

УДК 658.0

Шиндировський І. М., Антонюк Я. М.

СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ ІНФРАСТРУКТУРНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПІДПРИЄМСТВ СПОЖИВЧОЇ КООПЕРАЦІЇ

Досліджуються теоретичні і практичні проблеми функціонування інфраструктури споживчої кооперації. Визначаються напрями її подальшого розвитку в сучасних умовах.

Ключові слова: виробнича інфраструктура, інтеграція, інфраструктура, обслуговування, ресурси, споживча кооперація.

Shyndyrovskyy I., Antonyuk J.

MODERN PROBLEMS INFRASTRUCTURE MAINTENANCE ENTERPRISES CONSUMER COOPERATIVES

We study theoretical and practical problems of infrastructure consumer cooperatives. Identify areas for further development in modern conditions.

Keywords: industrial infrastructure, integration, infrastructure, services, resources, consumer cooperatives.

Вступ. Ефективне функціонування споживчої кооперації в умовах ринку неможливе без організації її діяльності на ринкових принципах, без підвищення її конкурентоспроможності. На конкурентоспроможність системи впливає низка факторів, першорядне значення серед яких займає інфраструктурне забезпечення. В сучасних умовах інфраструктура перетворюється у важливу передумову відновлення втрачених позицій, інтенсифікації системи споживчої кооперації України, підвищення її адаптованості до ринкових процесів.

Аналіз останніх публікацій і досліджень. У вітчизняній та зарубіжній літературі накопичено значний досвід вивчення та аналізу інфраструк-

тури. В останні роки основна увага зосереджена на дослідженні змісту, функцій, будови ринкової інфраструктури і інфраструктури товарного ринку. Свій вклад у вирішення цих проблем внесли О. О. Шубін [2], А. Гриценко і В. Соколев [1], В. П. Федько і Н. Г. Федько [3] та інші.

Постановка проблеми. Незважаючи на глибокі дослідження в цій сфері, залишаються невирішеними питання інфраструктурного забезпечення споживчої кооперації в сучасних умовах, що пов'язано з особливостями і тенденціями її сучасного розвитку, орієнтацією на обслуговування проблем системи.

З погляду на зазначене вище основною метою статті є дослідження теоретичних і практичних проблем інфраструктури споживчої кооперації і визначення стратегічних напрямів її подальшого розвитку в умовах конкуренції.

Виклад основного матеріалу. Існування підрозділів інфраструктури споживчої кооперації спричинене об'єктивними закономірностями розвитку системи. Перекладення функцій виробничо-технічного обслуговування на спеціальні підрозділи, перед усім, виробничої інфраструктури дозволяє підприємствам торгівлі, заготівель, ресторанного господарства, виробництва сконцентрувати зусилля на удосконаленні основного виду діяльності, а також створити умови для зниження вартості послуг, підвищення їх якості і удосконалення організації інфраструктурного забезпечення.

Виробничу інфраструктуру споживчої кооперації України складають такі види діяльності: будівництво, матеріально-технічне забезпечення, транспортне, наукове, інформаційне, рекламне обслуговування, проектно-технологічне забезпечення та інші. Їм відповідає певний виробничий потенціал, який є, з одного боку, системою матеріально-технічних об'єктів, на які скеровано працю в процесі інфраструктурного обслуговування, з іншого, її власними засобами праці, за допомогою яких здійснюється процес обслуговування.

Основні напрями впливу виробничої інфраструктури на підвищення ефективності проявляються у тих галузях, що споживають послуги: у торгівлі, ресторанному господарстві, заготівлях, виробництві. Тут відбувається підвищення результативності діяльності за рахунок збільшення її обсягів на основі більш раціонального та ефективного використання наявних ресурсів (матеріальних, трудових, фінансових) внаслідок узгодженості в діяльності основних та допоміжних підрозділів. Прискорюючи розвиток допоміжних та обслуговуючих підрозділів, створюється позитивний вплив на удосконалення загальних умов перебігу торговельних процесів, процесів виробництва та заготівель, що дозволяє отримати значний ефект від раціонального використання потенціалу системи шляхом поглиблення розподілу праці та подальшої спеціалізації.

Розвиток інфраструктури сприяє скороченню та ліквідації втрат, що виникають в процесі доведення товарів народного вжитку до споживачів під час транспортування, зберігання, підсортування та реалізації. Тут не відбувається збільшення обсягів діяльності, однак створюються умови для збереження кількості та якості товарів, що реалізуються.

Стагнація в основних галузях діяльності споживчої кооперації - торгівлі, заготівлях, ресторанному господарстві, виробництві - негативно вплинула на діяльність органів матеріально-технічного забезпечення, транспорту, капітального будівництва та інших. Ці ланки практично зникли в кооперативних організаціях. А в тих, що інфраструктурні підрозділи залишились спостерігається зменшення обсягів діяльності, погіршення стану матеріально-технічної бази, складний фінансовий стан.

