:

- а) попит еластичний за ціною;
- б) галузь і всі підприємства в ній проводять стандартизовану продукцію широкого споживання, так що місце на ринку визначається ціновою конкуренцією і лідерство залишається за ефективними в сенсі витрат підприємствами;
- в) відсутня можливість для диференціації продукту, що більше цінується покупцем;
- г) більшість покупців використовують продукцію підприємства однаковим способом і тому мають загальні купівельні вимоги до продукту;
- д) покупці не терплять великих збитків при переході від одного продавця до іншого і, таким чином, сильно розташовані до пошуку кращої ціни.

Проте спроби досягти позиції низькостоимостного лідера можуть бути пов'язані з ризиком і навіть втратою переваг підприємством. Так, наприклад, вузький погляд на зменшення витрат може перешкодити підприємству побачити перевагу покупців вищої якості і сервісу, що росте, невеликі зміни в способах використання продукту і чутливість покупців, що зменшується, до ціни. Таким чином, підприємство може потерпіти невдачу в стратегіях, заснованих на низьких витратах, якщо конкуренція гойднеться до нецінових стратегій (наприклад, стратегіям диференціації).

Крім того, великі вкладення в зменшення витрат можуть затримати підприємство як в існуючій технології, так і в прийнятій стратегії, роблячи її уразливою до нових передових стратегій і до інтересу споживача, що росте, до чого-небудь іншого, ніж до нижчих цін.

Таким чином, перебування у позиції низькостоимостного лідера припускає виконання складного завдання для підприємства – утриматися на вершині зберігаючих витрати технологічних інновацій, замінюючи існуюче устаткування і технології, коли з'являються нові і ефективніші, володіти технологічною і стратегічною гнучкістю, коли конкуренти роблять нові пропозиції покупцям підприємства.

Стратегічні досягнення в спробах стати низькостоимостним лідером звичайно вимагають від підприємства бути одноосібним вартісним лідером, а не одним з декількох, що досягли цієї позиції. Якщо таких декілька, неминуче з'являється конкуренція, і якщо жодне з підприємств не зможе стати достатньо очевидним лідером, щоб примусити інших відмовитися від конкуренції, перспектива майбутніх прибутків лідерів сумна.

Так, як рекомендаційний характер пропонуємо два можливі етапи отримання конкурентних переваг за рахунок зниження виробничих витрат підприємства:

- по-перше, це використання чинників[факторів], які можуть бути причиною зниження витрат;
- по-друге, це регулювання процесу формування ланцюжка наростання витрат шляхом виконання активностей[іншими способами].

Обґрунтуємо перший етап можливого регулювання процесу формування витрат. Для цього пропонуємо використовувати наступні основні чинники:

1. Ефективність масштабу виробництва. Цей чинник грає роль в кожній стадії ланцюжка незалежно від того, пов'язано це з виробництвом або з іншими варіантами діяльності, де проводяться витрати. Наприклад, ефективний масштаб виробничої стадії може бути досягнутий шляхом спрощення асортименту продукції, що випускається, і збільшення тривалості виробництва невеликого числа продуктів. Звідси економія на витратах, заснована на придбаному досвіді, може бути одержана, завдяки підвищеній продуктивності устаткування і робочої сили, поліпшеного використання технології, розробки модифікацій продукції, що дає велику ефективність виробництва, удосконалення машин і устаткування для підвищення інтенсивності виробництва,

вивчення продукції конкурентів і способів її виготовлення, залучення постачальників, консультантів і навіть колишніх співробітників підприємств-суперників.

Таким чином, виробнича стадія, пов'язана з накопиченням досвіду виробництва, може принести економію залежно від тієї частки уваги, яку директори підприємств приділяють накопиченню інформації про хід робіт як у самого підприємства, так і у його суперників. Вигоди на цій стадії можуть бути одержані від зміни або модифікації устаткування, зміни кадрового складу, усунення просочування інформації (наприклад, через публікації співробітників), поліпшення умов контрактів, зокрема з робочою силою.

2. Ефективність використання виробничої потужності. Очевидно, що високі фіксовані витрати при недовикористанні потужності збільшують витрати на одиницю продукції. Зростання використання потужності відбувається із збільшенням об'єму випуску і збільшує ефективність віддачі фіксованих витрат. І тому запропонований чинник свідчить про те, що ніж більше капіталу вкладено в справу, тим більше істотним стає цей чинник. І тут важливим джерелом конкурентних переваг може стати знаходження шляхів для мінімізації зльотів і падінь сезонних навантажень підприємства.

