

керівників вказали на “кращу теоретичну підготовку”, по 11,1 % відповідей – “швидше адаптуються до роботи” і “краще підготовлені практично”.

З метою виявлення тенденції, яка склалася на ринку освітніх послуг, що стосується оцінки конкурентоспроможності, можна використати чинники, які визначають успіх вищого навчального закладу. Можна скористатися схемою оцінки конкурентоспроможності вищого навчального закладу, яка включає: вартість навчання; можливість працювати в організаціях з різними формами власності; можливість працювати в різних галузях економіки і невиробничої сфери; можливість запрошення до співпраці фахівців із-за кордону; рівень маркетингової та рекламної діяльності; система роботи з професійної орієнтації серед школярів; розробку і впровадження сучасних науково-методичних, дидактичних і педагогічних технологій; поєднання українських та зарубіжних освітніх професійних програм і навчальних планів; кваліфікацію, яка дається після закінчення навчання; форму навчання (денна, заочна, дистанційна); поєднання загальної і спеціальної підготовки із формуванням духовних цінностей і підвищенням загальноосвітнього та культурного рівня студентів; ступінь практичної орієнтації на проблеми, пов'язані з професійною діяльністю.

Проведені дослідження свідчать, що використання маркетингу в управлінні вищими закладами освіти усіх рівнів акредитації та різних форм власності дає можливість не тільки збільшити їх фінансування, а й підвищити освітній та культурний рівень населення, позитивно впливати на ринок праці.

Література

1. Герасимчук В.Г. Маркетинг: теорія і практика: Навч. посіб.– К.: Вища шк., 1994.– 327 с.: іл.
2. Котлер Ф. Основы маркетинга: Пер. с англ. / Общ. ред. и вступ. ст. Е.М. Пеньковой.– М.: Прогресс, 1993.– 736 с.
3. Протасова Н. Якщо ви звернулися до сфери “освітніх послуг” // Рідна школа.– 1998.– № 6.– С. 7.
4. Фінанси підприємств: Підручник / За ред. проф. А.М. Поддєрьогіна.– К.: КНЕУ, 1998.– 368 с.

Статтю подано до редколегії
13.11.2002 р.

УДК 65.01

О.Л. Тоцька – старший викладач кафедри фінансів підприємств і кредиту Волинського державного університету імені Лесі Українки

Підприємство як система управління

Роботу виконано на кафедрі фінансів підприємств і кредиту ВДУ ім. Лесі Українки

У статті основну увагу приділено системному аналізу підприємства. Автором дано характеристику основних елементів підприємства як системи управління. Висвітлено основні цілі, які ставить перед собою підприємство. Зроблено акцент на тому, що управління відіграє важливу роль у підвищенні ефективності ведення економіки підприємства.

Ключові слова: система управління, суб'єкт управління, об'єкт управління, цілі підприємства, управління.

Tots'ka O.L. The enterprise as a system of management. The special attention attended is to the system analysis of the enterprise. The author characterized the principal elements of enterprise as a system of the management. Elucidated chief aims, which has the enterprise. It accentuated, that the management figures prominently in the increase of effectiveness of the activity of enterprise.

Key words: the system of management, the subject of management, the object of management, the aims of enterprise, management.

Система (від грецького systema – ціле, складене з частин, з'єднання) – набір або комбінація елементів чи частин, що утворюють єдиний комплекс, спрямований на досягнення певної (єдиної для всього комплексу) мети.

Системи бувають найрізноманітніші, але загалом їх можна поділити на матеріальні та абстрактні (гіпотези, теореми).

Особливе місце серед матеріальних систем посідають соціальні, де основний вид зв'язків визначається суспільними відносинами. Одним з підкласів соціальних систем є соціально-економічні системи, які охоплюють суспільні відносини людей у процесі виробництва.

Будь-яке підприємство виробляє і реалізовує продукцію, наймає робочу силу, організовує виробничий процес. Тому "підприємство можна зобразити як надскладну систему, пов'язану специфічними відносинами з її зовнішнім середовищем" [6, 15]. Слід зазначити, що зовнішнім середовищем системи вважається все те, що не входить до її складу, але впливає на неї, чи на що впливає сама система.

