

межутка времени можно определить из показателей учета прибылей и убытков, а также изменения балансовых позиций. Расчеты движения капитала при долгосрочном планировании используют для определения экономической стабильности предприятия, а при краткосрочном планировании – для размещения денежных средств. Параллельно с этим существуют финансовые расчеты по каким-либо проектам (например, капитальное строительство).

Во внутреннем учете движения капитала применяют три основных показателя:

- 1) величина денежного потока;
- 2) изменение чистых оборотных активов;
- 3) использование денежных средств на инвестирование.

Таким образом, эффективное планирование деятельности предприятия прямо зависит от правильности использования таких инструментов планирования, как бюджет, оперативные отчеты и годовой отчет деятельности предприятия.

Получено 28.09.2001

УДК 332.87

Т.М.СТРОКАНЬ, канд. экон. наук

Черкаський інженерно-технологічний інститут

ВПРОВАДЖЕННЯ НОВИХ ОРГАНІЗАЦІЙНИХ ФОРМ ТА СИСТЕМИ ОПЕРАТИВНОГО УПРАВЛІННЯ ЖКГ У МІСТАХ УКРАЇНИ

Розглядаються нові організаційні форми й підходи до формування стратегії економічного розвитку регіону в Україні. Пропонується створення системи оперативного управління житлово-комунальним господарством України на основі нових територіальних утворень.

Система взаємовідносин територіальних органів управління з організаціями повинна враховувати взаємну зацікавленість: з боку органів управління – в ефективному використанні в інтересах міста потенціалу підприємств і в залученні їх до вирішення найбільш гострих проблем соціально-економічного розвитку (нормалізації екологічної обстановки, зайнятості населення, захисту соціально-уразливих груп населення, насичення товарного ринку якісною продукцією і т.ін.); з боку підприємств і організацій – у розвитку елементів ринкової і виробничої інфраструктури на території міста, розширенні ринку збуту й опції закордонних партнерів, створенні сприятливих умов та підтримці малого бізнесу тощо.

Основу методології розробки стратегії розвитку території міста становлять чітка постановка цілей на всіх рівнях управління і модель

економічного розвитку, орієнтована на створення національного доходу, що стимулює розвиток приватного сектора і прибуткового підприємництва, зміцнює інтеграцію з економікою інших регіонів і країн і спирається на зусилля органів територіального управління в напрямку створення кращого середовища для розвитку економіки.

При аналізі зовнішніх факторів, що істотно впливають на стратегію розвитку адміністративного округу великого міста, у центрі уваги мають бути такі аспекти управління, як координація і розмежування повноважень між органами влади по вертикалі; розвиток соціально-економічних міжтериторіальних зв'язків з асоціаціями, союзами, об'єднаннями; здійснення зв'язків із громадськими організаціями, національно-культурними об'єднаннями, засобами масової інформації і пропаганди, а також з іншими територіями міста, регіону, країни.

Аналіз так званих внутрішніх факторів, що визначають зростання і використання потенціалу самих територій, доцільно проводити шляхом їх класифікації за великими функціональними підсистемами: економічних реформ, соціальною, житловою, споживчого ринку, екології та інженерної інфраструктури, розвитку культури і поліпшення архітектурного вигляду території. Кожна з них реалізує чітко поставлені цілі й завдання, взаємозв'язок між якими необхідно брати до уваги при комплексному дослідженні стану об'єкта управління.

При виборі стратегії економічного розвитку території слід використовувати багатокритеріальний підхід, що враховує її вплив на:

- рівень перспективного функціонального використання території;
- обсяг і склад нового будівництва і реконструкцію діючих підприємств;
- розміри збільшення житлового фонду, робочих місць, підприємств сфери обслуговування, виробничої і соціальної інфраструктури, рекультивованих природних елементів;
- мінімальний стандарт якості міського середовища і максимально допустимий рівень ресурсоспоживання та екологічного впливу;
- пріоритетність містобудівної реорганізації території міста.

Розглядаючи варіанти стратегії економічного розвитку, необхідно зробити досить детальні техніко-економічні розрахунки й оцінити вплив конкретного варіанта на соціальні параметри. Одночасно з цим доцільно вибрати нові організаційні форми управління економічним розвитком території міста, що сприятимуть цілеспрямованій і плано-мірній реалізації обраної стратегії [1, 2, 6]. Серед них відзначимо такі утворення, доцільність і необхідність яких досліджується наукою й апробується практикою:

