

УДК 334.012: 339.137.2

В. Б. Базилюк*Українська академія друкарства***СУЧАСНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ ДОЦІЛЬНОСТІ ІНТЕГРАЦІЇ
ПІДПРИЄМСТВ ВИДАВНИЧО-ПОЛІГРАФІЧНОЇ ГАЛУЗІ**

Запропоновано методологічний механізм доцільності інтеграції об'єднання і нового підприємства, котрий ґрунтується на ресурсній концепції та полягає в оцінці їх зацікавленості в певних видах ресурсів, якими вони володіють, а також механізм розрахунку коефіцієнтів взаємної зацікавленості інтеграції. Побудовано матрицю привабливості, що визначає можливі напрями розвитку співпраці об'єднання й нового підприємства.

Економічна інтеграція, ресурси, оцінка, об'єднання, співпраця

Великі інтегровані структури формують вектор розвитку економіки і є основою підтримання стабільності виробництва в розвинутих країнах. Інтеграційні процеси стають усе більше значущими для вітчизняної економіки, зокрема, і у видавничо-поліграфічній галузі (ВПП) як її складовій.

Світовий досвід доводить, що одним з перспективних напрямів вирішення завдання економічного розвитку підприємств ВПП, спрямованого на підвищення їх конкурентоспроможності, зростання інноваційного та інтелектуального потенціалу є активізація інтеграційних процесів. Це, в свою чергу, дасть змогу отримати додаткові переваги від інтеграції за рахунок синергетичного ефекту, зниження рівня трансакційних витрат, досягти додаткові переваги на різних етапах забезпечення конкурентоспроможності та поліпшити ефективність функціонування підприємств галузі в цілому.

Проте в більшості випадків підприємствам галузі важко реально оцінити ефективність від інтеграції в ті чи інші форми об'єднань. Ураховуючи це, у даній роботі запропоновано методологічний підхід до оцінки зацікавленості в інтеграції об'єднання та потенційного його учасника, що ґрунтується на ресурсній концепції.

Дослідженням теоретичних засад розвитку та активізації інтеграційних процесів на підприємствах у різні періоди присвячені роботи науковців І. Ансоффа, Г. Антонова, П. Буряка, М. Войнаренка, В. Забродського, О. Замазій, А. Козаченко, Т. Коно, А. Матицина, В. Парсяка [1–10] й інших. Однак поза увагою більшості учених залишилося дослідження методів оцінки потенційних переваг від налагодження співпраці для підприємства-учасника та інтеграційного утворення. Це особливо актуально для підприємств ВПП, власникам яких часто не вистачає ні часу, ні коштів на проведення масштабної аналітичної роботи. Більше того, майже половина менеджерів не знайома з методами оцінювання наслідків економічної інтеграції.

Метою нашого дослідження є розроблення методологічного підходу до оцінки зацікавленості в інтеграції об'єднання та потенційного його учасника, що ґрунтується на ресурсній концепції.

Розвиток інтеграції, як свідчать наука і практика, сприяє поліпшенню організаційно-економічних відносин, інтенсифікації та індустріалізації виробництва, підвищенню конкурентоспроможності підприємств, створенню для учасників інтегрованих структур ефективних систем управління, зростанню продуктивності праці й на цій основі покращенню життя працівників.

Сьогодні існує декілька підходів до розуміння інтеграції, виділяються ті чи інші її аспекти та особливості. Наприклад, інтеграцію трактують або як процес технологічного об'єднання в єдину велику міжгалузеву виробничо-технологічну систему, або як процес організації суспільного виробництва й управління, або як форму організації виробництва, здатну забезпечити максимальне зменшення трансакційних витрат і реалізувати стратегічні переваги, що виникають при з'єднанні двох або більше підприємств (синергетичний ефект) тощо.

Визначення ефективності економічної інтеграції підприємств ВПГ має базуватися на загальнометодологічному положенні. При цьому будь-яка структура з усієї сукупності наявних у даний момент підприємств обиратиме саме ті з них, які відповідають її економічному статусу й сприяють раціоналізації процесу управління та самоорганізації. Аналогічно і підприємства будуть обирати ті структури, які в найбільшій мірі зможуть забезпечити їх соціально-економічний розвиток і не суперечитимуть стратегії розвитку. Тому необхідно розробити чіткі механізми оцінки доцільності налагодження співпраці та отримання переваг для обох учасників процесу.

