

АКАДЕМІЯ НАУК УКРАЇНИ
ІНСТИТУТ ЕКОНОМІКИ
ЛЬВІВСЬКЕ ВІДДІЛЕННЯ

На прагах рукопису

ЛОШКАРЬОВ

Ігор Іванович

ОРГАНІЗАЦІЙНІ І ЕКОНОМІЧНІ МЕТОДИ ПІДВИЩЕННЯ
КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРОДУКЦІЇ В УМОВАХ ПЕРЕХОДУ
ДО РИНКУ

/на прикладі виробництва складної побутової техніки/

Спеціальність: 08.00.05. - Економіка, планування,
організація управління народним
господарством і його галузями

А В Т О Р Е Ф Е Р А Т

дисертації на здобуття вченого ступеня
кандидата економічних наук

Львів - 1993



АБД 7.7

Дисертаційна робота виконана у Львівському відділенні
Інституту економіки Академії наук України

- Науковий керівник - доктор економічних наук, професор
П.Д. Беленький
- Офіційні опоненти - доктор економічних наук, професор
Є.І. Войко
- кандидат економічних наук,
Н.І. Гомольська
- Провідна організація - Державний науково-дослідний
інститут "Система"

Захист відбудеться "17" Вересня 1993р. в 14 год.
на засіданні спеціалізованої ради Д 016.39.03 по захисту
дисертацій на здобуття вченого ступеня доктора наук при
Львівському відділенні Інституту економіки АН України
за адресою: 290008, Львів, вул. Театральна, 17.

З дисертацією можна ознайомитись в бібліотеці
Львівського відділення Інституту економіки АН України

Автореферат розіслано "19" листопада 1993р.

Вчений секретар
спеціалізованої ради,
кандидат економічних наук

В.І. Ковтанецький

I. ЗАГАЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА РОБОТИ

I. I. Актуальність теми. В сучасних умовах зогнішньо-економічні зв'язки стають могутнім прискорювачем економічного і науково-технічного розвитку. Оволодіння новітніми досягненнями науково-технічної революції тісно пов'язано з глибокою і різномібною участю в міжнародному розподілі праці. Для участі в ньому треба виробляти і пропонувати споживачу товари, які відповідають вимогам світового ринку.

Тому визчення конкурентоспроможності товару являє собою одну з найважливіших складових частин ринкових досліджень, які створюють основу для вироблення стратегії і тактики діяльності підприємства на ринку, вибору правильного шляху підвищення технічного рівня і якості виробу.

Слід звернути увагу на ту обставину, що ці проблеми як правило висвітлюються стосовно до країн з розвинутою ринковою економікою. Це в багатьох випадках пояснюється тим, що, з одного боку, аналіз проблем капіталізму у меншій мірі скогувався відомими догмами, був орієнтований на узагальнення реальних економічних процесів. З другого боку поширена думка, що в умовах дефіцитної економіки взагалі відсутня проблема підвищення конкурентоспроможності продукції.

В умовах корінної економічної реформи, радикального перегляду зогнішньоекономічних зв'язків, соціальної переорієнтації економіки актуальність проблеми підвищення конкурентоспроможності продукції, більш повного включення країни у світогосподарський процес, використання переваг, які закладені в міжнародному розподілі праці не тільки не зникається, але й гона стає однією з найбільш актуальних для успішного функціонування всього господарського механізму, основним напрямком виходу з економічної кризи.

Ряд проблем підвищення конкурентоспроможності продукції достатньо глибоко розроблені у вітчизняній і закордонній економічній літературі. Серед них можна назвати методи оцінки конкурентоспроможності виробу, визчення ринку і деякі інші.

Разом з цим, аналіз показав, що проблеми підвищення конкурентоспроможності продукції в умовах переходу до ринкової економіки визчені недостатньо, не визначені і не розроблені

основні організаційні і економічні завдання і шляхи підвищення конкурентоспроможності продукції, що виникають у зв'язку з утворенням нових форм господарювання. Це і обумовило вибір теми дисертаційного дослідження.

1.2. Мета і завдання дослідження. Метою дисертаційної роботи є розробка науково-обґрунтованих пропозицій і методичних рекомендацій по удосконаленню організаційно-економічних методів підвищення конкурентоспроможності продукції шляхом залучення до виробництва малих підприємств.