- організація регіональних центрів сприяння конверсії підприємств оборонного комплексу для координації конверсійних процесів на території округів і об'єднання зусиль та інтересів оборонних підприємств, владних структур та інших організацій [5]. До складу центрів пропонується вводити на правах структурних підрозділів відділ маркетингу й навчально-консультаційний відділ, посередницьку фірму для контактів із закордонними партнерами, а також інформаційний фонд, що містить відомості про пропозиції підприємств закордонним інвесторам щодо можливих замовлень (у першу чергу з боку району) оборонним підприємствам, про виробничі площі, що вивільняються, і робочі кадри. Центри могли б містити в собі військову біржу (чи взаємодіяти з такою біржею), тому що біржова діяльність – це потужний каталізатор конверсійних процесів і дійовий спосіб одержання валютних і гривневих коштів. Пайовиками військової біржі на паритетній основі можуть виступати представники ділових кіл, ВПК й іноземних фірм, а також окремі структури органів місцевого самоврядування. Така біржа може здійснювати операції з продажу списаного військового майна, що вивільняється, проводити закриті торги на звичайне озброєння (за валюту), а також сприяти передачі досягнень НТП оборонних галузей у народне господарство шляхом створення спільних підприємств з виробництва цивільної наукомісткої високотехнологічної продукції; зрештою все це забезпечує вихід на міжнародний ринок. Центри можуть створюватися в рамках асоціації оборонних підприємств території, якщо така існує;
- створення агентств територіального розвитку (чи бізнес-центрів) за спільною участю районних муніципальних органів, соціальних фондів, комерційних структур. Як правило, таке агентство (бізнес-центр, центр ділового розвитку) утворюється у вигляді акціонерного товариства і, крім інших функцій, займається пошуком джерел фінансування, забезпечуючи реалізацію інвестиційної політики на території району;
- створення консультативних органів при владних і керівних структурах, що проводять аналіз економічної ситуації, розробляють рекомендації для місцевої влади, розглядають і оцінюють інвестиційні проекти, за аналогією з подібними утвореннями при урядових структурах [3];
- створення нових організаційних форм економічного розвитку, що потребують перегляду діючих систем управління;
- широко обговорюється і вже практикується залучення банків для вирішення економічних проблем території. Це можуть бути спеці-

алізовані муніципальні банки міського чи районного масштабу. Поява таких спеціалізованих муніципальних банків, безсумнівно, буде стимулом для розробки інвестиційної політики на рівні території та активізації ролі місцевих органів у стимулюванні інвестиційних проєктів, при цьому збільшаться надходження до бюджету.

Схема використання для вирішення міських проблем діючих уповноважених комерційних банків передбачає передачу всіх бюджетних рахунків міста в ці банки й таким шляхом створення замкнутої системи розрахунково-касового обслуговування на платній основі з нарахуванням на щоденні залишки 18% від дисконтної ставки Центрального банку; обслуговування невеликих бюджетних організацій "вдома"; створення можливостей для автоматизації бюджетного процесу; надання права уповноваженим банкам першими вибрати сферу застосування своїх ресурсів.

Дослідження свідчать про доцільність введення банківських структур у систему ЖКГ. Це дозволить акумулювати і використовувати зібрані з населення і підприємств кошти для інвестування в розвиток житлово-комунального комплексу. В даний час гроші, що збираються за послуги ЖКГ, проходять через державні й комерційні банки, які не зацікавлені в їх швидкій передачі виробникові послуг. Незацікавленість у повному зборі коштів населення виявляють і служби, на які покладено цей обов'язок. Формування власного банку створює необхідні умови не тільки для прискорення оборотності коштів, але і для їх збільшення за рахунок скорочення так званих "недоплат" і несвоєчасних платежів. Ефективність використання різних банківських структур важко прогнозувати, тому вона перевіряється на практиці.

Включення в інтеграційні об'єднання банків приводить подекуди до формування фінансово-промислових груп (ФПГ) територіального характеру. Апробування цієї форми проводиться практично повсюдно, тому вивчення наявних розробок і досвіду створення ФПГ становить безперечний інтерес.

На користь ФПГ можна висунути такі положення:

- збереження історично сформованої спеціалізації регіону;
- можливість "залучити" з інших регіонів вільні грошові ресурси і збалансувати натурально-речовинні й вартісні пропорції виробництва;
- прискорення процесу входження у світовий ринок пріоритетним інвестуванням виробничих і структурних зрушень, що помітно підвищує соціальну орієнтацію розвитку.

Роз'єднані підприємства не в змозі самостійно справитися зі зносом виробничих фондів, налагодити безперебійну реалізацію продук-

ції, закупувати матеріали, будувати житло, дороги тощо. Ці труднощі переборюються тільки спільними зусиллями. Одна лише акумуляція тимчасово вільних коштів, яких недостатньо кожному підприємству, що відокремилася, дозволяє їм по черзі фінансувати власні й спільні першочергові потреби. За рахунок внутрішньокорпоративного обороту й акумулювання ресурсів у рамках ФПГ вони можуть забезпечити переорієнтацію на самофінансування і звести до мінімуму використання державної інвестиційної допомоги. У такий спосіб знижується імовірність руйнування окремих підприємств.