Перспективність даного напрямку обґрунтована ще й тим фактором, що на етапі створення об'єднання не всі потенційні учасники виявили зацікавленість в інтеграції, проте через деякий період їх погляди можуть мати тенденції до зміни під дією різного роду чинників, що може привести до зацікавленості щодо участі в проекті.

Виходячи з вищезазначеного, нами розроблено методологічний механізм оцінки зацікавленості в інтеграції об'єднання й нового підприємства, який ґрунтується на ресурсній концепції. Суть даного підходу полягає в зацікавленості як об'єднання, так і нового підприємства в певних видах ресурсів, якими вони володіють. Це, в свою чергу, впливає на взаємну зацікавленість і привабливість у налагодженні співпраці.

На нашу думку, застосування даного підходу повинно проводитися в наступній послідовності. На першому етапі слід виявити зацікавленість об'єднання в ресурсах, що пропонує нове підприємство (табл. 1).

Таблиця 1

Потреба об'єднання в ресурсах

Потік i	Підприємство j				
	Π_1	Π_2	Π_n	Z_{ij}	V_{κ_i}
I	2	3	4	5	6
Грошовий	r_{11}	r_{12}	r_{1n}	Z_{1n}	$V_{11} + V_{12} + \dots + V_{1n}$
Сировини і матеріалів	r_{21}	r_{22}	r_{2n}	Z_{2n}	$V_{21} + V_{22} + \dots + V_{2n}$

Продовж. табл. 1

1	2	3	4	5	6
Трудових ресурсів	r_{31}	r_{32}	r_{3n}	Z_{3n}	$V_{31} + V_{32} + \dots + V_{3n}$
Обладнання та інших основних фондів	r_{41}	r_{42}	r_{4n}	Z_{4n}	$V_{41} + V_{42} + \dots + V_{4n}$
Нематеріальних та інформаційних ресурсів	r_{51}	r_{52}	r_{5n}	Z_{5n}	$V_{51} + V_{52} + \dots + V_{5n}$

Тут Π_j — назва j -го підприємства об'єднання, з яким передбачається взаємодія нового підприємства ($j=1, \dots, n$); r_{ij} — кількість операцій по i -му потоку в об'єднанні за період ($i=1, \dots, 5$; $j=1, \dots, n$); Z_{ij} — число звернень по i -му потоку в об'єднанні за період ($i=1, \dots, 5$; $j=1, \dots, n$); V_{κ_i} — показник, що характеризує потребу в i -му ресурсі в об'єднанні, тобто частку задоволених потреб у загальному їх обсязі ($i=1, \dots, 5$; $j=1, \dots, n$).

Визначимо коефіцієнт V_{Z_i} для всіх підприємств об'єднання по i -му потоку, що характеризує загальну задоволеність i -им ресурсом.

Наступним етапом стане визначення потреби об'єднання в ресурсах для нового підприємства (табл. 2).

Таблиця 2

Потреба нового підприємства в ресурсах

Потік i	Обсяг виготовленої продукції, N_i	Кількість звернень, K_i	V_{Π_i}
Грошовий	N_{11}	K_{12}	V_{Π_1}
Сировини і матеріалів	N_{21}	K_{22}	V_{Π_2}
Трудових ресурсів	N_{31}	K_{32}	V_{Π_3}
Обладнання та інших основних фондів	N_{41}	K_{42}	V_{Π_4}
Нематеріальних та інформаційних ресурсів	N_{51}	K_{52}	V_{Π_5}

У даному випадку: N_i — обсяг виготовленої продукції, товарів, послуг, наданих новим підприємством з використанням i -го ресурсу за період ($i=1, \dots, 5$); K_i — кількість звернень нового підприємства по i -му потоку в процесі виробництва продукції за період ($i=1, \dots, 5$); V_{Π_i} — показник, що характеризує потребу i -го ресурсу нового підприємства при виробництві продукції ($i=1, \dots, 5$). V_{Π_i} визначається шляхом розв'язування рівняння

$$V_{n_i} = \frac{N_i}{K_i}. \quad (1)$$

Третій етап передбачає ранжування задоволення потреб в усіх ресурсах в об'єднанні та на новому підприємстві. Об'єднання і нове підприємство присвоюють кожному потоку два ранги — попиту та пропозиції. Причому ранг попиту кожному i -му потоку нове підприємство й об'єднання присвоюють, виходячи з власних інтересів і позицій попиту на кожен вид ресурсу. При наявності власного попиту на i -ий ресурс нове підприємство та об'єднання виставляють найбільший ранг (ранг попиту). Чим менше значення потреби в ресурсі V_{Π_i} або