У відповідності з метою роботи її основними завданнями є:

- дослідження і визначення основних факторів, розкриття механізму їх впливу на підвищення конкурентоспроможності продукції;
- вивчення і аналіз методів діяльності виробників продукції по забезпеченню конкурентоспроможності своїх виробів, у тому числі за кордоном;
- аналіз проблем і визначення завдань по підвищенню конкурентоспроможності продукції в умовах сучасних форм господарювання;
- обґрунтування наукових і методичних підходів і розробка рекомендацій по удосконаленню організаційних і економічних методів підвищення конкурентоспроможності продукції в умовах переходу до ринкової економіки.

1.3. Предмет і об'єкт дослідження. Предметом дослідження є теоретичні і методичні питання, організаційно-економічний механізм підвищення конкурентоспроможності продукції, методи діяльності виробників продукції по її забезпеченню в умовах нових форм господарювання.

Об'єкт дослідження - підприємства Акціонерного Товариства "Концери-Електрон".

1.4. Методи дослідження. Теоретичнов і методологічних основ дисертаційної роботи стали наукові концепції і теоретичні розробки, фундаментальні дослідження вітчизняних і закордонних вчених по проблемі забезпечення конкурентоспроможності продукції, законодавчі і нормативні акти України по питаннях власності, зайнятості, роздержавлення та приватизації, зовнішньоекономічної діяльності та інші.

В процесі проведення досліджень широко використовувалися методи системного, порівняльного техніко-економічного аналізу

економічного розрахунку і статистичної експертизи.

Інформаційну основу дисертації склали статистичні дані компаній і фірм закордонних країн, матеріали статистичної звітності підприємств АТ "Концерн-Електрон", дані про результати їх господарської діяльності, первинні матеріали внутрішньогосподарських структурних підрозділів, інші джерела і особисті дослідження автора.

І.5. Науково-а наукова проведена автором роботи полягає в наступному:

- теоретично обґрунтовані роль і місце підвищення конкурентоспроможності продукції, уточнені основні фактори і принципи її підвищення в нових умовах господарювання;

- розроблені і обґрунтовані методичні прийоми обмеження монополізму виробника і створення конкурентного середовища методом комбінування підприємств різних розмірів;

- розроблені методичні основи по оцінці місця і ролі малих підприємств, виділення і розвитку малого бізнесу як багатопрофільного сектору економіки, який заснований на різних формах власності, сформульоване і визначене завдання державної підтримки малих форм господарювання, надані рекомендації по спеціалізації малих підприємств дослідницького профілю;

- розроблена система забезпечення безперебійних поставок високоякісних комплектуючих виробів;

- запропонований метод удосконалення організації післяпродажного обслуговування для більш повного задоволення запитів споживачів у період гарантійного строку, і обслуговування до кінця життєвого циклу виробів;

І.6. Практичне значення і реалізація результатів дослідження. Основні положення і рекомендації роботи мають практичне значення для промислових підприємств, виробників продукції під час здійснення організаційно-економічних заходів по підвищенню конкурентоспроможності продукції.

Отримані в процесі дослідження результати теоретичного і прикладного характеру можуть бути використані інженерно-технічними працівниками промислових підприємств, науково-дослідних організацій, адміністративних органів по розробці організаційних і економічних методів залучення до виробництва малих підприємств, подолання монополії виробників методом

створення нових господарських одиниць, які базуються на недержавних формах власності.

Основні положення і результати роботи використані при розробці науково-обґрунтованих методичних рекомендацій по підвищенню конкурентоспроможності продукції, яка виробляється на підприємствах АТ "Концерн-Електрон".

1.7. Апробація роботи. Основні положення і результати проведеного дисертаційного дослідження доповідалися і обговорювалися на науково-практичних конференціях, семінарах, зборах трудових колективів підприємств АТ "Концерн-Електрон".

1.8. Публікації. За результатами виконаних досліджень опубліковано 5 наукових праць загальним обсягом 4,6 д.а. Публікації відображають основні положення дисертації.