Безпосередній характер спілкування всередині ФПГ позитивно позначається на ціноутворенні, що перетворилося на фактор нестабільності в суспільстві. Це відбувається за рахунок зведення до нуля цінних надбавок на продукцію, що проходить по технологічному ланцюгу між підприємствами-учасниками ФПГ. Це важливий шлях до подолання невідповідності між матеріально-речовинними результатами виробництва та їх грошово-вартісним вираженням, що приводить зрештою до гасіння інфляційних процесів.

Стара проблема поєднання галузевого і територіального підходів в управлінні здатна знайти у ФПГ успішне вирішення. Керівні органи ФПГ, компетентно здійснюючи керування цілими блоками взаємозалежних виробництв, адекватно реагують на потреби покупців і зміни на ринках збуту. Перенос центру ваги в прийнятті рішень з рівня міністерств (департаментів) на рівень асоціативних керівних органів ФПГ радикально змінює ситуацію.

За допомогою територіально-фінансових промислових утворень центральні й місцеві органи управління можуть вирішувати найгостріші проблеми соціально-економічного розвитку території. ФПГ може стати великим підрядником у державі при виконанні держзамовлення за широкою номенклатурою продукції і послуг за умови вигідності їх виконання. У територіальних органів влади і ФПГ з'являються загальні інфраструктурні завдання, такі як комунально-побутове утримання, забезпечення роботи транспорту, зв'язку, сфери обслуговування, культурних установ тощо, вирішення яких потребує урахування інтересів обох агентів.

Ще одна форма інтеграції підприємств і організацій, яка не знайшла поки що поширення у вітчизняній практиці, це створення підприємницьких зон, де приватному капіталу надається режим найбільшого сприяння. У ряді країн у цих зонах формуються асоціації малого бізнесу традиційного типу (наприклад, у сільському господарстві, торгівлі, сфері послуг), у рамках яких малі підприємці об'єднують зусилля в закупівельно-збутовій, фінансово-кредитній та інших сферах. Усе

більше зростає питома вага об'єднань, у завдання яких входить стимулювання інноваційного процесу, освоєння виробництва наукомістких товарів і послуг. На перший план висувається обмін інформацією, науково-технічними, управлінськими ідеями. Організації малого бізнесу за фінансової підтримки з боку центральних і місцевих державних органів переорієнтують свою діяльність на консультування, інформування малого бізнесу з технічних, управлінських, економічних, фінансових питань, на підвищення кваліфікації працівників невеликих фірм, забезпечення їх спеціальними посібниками, інформацією з банку даних. За кордоном такі зони утворюють на найбільш непристосованих для активізації бізнесу територіях, але у нас, навпаки, вибирають ділянки, що об'єктивно мають багатий потенціал. Таким чином, зони стають привабливими для інвесторів і підприємців не через "особливі" умови при слабкому потенціалі, а через "нормальні" умови на загальному фоні їхньої відсутності в країні, тобто відбувається "посилення сильних", а не підтягування слабких.

На даному етапі такий підхід можна вважати досить ефективним для місцевого рівня, тому що створення локальних зон вільного підприємництва об'єктивно сприяє зміцненню фінансової бази самоврядування, вирішенню соціальних проблем і активізації розвитку міської території в цілому.

У перспективі треба розглянути ще один вид об'єднання організацій і підприємств, розташованих на території міста. Це формування так званих кластерів, тобто унікального для міста угруповання взаємозалежних компаній, які своєю взаємодією підсилюють потенціал один одного і міста в цілому. Кластери можуть створюватися на базі діючих промислових зон, використовуючи інфраструктуру і можливості яких малі підприємства, що ввійшли до їх складу, можуть здійснювати економічно ефективне виробництво, працювати прибутково і тим самим посилювати економічний потенціал міста в цілому.

Як показує вивчення досвіду ряду країн (США, Німеччини, Данії, Італії та ін.), кластери найчастіше мають чітку спеціалізацію. Наприклад, у США є кластери, сформовані у вигляді медичних центрів, центрів розваги, центрів логістичних послуг, центрів фінансових груп тощо. У Німеччині кластери мають характер галузевих груп, вони особливо поширені у хімічному виробництві, металургії, на транспорті, у галузі зв'язку. У Данії створені кластери конкурентоздатних галузей, пов'язаних з виробництвом товарів для дому (обстановка і господарські товари), а також з охороною здоров'я (фармацевтика, медичне обладнання, виробництво вітамінів і т.ін.). Кластери різної спеціалізації контактують між собою. Наприклад, кластер галузей охорони здо-

ров'я має тісні зв'язки з кластером підприємств сільського господарства через вимоги до сировини і технології її виготовлення. В Італії великі кластери поєднують виробництво побутових товарів, їжі, модного одягу і взуття [4].