3. Вдосконалення зв'язків різних видів діяльності в ланцюжку. Коли витрати від одного виду діяльності залежать від способу проведення інших, з'являється можливість зменшити вартість зв'язаних активностей шляхом їх координації і оптимального об'єднання. Так, відносини з постачальниками можна сконцентрувати на поліпшенні продукції (сировини, напівфабрикатів), що поставляється ними, гарантіях якості, політиках постачань і обслуговування, формах і партіях постачань, упаковці і т.д. Всі ці зв'язки можуть принести економію у виробництві, складуванні, передвиробничій обробці і офісному обслуговуванні підприємства.

Пропонуємо наступні шляхи збільшення завантаження потужностей підприємства: а) перерозподіл пікових навантажень протягом року; б) знаходження споживачів із стабільним попитом; у) залишення конкурентам сегментів де попит має тенденцію до найбільш сильних коливань.

4. Розділення діяльності і альтернатив. Очевидно, що яка-небудь активність може бути виконана не тільки однією одиницею підприємства, з'являється очевидна можливість економії на витратах. Наприклад, ділення витрат є шляхом до досягнення ефективності в масштабі виробництва, до швидшого подолання початкових стадій життєвого циклу продукції і досягненню повного використання потужності. Звідси дуже часто "ноу-хау" однієї структурної одиниці підприємства (підприємства, відділення, цеху, відділу) можуть бути використані для зменшення витрат інших. Обмін "ноу-хау" може бути дуже важливим, коли різні види діяльності відносно прості, і "ноу-хау" можуть бути передані іншим структурним одиницям.

5. Стратегічний вибір і оперативне ухвалення рішень. У цьому чиннику дуже важливо щоб особи, що ухвалюють рішення на різних рівнях управління, не спробували зменшити витрати за рахунок ряду управлінських дій. І нами пропонуються наступні варіанти ухвалення тих або інших управлінських рішень по даному чиннику:

- збільшення (зменшення) асортиментного ряду|лави,низки| продукції;
- розширення (скорочення) пропонованого сервісу;
- збільшення (скорочення) характеристик виконання і якості продукту;
- підвищення (скорочення) заробітної платні|плати| і заохочень своєму персоналу в порівнянні з конкурентами і підприємствами інших галузей;
- збільшення (зменшення) рівня реклами в порівнянні з конкурентами;
- звернення|звертання,ставлення,обіг| більшої уваги досягненню вищого рівня продуктивності і ефективності в порівнянні з конкурентами;
- збільшення (зменшення) різноманітності набуваючої|придбаваючої| сировини, матеріалів і інших ресурсів.

6. Розміщення виробництва. Варіанти розміщення виробництва можуть розрізнятися по рівню оплати праці, податковим умовам, транспортним витратами (зокрема закордонні умови і вивіз продукції за межу і ввезення її з-за кордону) і т.д. Альтернативи зменшення витрат можуть з'явитися завдяки передислокації підприємств, офісів, складів і навіть окремих активностей.

Висновки. Таким чином, підприємства, прагнучі до отримання переваг за рахунок нижчої вартості, повинні аналізувати всі сфери своєї діяльності, які продукують витрати, і передбачити всі вищеперелічені чинники і шляхи їх зниження. І тут важливо пам'ятати, що завдання зниження витрат є одним з найважчих і торкається всіх сфер управління і всіх виробничих і невиробничих активностей.

Стратегічний аналіз необхідний тоді, коли повні витрати підприємства по виробництву і доведенню товару до споживача представляють інтерес з погляду посилення конкурентоспроможності підприємства. Конкуренти не обов'язково, але звичайно, мають певні додаткові витрати при доведенні своїх продуктів до споживача.

І якщо існує багато можливостей для відмінностей у витратах у конкуруючих підприємств, то встає питання про вирівнювання витрат в порівнянні з конкурентами і конкурентоспроможності в довгостроковому періоді. І саме з цієї причини з'являється необхідність в стратегічному аналізі витрат.

Стратегічний аналіз витрат базуватиметься на порівнянні позицій підприємства в сенсі витрат в порівнянні з конкурентами. Основним аналітичним інструментом стратегічного аналізу, на наш погляд, є процес побудови повної структури витрат, що показує наростання витрат на всьому шляху від початку виробництва до утворення остаточної ціни при покупці продукту кінцевим споживачем.

Звідси витікає, що повний ланцюжок витрат включає багато більше витрат, ніж власні внутрішні витрати підприємства: вона включає витрати, що виникають на кожній стадії ринкового ланцюжка до

отримання продукту кінцевим користувачем.

