

Висновки. Предметом вивчення психології є, насамперед, психіка людини, що включає в себе багато суб'єктивних явищ. За допомогою одних, таких, наприклад, як відчуття й сприйняття, увага й пам'ять, уява, мислення й мова, людина пізнає світ. Інші явища регулюють її спілкування з людьми, безпосередньо управляють діями й вчинками. Їх називають психічними властивостями й станами особистості (до них відносять потреби, мотиви, цілі, інтереси, волю, почуття й емоції, схильності й здатності, знання й свідомість). Крім того, психологія вивчає людське спілкування й поведінку, їх залежність від психічних явищ і у свою чергу залежність формування й розвитку психічних явищ від них. Особистість працівника як складової одиниці трудового колективу вивчається цілим рядом галузей психології, таких як загальна психологія, психологія праці, інженерна психологія тощо. Сам колектив (або група), в свою чергу, є предметом вивчення управлінської, соціальної, військової, педагогічної психології тощо.

ЛІТЕРАТУРА

1. Скібіцький О. М., Матвєєв В. В., Жаворонков В.О. Менеджмент підприємницької діяльності. Книга третя: Соціально-психологічні аспекти. Навч. посібник для студ. економ. Вузів [Текст] / За ред. Л. І. Скібіцької. – К.: Кондор, 2011. – 738 с.
2. Кайлюк Є. М., Фесенко Г. Г. Психологія управління: Навчальний посібник для студентів спеціальності «Менеджмент організацій» [Текст]. – Харків: ХНАМГ, 2007. – 183 с.
3. Психологія менеджмента: Учебник [Текст] / Под ред. Г. С. Никифорова. — СПб.: Изд-во С.-Петербургского ун-та, 2000. - 342 с.
4. Психологія праці та професійної підготовки особистості: Навчальний посібник [Текст] / За ред. П. С. Перепелиці, В. В. Рибалки. — Хмельницький: ТУП, 2001. – 330 с.
5. Фромм Э. Психоанализ и этика [Текст] / Пер. с англ. — М.: Изд-во "Республика", 1993.

УДК 65.014(045)

В.В. Матвєєв, О.М. Крапко

ОСОБЛИВОСТІ ПЕРЕДУМОВ РЕСТРУКТУРИЗАЦІЇ ОБ'ЄДНАННЯ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ТРАНСФОРМАЦІЙНОЇ ЕКОНОМІКИ

У статті розглянуті переваги формування та функціонування об'єднання підприємств в авіабудівництві, прийняття ними вивірених управлінських рішень щодо реструктуризації в умовах виходу галузі з сучасної економічної кризи.

Ключові слова: реструктуризація, об'єднання підприємств

В статье рассмотрены преимущества формирования и функционирования объединения предприятий в авиационной промышленности, принятие ими выверенных управленческих решений относительно реструктуризации в условиях выхода отрасли из современного экономического кризиса.

Ключевые слова: реструктуризация, объединения предприятий

In the article the considered advantages of forming and functioning of business association are in airbuilding, acceptance by them the adjusted administrative decisions in relation to restructuring in the conditions of exit of industry from a modern economic crisis.

Key words: restructuring, business association

Постановка проблеми. В країнах, що розвиваються об'єднання підприємств стали об'єктивним етапом у процесі розвитку виробництва. Цей процес властивий і для України. Утворення об'єднань підприємств, в тому числі і холдингові компанії, під час реструктуризації виробництва у роки незалежності України допомогли зберегти від знищення виробничі комплекси. Такі реструктуризаційні процеси відбулися і в транспортній галузі, зокрема в авіабудівному комплексі. Формування та функціонування саме об'єднання підприємств в авіабудівництві, прийняття ними вивірених управлінських рішень щодо реструктуризації в умовах обмеженості фінансових ресурсів дозволить підвищити економічну самостійність та конкурентно спроможність підприємств даної сфери, що з часом призведе до виходу галузі з сучасної економічної кризи. Тому проблеми, що виникають при формуванні реструктуризаційних процесів авіабудівних підприємств та їх об'єднань є важливим та обумовлюють актуальність досліджень у даному напрямку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання реструктуризації підприємств розглядали І.В. Шевченко, В.В. Прохорова, О.А. Гавриш, К.М. Леміш, С.М. Іванюк, Л.О. Лігоненко, Ю.П. Макаренко, О.Ю. Проскура, М.О. Риндач, Г.В. Тельнова, О.О. Терещенко, О.В. Ареф'єва, О.М. Бабій, І.А. Садловська, В.І. Щелкунов, Ю.А. Андрійчук, І.В. Бондаренко, С.М. Вдовин, А.В. Галушко, М.П. Дружиніна, В.М. Заболотний, І.З. Крет, В.Г. Крижановський, Ю.М. Лимонов, Б. Лессер, О.М. Соколова, І.В. Тинний, В.А. Толстих та інші.