Феномен кластерів зустрічається в багатьох країнах і полягає в тому, що вони забезпечують системний підхід до використання сильних сторін і переваг галузей і територій, на яких розвивається їх діяльність. Взаємна підтримка підприємств і організацій, що утворюють кластер, настільки велика, що це сприяє швидкому поширенню нововведень, скороченню витрат, підвищенню якості і, як результат, зростанню конкурентоздатності продукції. Таким чином, взаємозв'язки всередині кластерів породжують нові можливості для розвитку як малого, так і великого бізнесу.

Базою для формування кластерів в адміністративних округах великих міст можуть стати промислові зони, що мають певну спеціалізацію і розвинену інфраструктуру.

До складу кластерів можуть входити організації малого і середнього бізнесу. У рамках таких об'єднань швидше вирішуються численні питання, пов'язані з виникненням нових малих фірм та їх функціонуванням, зокрема: юридична реєстрація, одержання кредиту, закупівля необхідного обладнання, підбір кадрів, консультування з різних питань, захист інтересів, координація виробничих зв'язків з державними і приватними компаніями та ін. Розвитку кластерів можуть сприяти замовлення федеральних і регіональних органів управління виробничим підприємствам з умовою їх обов'язкового кооперування з малими фірмами, а також допомога у придбанні та збуті їх продукції.

Договірні відносини між великою фірмою і малим підприємством будуються на принципах, що, з одного боку, не повинні обмежувати конкурентні відносини, а з другого – стримувати можливий диктат великих підприємств у регіоні.

Як інвестиції великі підприємства можуть надавати в оренду малим основні фонди, довгостроковий кредит на пільгових умовах і виступати поручителями гарантованих позик. Інвестиції великих підприємств у малі (у вигляді оренди основних фондів чи кредиту) не повинні обкладатися податками. Велике підприємство може надавати малій фірмі бухгалтерську допомогу, давати рекомендації із стратегії збуту, організувати управлінські консультації і навчання персоналу.

Ефективний розвиток малого бізнесу значною мірою залежить від того, наскільки дійовою є система управління цим процесом. Як її організаційна основа в окрузі можуть бути використані спеціально сформовані структури.

Структури підтримки малого підприємництва регіонального рівня мають стимулювати його переорієнтацію з переважно торгово-посередницької діяльності на виробництво найбільш необхідних товарів і послуг, розвиток діючих кооперативних зв'язків, у тому числі з великими підприємствами, на активну експортну діяльність і т.ін.

Формування ринкової інфраструктури повинно здійснюватися у двох взаємозалежних напрямках: а) створення нових і б) залучення діючих на території округу організацій, які поставляють малим підприємствам фінансово-кредитні, майнові ресурси, надають інформаційно-консультаційні послуги, здійснюють підготовку кадрів тощо. Діяльність їх має орієнтуватися на реалізацію першочергових програм розвитку малого підприємництва.

1.Зотов В.Б. Концепция социально-экономического развития административного округа: цели, задачи, проблемы формирования. – М., 1993.

2.Лексин В.Н., Швецов А. Приоритеты региональной политики: Вопросы методологии анализа и оценок // Российский экономический журнал. – 1995. – №2. – С.22-31.

3.Основы местной экономической политики (опыт европейских городов). / Науч. отчет В.С. Нихаревич. – СПб.: Международная программа "Евроград – XXI": ТОО "Институт Евроград", 1993.

4.Портер М. Международная конкуренция. – М.: Международные отношения, 1993. – 895 с.

5.Яременко В.А., Рассадин В.Н. Ипостаси конверсии // Эко. – 1993. – №12.

6.Яшкин Н.Н. Развитие организационно-экономических отношений управления регионом в условиях перехода к рыночной экономике. – М., 1992.

Отримано 04.10.2001

УДК 658.012.4:339.137.2

Н.А.ДРОБИТЬКО

Харьковский государственный экономический университет

МЕТОДИКА ОЦЕНКИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ

Разработана схема оценки конкурентоспособности предприятия по основным характеристикам его деятельности. Предложена методика анализа конкурентоспособности предприятия, основанная на комплексном использовании существующих методов ее оценки.

Анализ существующих методов оценки конкурентоспособности предприятия показал, что необходимо их совершенствование, расширение и углубление, разработка новых методов и методик, способствующих более полному и детальному исследованию как конкурентоспособности продукции предприятия, так и его производственно-хозяйственной деятельности [1, 3].

Предлагаемая методика комплексной оценки объектов конку-