V_{k_i} , тим більше рангу попиту. Ранг пропозиції нове підприємство й об'єднання виставляють, виходячи з потреби в ресурсах в об'єднанні та на новому підприємстві, відповідно. Чим більше значення потреби в ресурсі V_{p_i} або V_{k_i} , тим вищий ранг пропозиції. Значення рангу для кожного потоку не перевищує 1, тобто кожному i -му потоку присвоюється ранг із значенням від 0 до 1 (табл. 3). Обчислення значень рангів здійснюється на підставі проведення розрахунків.

Таблиця 3

Шкала рангів попиту і пропозиції залежно від ресурсів

Потреба в ресурсах, V_{p_i}, V_{k_i}	Ранг попиту S_{k_i}, S_{p_i}	Ранг пропозиції R_{k_i}, R_{p_i}
0,1–0,2	1,0	0,2
0,3–0,4	0,8	0,4
0,5–0,6	0,6	0,6
0,7–0,8	0,4	0,8
0,9–1,0	0,2	1,0

Тут S_{p_i} — ранг, який присвоюється i -му потоку новим підприємством, виходячи з його попиту на ресурс за період ($i=1,..,5$); R_{p_i} — ранг, що присвоюється i -му потоку новим підприємством, виходячи з потреби в даному ресурсі в об'єднанні за період ($i=1,..,5$); S_{k_i} — ранг, який присвоюється i -му потоку об'єднання, виходячи з його попиту на даний ресурс за період ($i=1,..,5$); R_{k_i} — ранг, що присвоюється i -му потоку об'єднання, виходячи з потреби нового підприємства в даному ресурсі за період ($i=1,..,5$).

Четвертий етап передбачає розрахунок коефіцієнтів взаємної зацікавленості. Так, коефіцієнти зацікавленості нового підприємства з урахуванням попиту нового підприємства на ресурси об'єднання визначаються за формулами

$$Z_{pki} = V_{ki} \times S_{pi}; \quad (2)$$

$$Z_{kpi} = V_{ki} \times R_{pi}. \quad (3)$$

Коефіцієнти зацікавленості об'єднання з урахуванням його попиту на ресурси нового підприємства (Z_{kpi}) та з урахуванням пропозиції новим підприємством цих ресурсів (Z_{pki}) обчислюються таким чином:

$$Z_{kpi} = V_{pi} \times Y_{ki}; \quad (4)$$

$$Z_{pki} = V_{pi} \times R_{ki}. \quad (5)$$

На завершальному етапі сформуємо матрицю «Привабливість об'єднання і нового підприємства» (див. рисунок). Побудова матриці здійснюється за таким принципом: по горизонталі розміщуються показники Z_{kpi} та Z_{pki} , які визначають попит об'єднання і підприємства, відповідно; по вертикалі — значення показників Z_{kpi} , Z_{pki} , що характеризують пропозицію об'єднання і нового підприємства. Розмірність коефіцієнтів — відносні одиниці. За отриманими результатами розрахунку коефіцієнтів Z_{kpi} , Z_{osi} , Z_{kpi} та Z_{pki} розміщуємо нове підприємство й об'єднання в певні квадрати матриці. Кожен квадрат має своє цифрове значення й опис, одержаний і доведений розрахунковим шляхом.