Література

1. Мюллендорф Р. Карренбауэр М. Производственный учет. Снижение и контроль издержек. Обеспечение их рациональной структуры: пер. с нем. М.И.Корсакова. – М.: ЗАО «ФБК-ПРЕСС», 2006. – 160 с.
2. Ананькина Е.А., Данилочкина Н.Г. Управление затратами. – М.: «Издательство ПРИОР», ИВАКО Аналитик, 1998.- 64 с.
3. Н.В. Чабанова, Ю.А. Василенко. Бухгалтерський фінансовий облік: Посібник. – К.: Видав. центр “Академія”, 2008. – 672с. (Альма-матер).

СУЧАСНА СТРУКТУРА СУБ'ЄКТІВ РЕГІОНАЛЬНОГО УПРАВЛІННЯ

Якимчук В.В.

Науковий керівник: Мазур А.Г., д.е.н., професор

В даній статті проведено дослідження системи управління в регіональних економічних структурах. Запропоновано структуру суб'єктів регіонального управління.

Постановка проблеми. Економічний суверенітет України призвів до розвитку економічної самостійності регіонів, що, в свою чергу, вимагає посилення пошуку і впровадження в практику прогресивних форм ведення економіки на регіональному рівні. У цьому зв'язку особливого значення набувають вивчення і висвітлення нагромадженого досвіду, правильне використання і застосування існуючих наукових розробок з питань господарського управління в регіональних системах, розроблення пропозицій по удосконаленню всієї роботи, пов'язаної з переходом на переважно регіональний рівень управління суспільними процесами.

В нових економічних умовах, на передній план висувається проблема трансформації існуючих форм управління розвитком регіону з орієнтацією на ринкові засади господарювання, формування економічного механізму управління на рівні регіонів, комплексного дослідження регіону як єдиного економічного і соціального організму.

Складність цього процесу підсилюється за рахунок специфічних особливостей переходу до ринку, властивих економіці регіонів, до яких слід віднести монополізацію виробництва, структурну деформацію економіки, інфляційні процеси, спад інвестиційної та інноваційної діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. З опублікованих останнім часом результатів фундаментальних досліджень із даної проблематики виділяються глибиною і шириною охоплення проблем регіонального розвитку та обґрунтованістю наукових положень праці О.М. Алімова, М.І. Долішнього, С.І. Дорогунцова, Б.М. Данилишина, Т.А. Заяць, В.І. Куценко, І.І. Лукінова, А.С. Лисецького, Е.М. Лібанової, В.К. Мамотова, А.Г. Мазура, В.К. Симоненка, М.І. Фащевського, В.І. Пили, М.Ф. Тимчука, Л.Г. Чернюк та М.Г. Чумаченка. Досить важливими є дослідження, виконані Радою по вивченню продуктивних сил України НАН України щодо розвитку продуктивних сил в регіональних економічних системах та Науково-дослідним інститутом Міністерства економіки стосовно удосконалення методології планування розвитку економіки регіонів.

Мета статті. Метою даної статті є дослідження сучасної структури управління в регіональних економічних системах. **Виклад основного матеріалу.** У нових економічних умовах економічна сутність регіонального управління докорінно змінюється, причому як в теоретичному, так і в практичному аспектах. В теоретичному плані, на наш погляд, важливо визначитись із самим поняттям "регіональне управління", яке більшістю науковців і практиків вживається як синонімічне поняттю "територіальне управління". Насправді, це зовсім не так. Щодо останнього, то територіальне управління має свій конкретний зміст – це вплив на процеси використання тих обмежених ресурсів, які є в наявності на даній території: земля, вода, мінеральні ресурси і т.д. Іншими словами, предметом територіального управління є в рамках міжрегіонального аспекту суспільного відтворення питання територіального розподілу праці, розподіл державних інвестицій і міжрегіональної інтеграції тощо. В цьому розумінні ми можемо говорити про територіальне управління в галузевих системах організації виробництва (територіальне галузеве управління) і про територіальне управління в рамках підприємств і організації відповідних галузей виробництва [1, 2, 3].

Регіональне ж управління ґрунтується на внутрірегіональному аспекті розвитку і пов'язується з формуванням відповідних пропорцій між елементами регіональної економіки, тобто складається в результаті формування системи господарювання на території регіону. Вищевизначені розмежовуючі ознаки можуть бути непереконливими, якщо зважити на те, що в спеціальній літературі територіальне управління трактується дещо інакше – як діяльність центральних органів і відповідних відомств у напрямку організації господарства даної території і як діяльність місцевих органів по організації всього господарства на підвідомчій їм території. По