Підприємство, особливо промислове, можна охарактеризувати через його цілі і необхідний для їх досягнення потенціал, а також через його зв'язки як системи зі специфічними підсистемами.

До основних груп цілей, необхідних для успішного функціонування і розвитку підприємства, можна віднести матеріальні, вартісні (грошові) та соціальні.

Матеріальні цілі – це цілі досягнення певних матеріальних результатів (напр., майбутня продуктово-ринкова програма підприємства). Вони можуть мати також і грошовий вираз. Матеріальні цілі досягаються за допомогою реалізації заходів (цілей-дій).

Вартісні цілі – це очікувані в майбутньому фінансові результати, а також необхідний для існування підприємства рівень ліквідності. Вони реалізуються через досягнення матеріальних цілей та інших цілей-дій.

Соціальні цілі (гуманітарні цілі) – бажані в майбутньому взаємовідносини між людьми як на самому підприємстві, так і з громадськістю поза підприємством. Частково вони регламентовані законодавчо. Соціальні цілі досягаються через реалізацію матеріальних, вартісних цілей та інших цілей-дій.

Досягнення будь-якої цілі пов'язане з прийняттям рішення, як це зробити. Все це породжує необхідність системи внутрішнього управління підприємством, покликаної виробляти управлінські діяння.

Управління – це процес планування, організації, мотивації і контролю, необхідний для того, щоб сформулювати і досягнути цілей організації.

У будь-якому процесі управління існує об'єкт, яким управляють, тобто керований, і орган, що здійснює управління, тобто керуючий. Їх ще називають об'єктом і суб'єктом управління. У процесі управління керуючий орган отримує інформацію про стан об'єкта управління та зовнішнє середовище. На основі отриманої інформації він виробляє керуючу інформацію, тобто приймає рішення. В результаті прийняття рішення деякий виконавчий орган (апарат управління) чинить керуючий вплив на об'єкт управління. Усі ці елементи (разом з інформаційними зв'язками) утворюють систему управління (див. рисунок).

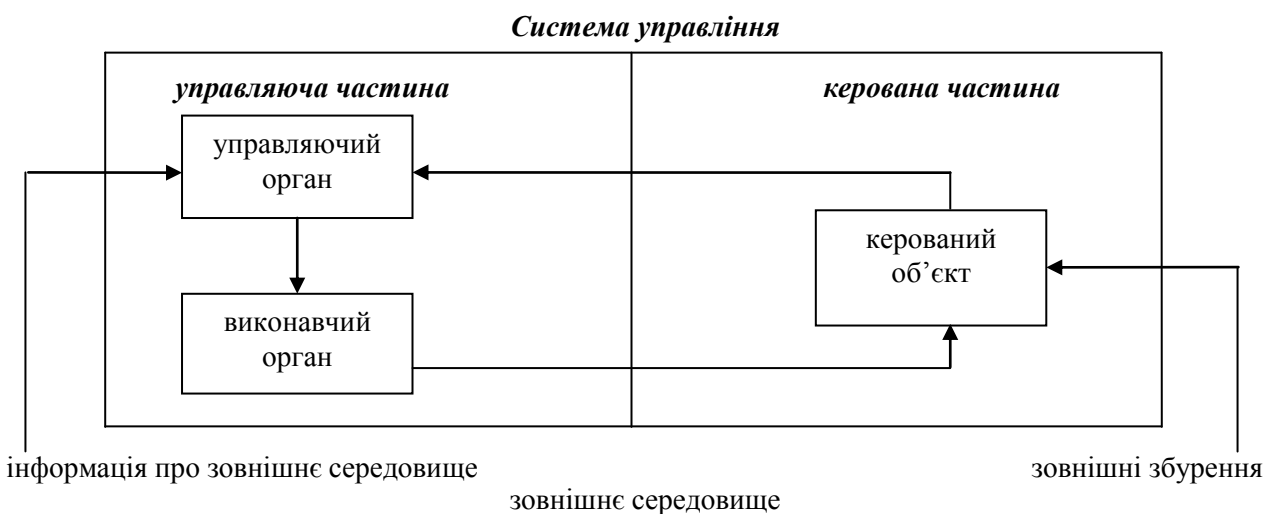


Рис. Структурна схема системи управління*

* Основи інформаційних систем: Навч. посіб.– Вид. 2-ге, перероб. і доп. / В.Ф. Ситник, Т.А. Писаревська, Н.В.Єршоміна, О.С. Красва / За ред. В.Ф. Ситника.– К.: КНЕУ, 2001.– С. 18.