Виклад основного матеріалу. Реструктуризація підприємств є центральним і обов'язковим елементом загальної економічної реформи і відновлення економічного зростання в країні. Наявність макроекономічних і політичних умов, що забезпечують вільний розвиток економіки, виявляється успішним і приводить до зростання конкурентоспроможності ринку лише у разі, коли підприємства трансформуються і стають конкурентноздатними. У випадку коли підприємства та їх об'єднання у функціональному або інституційному значенні не гармонізовані соціально-економічним і інституційним середовищем, то проведені перетворення неминуче виявляться або нестійкими, або неефективними. Єдиним виходом з такої ситуації є реорганізація наявних підприємств на основі розробки та реалізації програм адаптації до зовнішніх умов і факторів: змінних ринкових сил і процесів, глобалізаційної економіки. Одним із дієвих механізмів входження авіабудівного підприємства у нове конкурентне середовище є реструктуризація бізнесу. У сучасних умовах процес

реструктуризації авіабудівного підприємства стає об'єктивною необхідністю, що забезпечує виживання і конкурентоспроможність підприємства. Узагальнення підходів науковців дозволяє зробити висновок про наявність різних трактувань реструктуризації підприємства. Реструктуризація розглядається як цілеспрямований комплекс змін в організаційно-функціональній структурі підприємства, що здатні підвищити ефективність його діяльності.

Розглядаючи життєвий цикл підприємств можна визначити точку необхідності проведення реструктуризації (рис.1).

„Точка реструктуризації” визначається для вибору стартового моменту інноваційних перетворень з урахуванням комплексу чинників, що впливають на ефективність реструктуризаційних процесів, що ґрунтується на використанні

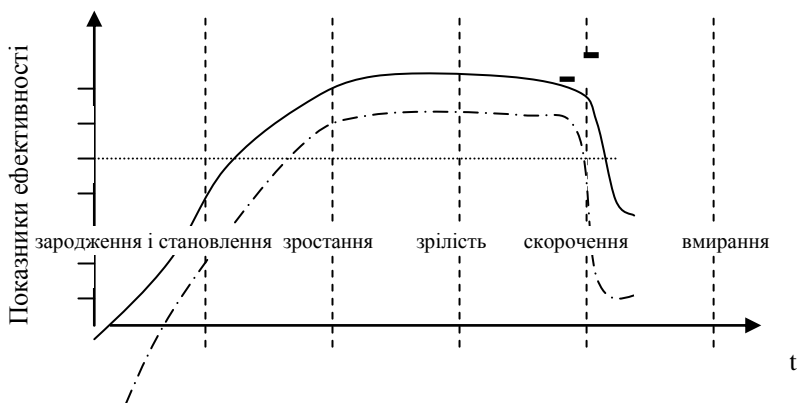


Рисунок 1. Визначення „точки реструктуризації” на основі кривої життєвого циклу підприємств

технології побудови життєвого циклу організації та методики визначення фінансової стійкості: коефіцієнти автономії, ліквідності, ділової активності, ефективності діяльності авіабудівних підприємств.

Стратегія реструктуризації конкретного підприємства має передбачати:

- зменшення витрат і підвищення продуктивності праці, зниження витратності виробництва, посилення контролю якості продукції або надання послуг;
- запровадження ретельно обґрунтованої нової технології виготовлення виробів або надання послуг;
- модернізацію або заміну технічного устаткування.

Аналіз доцільності реструктуризаційних процесів об'єднань підприємств має такі етапи (рис.2).



Рисунок 2
Етапи реструктуризаційних процесів об'єднань підприємств

Р

естру
тури
зації
пром
ислов

их об'єднань підприємств потребує ретельного аналізу та розробки принципів та методичних підходів на основі використання сучасних теорій управління, організації виробництва та заходів з підвищення конкурентоспроможності підприємств та укріплення їх ринкових позицій.

В сучасних трансформаційних умовах реструктуризація стала потужним ринковим механізмом та інструментом підвищення конкурентоспроможності підприємств і включає комплекс заходів, направлених на відповідність функціонування підприємства в умовах динамічного розвитку ринку. Реструктуризація спрямована на удосконалення структури та функцій управління, усунення відставання в технічно-технологічних процесах, удосконалення фінансово-економічної політики і досягнення підвищення ефективності виробництва, конкурентоспроможності продукції.

З позицій системного підходу реструктуризацію визначено як процес, що відбувається у системі відтворювальних відносин підприємства, охоплює весь ланцюжок товароруку „виробництво – розподіл – обмін - споживання” і полягає в зміні структури виробництва, активів, пасивів і системи управління з метою

підвищення ефективності виробництва і конкурентоспроможності продукції корпоративного об'єднання підприємств на ринках збуту та адаптації до умов зовнішнього середовища. Головними ознаками моделі механізму реструктуризації авіабудівних об'єднань підприємств слід вважати представлення об'єднання як відкритої системи, що має свій життєвий цикл, взаємодіє із зовнішнім середовищем і створює об'єктивні передумови для започаткування та розвитку коопераційних, інтеграційних зв'язків об'єднання підприємств із учасниками об'єднання у різних формах.