Проблемою сучасного розвитку виробничої інфраструктури споживчої кооперації є невідповідність її критеріям ринкової економіки, що веде до великих витрат на її підтримку і низьку ефективність. Такий стан вимагає модернізації інфраструктури споживчої кооперації через залучення інвестицій. Кризові явища у національній економіці обмежують особисті можливості в цьому напрямі, звідки виникає необхідність звернення на зовнішні (позасистемні) ринки капіталу. Інвестиції в інфраструктуру, обмежувалися лише окремим проектами, які не вплинули на підвищення ефективності системи споживчої кооперації в цілому, і виробничої інфраструктури зокрема. Традиції управління кооперативною власністю разом з можливим державним втручанням зробили цей сектор одним з аутсайдерів реформ у споживчій кооперації.

Підприємства виробничої інфраструктури споживчої кооперації відчувають серйозну конкуренцію з боку підприємницьких структур, які активно проникають в інфраструктурні види діяльності, поширюють свою діяльність не тільки на міську, а й на сільську місцевість, використовують ефект гнучкості і маневрування. Розвиток вітчизняної економіки і ринкових процесів у ній призвели до появи нових, модифікованих структур, досвід діяльності яких можливо і необхідно використовувати для відродження системи споживчої кооперації і її інфраструктури.

Беручи до уваги важливість інфраструктури, на передній план виходить проблема її потенційності, яка забезпечує можливість реалізації тих завдань, що стоять перед споживчою кооперацією в цілому. Потенціал розвитку визначає існування певного класу ресурсів, до них відносяться природні ресурси, ресурси інституційного та соціально-культурного характеру, географічне розташування, структура розташування, економічний потенціал підрозділів інфраструктури. Особлива роль інфраструктури випливає з того факту, що у порівнянні з іншими факторами потенційність її можна застосовувати як безпосереднє знаряддя для прийняття стратегічних рішень.

Стратегія подальшого розвитку інфраструктурного обслуговування підприємств і організацій споживчої кооперації повинна вирішити дві основні проблеми: по-перше, сприяти формуванню ефективного власника; по-друге, активізувати господарську діяльність інфраструктурних підрозділів шляхом залучення до неї усіх зацікавлених осіб і додаткових фінансових коштів.

Основними завданнями в сфері інфраструктурного забезпечення підприємств і організацій споживчої кооперації, на наш погляд, є такі:

- відновлення інфраструктури споживчої кооперації, розвиток нових видів інфраструктурної діяльності відповідно до існуючих потреб;

- ринкова орієнтація господарської діяльності підрозділів інфраструктури, надання інфраструктурних послуг усім зацікавленим суб'єктам поза межами системи споживчої кооперації – підприємствам і організаціям різних форм власності, селянським фермерським господарствам, окремим громадянам;

- формування територіальних об'єднань з інфраструктурного забезпечення спільно з суб'єктами агропромислового комплексу, іншими зацікавленими особами, формування інтегрованих господарських систем за участю підприємств та організацій споживчої кооперації;

- створення спільних підприємств, господарських товариств за участю підприємств і організацій споживчої кооперації та вітчизняних і закордонних юридичних і фізичних осіб з метою оздоровлення фінансово-економічного стану підприємств інфраструктури, поповнення власних обігових коштів, оновлення матеріально-технічної бази, обладнання, устаткування, а також активізації діяльності підрозділів інфраструктури;

- побудова найоптимальнішої організаційної структури господарюючих суб'єктів у сфері інфраструктури.

Останні тенденції на вітчизняному ринку товарів і послуг характеризуються створенням об'єднанням суб'єктів в оптовій і роздрібній торгівлі споживчими товарами (маркетингові системи, торговельні мережі тощо). Наступним етапом глобалізаційних процесів є утворення інтегрованих об'єднань, до складу яких крім підприємств торгівлі входить і цілий комплекс забезпечуючи підприємств різної спеціалізації (транспортних, інформаційних, правових, фінансово-кредитних тощо). В таких інтегрованих системах міжгалузеві зв'язки розвиваються в сфері забезпечення підприємств торгівлі матеріально-технічними ресурсами, виконання основних видів послуг, розподілі кінцевих результатів між учасниками інтегрованого об'єднання.

Створення таких структурних міжгалузевих формувань за участю підприємств і організацій споживчої кооперації дасть можливість:

- об'єднати зусилля торговельних, виробничих і забезпечуючи підприємств у напрямку чіткого дотримання всіх складових елементів технологічних операцій доведення споживчих товарів від виробника до споживача;

- організувати матеріально-ресурсне забезпечення стосовно технологічних вимог;

- досягти економічної зацікавленості учасників інтегрованих об'єднань у спільній діяльності;

- здійснювати маркетингову діяльність на внутрішньому ринку.

Найдоцільніше створення інтегрованої системи на базі підприємства – інтегратора, в якості якого може виступати велике оптове або роздрібне підприємство, чи торговельна мережа. Системоутворюючими в таких об'єднаннях будуть вертикальні господарські зв'язки.

Слід зазначити, що при створенні інтеграційних об'єднань необхідно враховувати два важливі моменти: 1) укладення угоди на співпрацю зацікавлених сторін у їхній спільній діяльності, що є важливим організаційним аспектом утворення відповідних формувань; 2) узгодження цінового механізму, який конкретно визначає рівень захищеності інтересів кожного учасника інтегрованого формування.