Керуючий вплив на об'єкт управління – прямий зв'язок, реакція на нього – зворотний зв'язок.

Зв'язок між управляючою і керованою системою здійснюється за допомогою інформації, яка слугує основою для вироблення управлінських впливів і рішень, які надходять з керуючої системи в керовану для виконання.

Керована система – це виробничо-технічна система, а керуюча – це система вищого рівня.

Керована частина підприємства складається з таких підсистем:

- основного виробництва;
- матеріально-технічного постачання;
- організації трудової підготовки виробництва;
- обслуговування основного виробництва;
- реалізації готової продукції.

Управляюча частина підприємства включає в себе такі служби, як:

- управління кадрами (соціальна служба);
- економічної і фінансової діяльності;
- переробки інформації;
- адміністративної роботи;
- управління;
- маркетингу.

Ці служби, в яких реалізуються різні функції управління: “включають різних спеціалістів, об'єднаних в органах управління; використовують цілу сукупність методів управління, в тому числі і сукупність засобів обчислювальної техніки; об'єднують різні види інформації (економічної, соціальної, організаційної і т.п.), яка дозволяє встановити надійний зв'язок між суб'єктом і об'єктом управління, врахувати всі зміни внутрішнього і зовнішнього середовища” [4, 11].

Також слід зазначити, що процес управління складається з декількох фаз. Модель процесу управління зобразимо так:

- фаза 1 – постановка проблеми;
- фаза 2 – пошук альтернативних рішень;
- фаза 3 – оцінка;
- фаза 4 – прийняття рішення;
- фаза 5 – реалізація;
- фаза 6 – контроль.

Ефективність функціонування економіки будь-якого об'єкта (підприємства, організації) багато в чому залежить від уміння керівників різного рівня готувати й обґрунтовувати прийняття рішень. Тому обсяг управлінської роботи повинен бути розподілений як по вертикалі, так і по горизонталі.

Розподіл по горизонталі полягає в розміщенні конкретних керівників на окремих посадах (на чолі окремих підрозділів). Наприклад, керівник фінансового відділу, керівник виробничого відділу, керівник служби маркетингу. Горизонтально розподілена управлінська рада повинна бути скоординована і по вертикалі – за рівнями управління: низовий (операційних керуючих – майстрів); керівників середньої ланки (начальник відділу, директор філії); керівників вищої ланки (президент, віце-президент, голова ради).

Для кожного рівня управління “необхідна інформація, яка здобувається і поширюється в процесі комунікацій (зв'язку), переміщується всередині організації з рівня на рівень: по спадній, тобто з вищих на нижчі рівні; по висхідній (від нижчого до вищого)” [1, 24]. Крім того, організація потребує взаємодії і по горизонталі для координації завдань і дій.

Організаційна структура підприємства повинна дати відповідь на питання, в яких відносинах мають перебувати виробничі служби, котрі організовують роботу з випуску продукції. Зараз у цьому напрямку намітилися певні зміни.

Передусім слід відзначити тенденцію до відходу від традиційної побудови (коли об'єднання в служби та відділи відбувалось за ознакою виконання однорідних функцій) і переходу до формування своєрідних виробничих центрів (груп), орієнтованих на певний вид діяльності, виробництва товарів чи здійснення процесу. До центрів входять спеціалісти різного профілю, яким надаються необхідні ресурси і які повинні забезпечити вирішення конкретного завдання з моменту його виникнення і до його виконання. Такий центр несе повну відповідальність і за отримання прибутку, і за можливий збиток, діє він, як правило, в рамках великого структурного підрозділу (цеху, відділу). Цей підхід є особливо ефективним при створенні нової продукції, виході на новий ринок.