Адаптивний підхід до проведення реструктуризації враховує вплив часового та зовнішніх факторів на процес реформування, виключає хаотичність при його здійсненні за рахунок врахування особливостей стратегічної спрямованості й першочерговості вирішення проблемних питань при проведенні реструктуризації.

За допомогою аналізу показників фінансово-господарської діяльності можна виявити динаміку розвитку за рахунок коливання показників ліквідності, ділової активності, відносних показників ефективності.

Розробка та адаптація у бізнесі моделі реалізації програми реструктуризації, що передбачає проведення відповідних заходів, які дають можливість визначити компетенції бізнес-процесів і їх можливі перспективи.

Реструктуризація є реальним способом подолання кризових явищ на вітчизняних підприємствах. А вдосконалення процесу розроблення і впровадження програми реструктуризації та формування практичних рекомендацій щодо побудови нової бізнес-моделі підприємств зокрема, підприємств авіаційної промисловості, дозволить адаптувати їх діяльність до мінливих умов господарювання, подолати наявні кризові явища і підвищити конкурентоспроможність їх продукції на внутрішньому та зовнішньому ринках.

Дослідження проблем вітчизняних підприємств свідчать, що перспективи їх розвитку пов'язані з постійними змінами, які вимагають своєчасної адаптації. Як правило, виникнення кризового стану на підприємстві є наслідком запізнення реакції на зміну оточуючого середовища. Тому реструктуризація підприємства розглядається як спосіб попередження кризових явищ та забезпечення адаптації до мінливих умов середовища.

ЛІТЕРАТУРА

1. Моргулець О.Б. Реструктуризація підприємства як інструмент антикризового управління [Текст]: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.04 / О.Б. Моргулець. — К., 2008. — 22 с.
2. Леміш К.М. Реструктуризація машинобудівних підприємств на основі аутсорсингу [Текст]: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.04 / К.М. Леміш. — Маріуполь., 2008. — 24 с.
3. Іваниця О.Б. Сучасні моделі реструктуризації українських та російських підприємств [Текст] / О.Б. Іваниця // Актуальні проблеми економіки. – 2003.- №8(26).- С.89-97.

4. Методичні вказівки щодо проведення реструктуризації державних підприємств// Наказ Міністерства економіки України №9 від 23.01.98.

5. Реструктуризація підприємства: навч. пос. для вищих навч. закладів/ [В.М.Заболотний, Л.П.Батенко, В.А.Білошапка та ін.]; под. ред. В.М.Заболотного.[Текст] – К. : Міленіум, 2001. – 439с.

УДК 658.8(045)

Т.О. Дяченко, С.А. Логвінова

СЕГМЕНТАЦІЯ ТА НЕОБХІДНІСТЬ ФОРМУВАННЯ КАНАЛІВ ПРОДАЖУ ДЛЯ ПОСТАЧАЛЬНИКІВ

У статті розглянуті проблеми визначення місця процесу сегментації в формуванні стратегії розвитку підприємства та обґрунтована необхідність наявності каналів продажу для постачальників.

Ключові слова: сегментація ринку, канали продажів.

В статье рассмотрены проблемы определения роли процесса сегментации при формировании стратегии развития предприятия и обоснована необходимость наличия каналов продажи для поставщиков.

Ключевые слова: сегментация рынка, каналы продаж.

The problems of defining the role of segmentation for organization's development strategy and the need of selling channels existence are stated in this article.

Keywords: segmentation for organization's, selling channels.

Вступ. Питання необхідності каналів продажу у формулі маркетингу в В2В є досить популярним та актуальним. Разом зі зростаючою тенденцією прямого контролю та постачання кінцевим замовникам, постачальники змушені рахуватися зі зростаючою роллю "посередників" — системних інтеграторів, інжинірингових компаній та ін., які часто є не менш важливими для кінцевого замовника.

У процесі входу в галузь чи при перегляді поточної стратегії, директор з розвитку бізнесу (маркетинговий, комерційний, генеральний — залежно від структури) стикається з рядом важливих питань, пов'язаних із сегментацією ринку. В рамках процесу сегментації, одним з найцікавіших актуальних питань є орієнтація на канали продажу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед науковців та практиків, що займалися та займаються дослідженнями цієї теми, слід зазначити таких видатних спеціалістів, як: Джеббер Девід та Філіп Котлер, які створили основи маркетингової теорії та розглядали питання сегментації ринків[3,4]; Джонсон Джеймс, Вуд Дональд, Деніель Вордлоу, які займалися питаннями класифікації каналів розподілу за структурою та способом взаємодії із учасниками розподілу, створили загально прийняту класифікацію [5]; Павленко А.Ф. та Войчак А.В., які змогли перенести загальносвітову класифікацію на