1.9. Структура і обсяг роботи. Дисертація складається із вступу, двох глав, висновків, списку використаної літератури з 159 найменувань, додатків і містить 147 сторінок машинопису, включаючи два графіки і чотири схеми.

2. КОРОТКИЙ ЗМІСТ РОБОТИ

У вступі обґрунтовується актуальність проблеми, яка розглядається у роботі, визначені мета і завдання дослідження, розкривається наукова новизна і практична цінність дисертаційної роботи.

У першій главі «Дослідження проблеми підвищення конкурентоспроможності продукції» розглядаються основні теоретичні і методологічні питання суті конкурентоспроможності і основні принципи її оцінки у процесі розробки і виробництва. Здійснено аналіз факторів підвищення конкурентоспроможності, уточнені їх функції, місце і роль основних із них, зокрема якості продукції, витрат виробництва і післяпродажного обслуговування.

Досліджена практика, міжнародний досвід виробників продукції по забезпеченню конкурентоспроможності своїх виробів, обґрунтовується висновком про те, що їхня діяльність не являє собою самоціль, а лише засіб отримання високого прибутку. Вона становить собою комплекс заходів, які здійснюються під час розробки, виробництва, збуту і післяпродажного обслуговування продукції з метою забезпечення необхідного рівня її конкурентоспроможності і передбачає збалансований вплив на всі основні показники діяльності підприємства, їх оцінку, виходячи з критерію прибутковості.

У другій главі "Організаційні і економічні рекомендації по підвищенню конкурентоспроможності продукції" здійснений аналіз економічних умов, досліджені проблеми і визначені завдання підвищення конкурентоспроможності продукції, більш повного включення України в світогосподарський процес, вихрестання переваг, які закладені в міжнародному розподілі праці для успішного функціонування всього господарського механізму.

В результаті досліджень зроблені висновки про необхідність при переході до ринкової економіки обмеження монополії виробника з допомогою створення конкурентного середовища шляхом розвитку паралельних виробничих структур, множинності виробників продукції, як основних суб'єктів ринкових відносин.

На основі проведених досліджень зроблені висновки і розроблені рекомендації по залученню до виробництва малих підприємств з метов досягнення тісної приязки споживачів до конкретних постачальників, удосконалення організації післяпродажного обслуговування, здійснення прориву по ряду важливих напрямків науково-технічного прогресу, які найбільш відповідають сучасній економічній і науково-технічній стратегії його розвитку.

У висновках викладені основні теоретичні результати і висновки, практичні результати дисертаційного дослідження.

3. ОСНОВНІ ПОЛОЖЕННЯ ДИСЕРТАЦІЇ

3.1. Важливим умовом ефективного розвитку виробничих сил кожної держави є використання переваг, які закладені в міжнародному розподілі праці. У зв'язку з цим, не випадково зростає в останній час увага до питань підвищення конкурентоспроможності продукції, визначення показника, який характеризує цей рівень, аналіз використання його в науковій і виробничій діяльності.

Проведені автором дослідження дозволили визначити сучасні тенденції у підході до аналізу конкурентоспроможності продукції і методах її оцінки. З'ясувалося, що до теперішнього часу відсутнє чітке визначення самого поняття "конкурентоспроможність", хоча в багатьох економічних дослідженнях з ним все частіше пов'язують такі категорії, як ціна виробу, ефективність виробництва і збутових операцій, прибутковість зовнішньої торгівлі, якість продукції та інше.

Як основне методологічне положення дисертації прийнято визначення конкурентоспроможності як характеристика товару, яка відображає його відмінність від товару-конкурента як по ступеню відповідності конкретній суспільній потребі, так і по витратах на її задоволення, являє собою інтерес для споживача і забезпечує задоволення його потреб.

Автор виходить з того, що розробка конкретних методик по оцінці конкурентоспроможності повинна здійснюватися з врахуванням того, що знаходження показника його величини не самоціль, а лише перший етап цілого комплексу наукових і практичних заходів, які направлені на підвищення ефективності експорту даної продукції за рахунок досягнення переваги над конкурентами або ліквідації відставання від них. На якому би етапі існування товару не проходила оцінка рівня його конкурентоспроможності, необхідно вирішувати завдання визначення переліку параметрів, які аналізуються і є суттєвими з точки зору споживача.