Як відомо, у інтеграційних господарських системах значна частина вертикальних зв'язків пот-

рапляє в розряд внутрішніх. У цьому випадку розрахунки між об'єднаними підприємствами здійснюються не за ринковими цінами, а за цінами виробника, що здешевлює вартість виконаних робіт, наданий послуг і, як наслідок, зниження ціни на товар. Крім того, в межах об'єднання знижується потреба в обігових коштах, система забезпечення функціонування ринку або його частини стає завершеною, значно зростає її конкурентоспроможність.

У інтегрованих об'єднаннях основними складовими будуть виступати не підприємства - суб'єкти, а зв'язки між ними. А це означає, що на етапі створення об'єднання істотно може змінюватися структура, тип, функції окремих її елементів. Зміна елементів системи обумовлюється тим, що на даному етапі відбувається переоцінка окремих підприємств і служб з точки зору їх ефективності і корисності для інтеграційного об'єднання. Відповідно система намагається ліквідувати функціональні диспропорції або припиняє своє існування.

Зміна елементів у інтегрованих об'єднаннях, як правило, спричиняє “ланцюгову реакцію” трансформаційних процесів у них і викликає процес зміни потужностей і обсягів діяльності. Щоправда, цей процес може спричинюватися і невідповідністю потужностей окремих підрозділів об'єднання, яка виникає внаслідок різного технічного і технологічного рівня.

Вертикальна інтеграція торговельних, виробничих і обслуговуючих підприємств, як правило, обумовлює збільшення обсягів діяльності і зростання економії за рахунок масштабів діяльності. На її основі буде розвиватися системна концентрація, яка виражається як у зростанні організаційної концентрації, так і в зосередженні діяльності під єдиним фінансовим центром. Концентрація ж капіталу приводить, з одного боку, до утворення великих торговельно-виробничо-обслуговуючих систем, а з іншого – до збільшення їх частки у загальному обсязі товарообороту, що створює бар'єри виходу на ринок для конкурентів.

Паралельно із спеціалізацією окремих елементів об'єднання буде розвивати кооперування, яке обумовлює об'єднання ресурсів різних підприємств. Але низька ефективність загальноприйнятих форм кооперації обумовлює необхідність переходу до коопераційних структур мережного типу.

Як уже вище зазначалося, окремі елементи інтеграційних об'єднань можуть характеризуватися різним ступенем розвитку. Тому важливе значення має процес адаптації окремих підприємств до вимог об'єднання на ринку. Для стабільного розвитку інтеграційного об'єднання є синхронна перебудова роботи торговельних, виробничих і обслуговуючих підприємств, тобто відпрацювання механізмів передачі інновацій і створення ефективної системи обслуговування процесу доведення товарів від виробників до споживачів.

Ефективність і конкурентоспроможність інтеграційного об'єднання забезпечується не лише за рахунок максимальної інтеграції. Мають значення і ціла низка інших факторів, таких як частка ринку системи, рівень розвитку окремих суб'єктів тощо. Тому ступінь інтеграції в кожному конкретному

випадку має бути вибірковим, який, в першу чергу, визначається видом управлінських зв'язків у межах системи. Такі зв'язки можуть бути жорсткі корпоративні (з обмеженням певних прав підприємств-учасників), керовані (під контролем найпотужнішого члена об'єднання або підприємства-інтегратора), контрактні (на основі договірних відносин між підприємствами).

Створення інтегрованих об'єднань в сфері інфраструктурного забезпечення передбачає подолання низки проблем об'єктивного і суб'єктивного характеру. До проблем об'єктивного характеру можна віднести складнощі управління інтегрованими об'єднаннями, неоднозначне середовище функціонування і попередній накопичений досвід, конфлікт інтересів різних сторін, слабкість забезпечення виконання договірних обов'язків, недосконалість механізмів створення різних типів об'єднань тощо.

Висновки. Стагнація в основних галузях діяльності споживчої кооперації негативно вплинула на діяльність підрозділів інфраструктури, які практично зникли в кооперативних організаціях. Відновлення цього сектору, вибір найбільш оптимальних

шляхів його подальшого розвитку в даний час і, особливо, на перспективу повинен базуватись на об'єктивній оцінці реального стану виробничої інфраструктури споживчої кооперації, можливостей та перспектив розвитку тих чи інших підрозділів. Подальше вдосконалення інфраструктури, її орієнтація на ринкові принципи господарювання дозволить підвищити якість основних і обслуговуючих робіт і конкурентоспроможність системи споживчої кооперації загалом.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Гриценко А. Ринкова інфраструктура: суть, функції, будова / А. Гриценко, В. Соколов // Економіка України. 1998. – № 7. – С. 35-44.
2. Інфраструктура товарного ринку: навч. пос. / [за ред. О. О. Шубіна]. – К.: НМЦ ВО МОН України. Студцентр, 2004. – 806 с.
3. Федько В. П. Инфраструктура товарного рынка. / В. П. Федько, Н. Г. Федько– Ростов на Дону: Феникс, 2000. – 512 с.