Як показує досвід ряду компаній, “застосування такої структури дозволяє скоротити не тільки число рівнів управління, а й число працівників апарату управління на 35 %” [3, 96].

Підприємство як система існує не відокремлено, а під дією як суміжних систем, так і навколишнього середовища. Фактори, які суттєво впливають на параметри системи, називають входами. Вони поділяються на керуючі та збурювальні. До керуючих впливів відносять планові завдання, нормативи, директиви і т.п.; до збурювальних – зриви у постачанні матеріалів (зовнішні), хвороби працівників, простої, поломки устаткування (внутрішні). Вплив системи на зовнішнє середовище називають виходом системи.

До систем, з якими підприємство взаємодіє в процесі свого функціонування, можна віднести державу, банки, інші підприємства, домашні господарства і т.п. При взаємодії з цими системами між ними і підприємством проходять інформаційні, матеріальні і грошові потоки.

Сьогодні, коли конкуренція в більшості галузей висока, як ніколи, управління розглядається як одне з головних джерел підвищення ефективності виробництва. Дослідження показують, що планування і прогнозування дають користь в управлінні. Спостерігається тісний взаємозв'язок між успіхом організації і плануванням. Важливість планування виражена у відомому афоризмі: “Планувати чи бути планованим”. Суть цього виразу полягає в тому, що суб'єкт господарської діяльності, який не вміє чи не вважає за потрібне планувати свою діяльність, сам стає об'єктом для досягнення кращих результатів іншими.

Оскільки головною вимогою до управління підприємством в умовах ринку є забезпечення пристосування ведення економіки підприємства до наявних умов господарювання, то основними напрямками удосконалення процесу управління можна вважати такі:

- 1) необхідність залучення працівників усіх рівнів, включаючи робітників, до управління;
- 2) вироблення нового підходу до виробничого планування, розміщення промислового обладнання і розробки робочих місць;
- 3) особлива увага повинна приділятися вибору постачальників сировини і матеріалів, комплектуючих вузлів і організації постачання в цілому.

Література

1. Інформаційні системи і технології в економіці: Посібник / За ред. В.С. Пономаренка.– К.: Вид. центр “Академія”, 2002.
2. Глушенко В.В., Глушенко И.И. Исследование систем управления: социологические, экономические, прогнозные, плановые, экспериментальные исследования.– Железнодорожный, Моск. обл.: ООО НПЦ “Крылья”, 2000.– 416 с.
3. Грузинов В.П. Экономика предприятия и предпринимательство.– М.: СОФИТ, 1994.– 496 с.
4. Основы социального управления: Учебное пособие / А.Г. Гладышев, В.Н. Иванов, В.И. Патрушевич и др. / Под ред. В.Н. Иванова.– М.: Высш. шк., 2001.– 271 с.
5. Основы інформаційних систем: Навч. посіб.– Вид. 2-ге, перероб. і доп. / В.Ф. Ситник, Т.А. Писаревська, Н.В. Єрьоміна, О.С. Краєва / За ред. В.Ф. Ситника.– К.: КНЕУ, 2001.– 420 с.
6. Хан Д. Планирование и контроль: концепция контроллинга: Пер. с нем. / Под ред. и с предисл. А.А. Турчака, Л.Г. Головача, М.Л. Лукашевича.– М.: Финансы и статистика, 1997.– 800 с.: ил.

Статтю подано до редколегії
22.11.2002 р.

УДК: 339.922

О.А. Федосова – аспірант кафедри теорії економіки і менеджменту Луцького державного технічного університету

Стратегія розвитку Волинської області в рамках транскордонної співпраці

Роботу виконано на кафедрі теорії економіки і менеджменту ЛДТУ

У даний час роль транскордонної співпраці зростає у зв'язку з входженням України в міжнародне економічне співтовариство. У статті досліджуються аспекти транскордонної співпраці Волинської області в рамках Євросереєгону “Буг”.

© Федосова О.А., 2003