3.2. Рівень конкурентоспроможності - величина динамічна, яка швидко змінюється під дією багаточисельних факторів, що формуються у сферах матеріального виробництва і обігу товару.

На думку автора, кожний з факторів, є складовим елементом єдиної системи умов, які зумовлюють розставлення конкурентних сил учасників міжнародного обігу і мають свій механізм і канали впливу на рівень і динаміку експортерів.

Тому важливо визначити найбільш важливі фактори, що виявляють критичальну дію на досягнення бажаних результатів. У дисертації вирішується завдання дослідження прихованих, але об'єктивно існуючих закономірностей, виявлення і вичення основних факторів підвищення конкурентоспроможності продукції.

У зв'язку з тим, що проблема оцінки конкурентоспроможності продукції є досить складна, комплексна і безпосередньо пов'язана з великою кількістю суміжних галузей економічних досліджень, автор не мав можливості детально розглядати усі фактори, які впливають на рівень конкурентоспроможності, в ряді випадків вони тільки названі. Увага сфокусована на дослідженні таких факторів, як якість і витрати виробництва. Причини успіху або невдачі товару на

ринку абсолютизувати тільки з якістю і витратами виробництва виявляються неточними, ними можуть бути такі фактори, як реклама і престиж постачальника, запропонований рівень сервісного обслуговування. Але при всій важливості невиробничих аспектів діяльності виробників по забезпеченню конкурентоспроможності, не вони, виключаючи післяпродажне обслуговування, а якість і ціна лежать в основі ринкового успіху.

3.3. В роботі розглядаються методи діяльності виробників продукції по забезпеченню конкурентоспроможності своїх виробів, являєть собою комплекс заходів, які здійснюються в ході розробки, виробництва, збуту і післяпродажного обслуговування з метою забезпечення необхідного рівня її конкурентоспроможності і передбачають їх збалансовану дію на всі основні показники діяльності підприємства і їх оцінку, виходячи з критеріїв прибутковості.

Фактично це означає, що підприємства працюють не над підвищенням конкурентоспроможності, а над підтриманням її оптимального рівня, тобто прагнуть керувати нею.

Автор виходить з того, що оперативне управління конкурентоспроможністю стає можливим тоді, коли для цього створені передумови на стадіях розробки і виготовлення виробу, насамперед у вигляді високих показників якості і низьких витрат виробництва. Досягнення оптимального співвідношення між якістю і витратами виробництва і складає мету управління конкурентоспроможністю.

На сьогоднішні міцні позиції на ринку займають фірми, політика яких в області сервісу ґрунтується на прагненні забезпечити покупця найвищою якістю виконання робіт по обслуговуванню в найкоротші строки і з мінімальними витратами. У зв'язку з цим, здійснення заходів по удосконаленню технічного сервісу стає необхідною частиною управління конкурентоспроможністю продукції.

В дисертації робиться висновок, що якість, витрати виробництва, а також післяпродажне обслуговування сьогодні розглядається виробниками в комплексі і оцінюється по кінцевому результату - конкурентоспроможності продукції.

3.4. Економічні зв'язки з закордонними країнами виявляють позитивну дію на технічний рівень мітцизної продукції. Зовнішньоекономічна діяльність відкриває, зокрема, широкі мож-

ливості для співставлення споживчих властивостей вітчизняної і поступаючої на світовий ринок продукції, для прискорення науково-технічного розвитку в тих галузях і виробництвах, де має місце відставання або не вдалося за браком коштів почати тиражування у виробництві нових зразків виробів.

В роботі автор робить висновок про те, що підвищення вимог світового ринку до якості товарів сприяє поширенню більш високих технічних умов і на продукцію, яка реалізується в країні. Зовнішні економічні зв'язки позитивно впливають і на прискорення науково-технічного прогресу. Він відбувається не тільки завдяки ввозу новітньої техніки і технології, але й все більше шляхом проведення спільних наукових розробок, виконання досліджень, проєктів, виготовлення зразків обладнання, машин і матеріалів, являе собою важливий фактор інтенсифікації виробництва, підвищення його якісних характеристик.

3.5. В роботі зроблений аналіз сучасного стану експортного потенціалу України, неефективної структури експорту, що відображає основні проблеми розвитку економіки - дефіцит високоякісної продукції.