Попит	Пропозиція				
	$Зкпі, Зппі \geq 0,8$	$0,8 > Зкпі, Зппі \geq 0,6$	$0,6 > Зкпі, Зппі \geq 0,4$	$0,4 > Зкпі, Зппі \geq 0,2$	$Зкпі, Зппі < 0,2$
$Зкпі, Зппі \geq 0,8$	А	Б	В	Г	Д
$0,8 > Зкпі, Зппі \geq 0,6$	Е	Є	Ж	З	И
$0,6 > Зкпі, Зппі \geq 0,4$	І	Ї	Й	К	Л
$0,4 > Зкпі, Зппі \geq 0,2$	М	Н	О	П	Р
$Зкпі, Зппі < 0,2$	С	Т	У	Ф	Х

Матриця «Привабливість об'єднання і нового підприємства»

Розроблена матриця відображає можливість і доцільність взаємодії об'єднання та нового підприємства по кожному і-му потоку. На підставі отриманих результатів учасники можуть вибрати потенційні напрями стратегії розвитку або скоригувати ті, що є на даний момент.

На основі матриці розвиток співпраці може відбуватися за такими напрямками:

1) квадрати А, Є, Й, П, Х показують рівновагу попиту і пропозиції по і-му ресурсу, проте квадрати П і Х свідчать про обмежений попит і пропозицію;

2) квадрати А, Є, Й — «найсприятливіші». У них спостерігається рівновага попиту і пропозиції. Нове підприємство може досить просто знайти своє місце в об'єднанні, а принесений разом з ним і-ий ресурс матиме попит. Або ж об'єднання матиме в своєму розпорядженні і-ий ресурс, потребуватиме якого нове підприємство;

3) квадрати П і Х — «рівноважні з обмеженим попитом і пропозицією». Характеризуються взаємною зацікавленістю нового підприємства та об'єднання при обмеженому попиті і пропозиції. За певних умов така взаємодія вигідна і може задовольняти як учасників об'єднання, так і нове підприємство;

4) квадрати Б, Ж, Ї, Е — «сприятливі нерівноважні». У них попит і пропозиція близькі до рівноваги. У реальних умовах, вигідно взаємодіючи по і-му ресурсу, кластер і нове підприємство найчастіше потрапляють у дані квадрати;

5) квадрати К, Р, О, Ф — «нерівноважні з обмеженим попитом і пропозицією». У даних умовах можлива сприятлива взаємодія об'єднання і нового підприємства, але позитивний результат залежатиме від бажання учасників робити поступку в умовах обмеженого попиту й пропозиції;

6) квадрати В, З, Л, І, Н, У — «втрачений інтерес». Відсутність потоку необхідного рівня інтенсивності і-го ресурсу в об'єднанні або на новому підприємстві. Невідповідність попиту та пропозиції і-го ресурсу в об'єднанні або на новому підприємстві;

7) квадрати Г, И, М, Т — «несприятливі». Новому підприємству або об'єднанню слід переглянути свої можливості і вимоги. Інтенсивність потоку і-го ресурсу недостатня для рішення про доцільність інтеграції. У даному варіанті доцільно зайнятися пошуками нового партнера;

8) квадрати Д, С — «помилка». Свідчить про неправильно вибрані пріоритети. Відсутність перспектив подальшого розвитку та спільної діяльності.

Ансофф И. Стратегическое управление / Сокр. пер. с англ. — М.: Экономика, 1989. — 519 с. 2. Антонов Т.Д. Предпосылки интеграции и эволюция интеграционных структур в России / Т.Д. Антонов, О.М. Иванов // Менеджмент в России и за рубежом. — 2002. — №5. — С. 32—43. 3. Буряк П.Ю. Інтегровані корпоративні структури в підприємстві України / П.Ю. Буряк // Фінанси України. — 2003. — №9. — С. 50—61. 4. Войнаренко М.П. Проблеми реформування економіки України / Войнаренко М.П., Раденька Л.П., Філінюк В.Р. — К.: ЛОГОС, 1999. — 272 с. 5. Забродский В.А. Развитие крупномасштабных экономико-производственных систем / В.А. Забродский, Н.А. Кизим. — Х.: Бизнес Информ, 2000. — 72 с. 6. Замазій О.В. Інтеграція малих підприємств як засіб підвищення їх технологічних можливостей / О.В. Замазій // Вісн. Технол. ун-ту Поділля. — Економічні науки. — 2003. — №6, Ч. 2. — С. 226—230. 7. Козаченко А.В. Управление крупным предприятием: моногр. / Козаченко А.В., Ляшенко А.Н., Ладыко И.Ю. — К.: Либра, 2006. — 384 с. 8. Коно Т. Стратегия и структура японских предприятий / Т. Коно. — М.: Экономика, 1987. — 128 с. 9. Матыцин А.К. Вертикальная интеграция: теория и практика: моногр. / Матыцин А. — М.: Новый век, 2002. — 367 с. 10. Парсяк В.Н. Маркетинг: від теорії до практики: навч. посіб. / В.Н. Парсяк — К.: Наукова думка, 2007. — 255 с.

СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ ЦЕЛЕСООБРАЗНОСТИ ИНТЕГРАЦИИ ПРЕДПРИЯТИЙ ИЗДАТЕЛЬСКО-ПОЛИГРАФИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ

Предложен методологический механизм целесообразности интеграции объединения и нового предприятия, который основывается на ресурсной концепции и заключается в оценке их заинтересованности в определенных видах владеющих ими ресурсов, а также механизм расчета коэффициентов взаимной заинтересованности интеграции. Построена матрица привлекательности, определяющая возможные направления развития сотрудничества объединения и нового предприятия.

MODERN GOING NEAR ESTIMATION OF EXPEDIENCE OF INTEGRATION OF ENTERPRISES PUBLISHER-POLYDIENE INDUSTRIES

In the article are offered methodological mechanism of expedience of integration of association and new enterprise, which is based on resource conception and consists in the estimation of the personal interest, both association and new enterprise, in the certain types of resources, which they own. The mechanism of calculation of coefficients of the mutual personal interest of integration is offered. The matrix of attractiveness, which determines possible directions of development of collaboration of association and new enterprise, is built.

Стаття надійшла 27.10.2011

УДК 519.8

Ю. А. Василенко, В. В. Поліщук

Закарпатський державний університет

**МЕТОД ВИБОРУ ОПТИМАЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА
(ГРУПИ ПІДПРИЄМСТВ) ПРИ НАДАННІ ПОЗИКИ**

Розглядається задача вибору оптимального підприємства для надання банком позики. Авторами запропонована математична модель розв'язання задачі на основі оцінки важливості низки критеріїв для оцінки платоспроможності підприємств.

Кредитоспроможність, булеві функції, оцінка важливості, критерії, підприємства

Кредитний ризик у діяльності комерційних банків здебільшого полягає у відборі потенційних позичальників. Цей відбір проводиться шляхом аналізу кредитоспроможності. Від правильної її оцінки залежить не тільки рішення щодо певних кредитних угод, але й фінансова стійкість і ефективність діяльності комерційних банків. Саме тому наукові дослідження, спрямовані на розроблення нових методів і підходів для оцінки кредитоспроможності позичальників банку, набувають актуального значення.

Авторами запропонована інформаційна економіко-математична модель оцінки важливості роботи підприємства. Оцінювання ефективності підприємств здійснюється за об'єктивними економічними показниками при виділенні серед них найефективнішого для надання йому кредиту.

1. Опис математичної моделі розв'язування задачі. Розглядатимемо функції $f(x_1, x_2, \dots, x_n)$, аргументи котрих визначено на множині $Z_k = \{0, 1, 2, \dots, k-1\}$ як такі, що $f(x_1, x_2, \dots, x_n) \in Z_k$, коли $x_i \in Z_k (i=1, 2, \dots, n)$. Позначимо через $M = (K_1, K_2, \dots, K_m)$ множину критеріїв. $x(K_1) \in Z_k$ — характеристична функція критерію $K_i, i=1, m; L_i = \{x_j(K_i) | j=1, n\}; i=1, m$; i -й набір аргументів $x_1, x_2, \dots, x_n$, на якому відоме значення функції $f(x)$.

Оцінка важливості окремих аргументів характеризуватиме інформацію, яку можна отримати про функцію $f(x_1, x_2, \dots, x_n)$ на множині M , знаючи значення її аргументів. Таку оцінку назовемо оцінкою важливості W аргументу $x_i (i=1, 2, \dots, n)$ і визначимо її згідно з формулою з [1]:

$$W(x_n) = \frac{1}{N} \sum_{l \in Z_k} \max_m b_l^m, \quad (n = 1, 2, \dots), \quad (1)$$

де $b_l^m (m \in Z_k)$ — кількість усіх наборів, в яких змінна x_i набуває значення l : $x_i = l (i=1, 2, \dots, n); l \in Z_k$. N — кількість критеріїв.