Автор робить висновок про те, що досягнення високого рівня експорту, підвищення конкурентоспроможності продукції є одним з найважливіших факторів подолання соціально-економічної кризи в країні. Без різкого підвищення конкурентоспроможності своїх виробів і послуг на світовому ринку ми будемо стикатися з загостренням існуючих і накопиченням нових проблем.

Це диктується не якимось кон'юнктурним інтересом, а є органічною частиною довготривалої структурної політики нашої держави, створення в країні могутньої конкурентоспроможної промислової експортної бази. Її створення - процес, а не одноразовий захід, а в центрі цього процесу - формування матеріально-технічної бази ринкової економіки, паралельних виробничих структур, множинність виробників, як основних суб'єктів ринкових відносин з організацією між ними конкурентних начал.

3.6. В дисертації досліджується рівень монополізації економіки України, і робиться висновок про те, що важливим завданням переходу до ринкової економіки є створення конку-

рентного середовища, що неможливо зробити без забезпечення свободи вибору, як виду господарської діяльності так і споживання.

Для обмеження монополії виробників автор розробив і обґрунтував методичні прийоми створення конкурентного середовища методом комбінування підприємств різних розмірів, створення нових господарських одиниць, оскільки лише при достатньо великій кількості господарських одиниць, які знаходяться в різних організаційних формах і відношеннях власності, можливе ефективне використання ринкових регуляторів інтенсифікації в умовах розвитку конкуренції за споживача, ліквідації штучно створеної зверх-централізованої системи управління, найменш неполадки в якій, викликають збої у всій економіці.

3.7. Автор аналізує один з напрямків розвитку виробництва в минулому – збільшення розміру підприємства, оскільки на цей процес впливали об'єктивні економічні умови виробництва, які дозволяли знизити прями і накладні витрати на одиницю продукції, а розширення виробництва ще донедавна давало можливість отримувати економію від великомасштабного виробництва.

Однак в 70-80-х роках ця концепція була переглянута в зв'язку з тим, що цілий ряд факторів, які досліджуються в роботі, викликані процесом бурхливого зросту і диференціації потреб, розширенням номенклатури продукції, зниканням рівня серійності, мініятуризації і комп'ютеризацією техніки, забезпечує найсучаснішу технологічну базу для збереження і навіть зростання стійкості індивідуальних, сімейних і дрібних форм трудової діяльності.

Орієнтація на матеріало-, енерго-, трудозберігаючі технології в поєднанні з управлінням і найширшим впровадженням ЕОМ, розвитком індустрії інформації, створенням інформаційного комплексу, потенціал якого був використаний для підвищення ефективної діяльності невеликих компаній, призвела до суттєвого зменшення меж оптимальних розмірів підприємств.

3.8. Малий бізнес, що народжується в країнах, які переходять до ринку, в тому числі в Україні, гостро потребує державної і громадської підтримки. В дисертації сформульовані і визначені завдання такої підтримки малих форм господарювання, при

цьому звертається увага на мивчення господарської практики підприємств в економічному відношенні країн, досвіду функціонування, ролі і місце їх в сучасній економіці. Так, в Японії 600 місцевих торгового-промислових палат і їх філіалів надають різнобічну фінансову, консультативну та іншу допомогу малому бізнесу, в США для пільгового кредитування дрібних компаній держава створила мережу, яка складається з 600 спеціалізованих банків.

Автор підкреслює, що без малого бізнесу ринка економіка ефективно функціонувати і розвиватися не може. Тому, його становлення і розвиток, зрозуміло, поряд з середніми і великими підприємствами, які продовжують залишатися "несучов конструкцією" економіки, є стратегічною проблемою економічної політики в умовах переходу від адміністративно-командної системи до соціально орієнтованого ринкового господарства. Недооцінка ролі малих підприємств, ігнорування їх значних техніко-економічних і соціально-економічних потенцій можуть набути в наших умовах характеру великомасштабного стратегічного прораханку.

В роботі сформульоване завдання про виділення і розвиток малого бізнесу, як широкого сектору в економіці, який заснований на різних формах власності, тому, що сьогодні виправдана та її форма і та організаційна форма виробництва, які найкращим чином поєднують зацікавленість виробника з найбільш ефективним використанням засобів виробництва.

3.9. У дисертації аналізується стан взаємодій промислових підприємств Львівщини з постачальниками і робиться висновок про те, що організація, форми і методи матеріально-технічного постачання були і поки залишаються одним з найбільш вузьких місць в системі управління народним господарством. Так, падіння обсягів виробництва, простої сягали в 1992р. тільки в НВО "Електрон" 819619 людино-годин.

Вихід із становища, що склалося, автор зважає з залучені до виробництва малих підприємств. Для цього він пропонує рекомендації по спеціалізації малих підприємств дослідницького профілю, метод удосконалення організації післяпродажного обслуговування для більш повного задоволення запитів споживачів в період гарантійного строку і обслуговування до кінця життєвого циклу виробів, систему забезпечення безперервних поставок високоякісних комплектуючих виробів /див. рис. I/

Етап	Постачальник	Одержувач
I		Збір досвід на гаданих постачальників, їх сертифікація
II	Підготовка до виробництва	Забезпечення інформацією постачальників про майбутні замовлення
III	100% рихідний контроль продукції, яка відправляється	100% рихідний контроль продукції, яка одержується
	Природний відсієв постачальників, які не виконують вимоги по якості	
IV	100% рихідний контроль продукції, яка відправляється	Відмова від 100% рихідного контролю, перехід до вибіркового
	Завершення роботи по скороченню кількості постачальників	
V	Відмова від рихідного контролю, перехід до вибіркового	Ослаблення вибіркового контролю, перехід до періодичних контрольних перевірок окремих партій виробів
	Завершення організаційної побудови схеми, остаточне відпрацювання її конкретних елементів і зв'язків	
VI	Ослаблення вибіркового контролю, перехід до періодичних контрольних перевірок окремих виробів, впровадження контролю виробничих процесів	Відмова від контролю продукції, яка одержується, використання переваг системи

Рис. 1. Система організації роботи з постачальниками

При цьому жорстка орієнтація постачальника на конкретного одержувача дозволяє останньому диктувати свої умови по якості виробів, які одержуються, ціні на них, строках поставки, тобто робить постачальника "керівним" і створює умови для використання його потенціалу з метою підвищення конкурентоспроможності продукції.

Автор виходить з того, що залучення до виробництва малих підприємств з метою підвищення конкурентоспроможності продукції відповідає сучасній науково-технічній стратегії його розвитку. Саме вони виявляються найбільш сприйнятливими до впровадження прогресивних методів господарювання, передусім орендного підряду, акціонування, спільних з іноземними фірмами форм діяльності.

Підписано к печати 12.07.93. Формат 60x84 1/16. Бумага офс.
Офсетная печать. Усл.печ.л. 0,75. Тираж 100 экз. Зак. 126

ППП корпорация УкрНТИ, 252171, Киев 171, ул. Горького, 180.

4. ОСНОВНІ ПОЛОЖЕННЯ ДИСЕРТАЦІЇ ОПУБЛІКОВАНІ

В НАСТУПНИХ РОБОТАХ:

4.1. Ложкарев І.М., Бєленький О.П. Організаційно-економічні аспекти підвищення конкурентоспособності продукції // Препринт 93-1. - АН України, Ін-т економіки, Львівське відділення. Львів. - 1993. - 2,79 п.л.

4.2. Ложкарев І.М. Малі підприємства - путь підвищення конкурентоспособності продукції // Становлення ринкової системи господарства: Сб. науч. тр. АН України. Ін-т економіки: Редкол. П.Є. Бєленький / отв. ред./ и др. - Киев. - 1992. - 0,5 п.л.

4.3. Ложкарев І.І. Майбутнє - за дрібними фірмами // Діло. - 1992. - № 16. - 0,21 д.а.

4.4. Ложкарев І.І. Україні варто скористатись досвідом розвинутих країн // Діло. - 1993. - № 24. - 0,6 д.а.

4.5. Ложкарев І.І. Майбутнє - за малими підприємствами // Високий замок. - 1992. - № 51. - 0,5 д.а.

І.М. Ложкарев

AB 27.745

AB 27.745