

Секція 2. Економіка і управління підприємством

Нам'ясенко В. М.

студент Хмельницького національного університету

Диха М. В.

кандидат економічних наук, доцент,

доцент кафедри економіки підприємства і підприємництва

Хмельницького національного університету

м. Хмельницький, Україна

«КОНФЕДЕРАЦІЯ» ЯК СПОСІБ ПОСИЛЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ЛОКАЛЬНИХ ВИРОБНИКІВ

Особливістю сучасного стану вітчизняної економіки є закриття локальних виробників під натиском великих національних та міжнародних компаній або їх поглинання цими ж «гігантами».

Особливістю сучасного стану вітчизняної економіки є закриття локальних виробників під натиском великих національних та міжнародних компаній або їх поглинання цими ж «гігантами». Це пов'язано з тим, що великі виробники мають набагато більше ресурсів та можливостей для активного захоплення ринку і «придушення» менших гравців. Як результат, це призводить до поступової монополізації ринку та зменшення свободи вибору покупців.

Також варто зазначити, що досить часто локальні виробники виробляють продукцію, яка має особливі якості та специфічні властивості, які більше ніхто не пропонує і які, як правило, зникають з ринку після закриття або поглинання такого локального виробника. А це в свою чергу негативно впливає на ситуацію на ринку.

Для подолання негативної тенденції, що пов'язана із поступовим зникненням або поглинанням локальних виробників, ми пропонуємо побудову взаємодії таких виробників через систему «Конфедерація». Така система – це добровільні договірні об'єднання виробників будь-якого рівня задля

взаємовигідного обміну та взаємодопомоги з метою зниження операційних витрат. «Конфедерація» передбачає утворення спільного координаційного органу – центру управління. Центр управління утворюється з представників усіх компаній, що вступили, а також будуть вступати в подальшому в конкретну «Конфедерацію». Від кожної компанії обирається однакова кількість таких представників. Всі представники рівні у своїх правах, голова центру управління як такий не призначається. Даний координаційний орган займатиметься вирішенням питань щодо спільної та скоординованої роботи. Його регулярні засідання будуть проводитися раз на два тижні, а при потребі чи при вимозі однієї з компаній і в будь-який час.

Основними завданнями центру управління є узгодження і забезпечення скоординованої роботи, що призведе до утворення ефекту синергії, а отже і до покращення показників роботи підприємств у майбутньому. До таких заходів можна віднести cross-promotion, «перехресний продаж» у торгових точках партнерів, надання вільних виробничих потужностей, взаємодопомога у скрутних ситуаціях та багато інших питань.

«Конфедерація» базується на договірному об'єднанні різних виробників, кожен із яких зберігає повну самостійність. Також система відкрита для входження нових виробників у будь-який час, але за умов відсутності заперечень із боку «засновників» системи. «Конфедерація» передбачає побудову відносин на договірних основах, але за бажанням може бути введена і процедура підписання договорів та укладання контрактів.

В межах своєї діяльності система забезпечує більш вигідний обмін ресурсами (на основі товарного і нетоварного бартеру), взаємовикористання та надання торгових і виробничих площ партнерам, проведення спільних маркетингових кампаній, запровадження «взаємодоповнюючого» сервісу та фінансова допомога у скрутних ситуаціях. Також одним із заходів може бути створення спільної торгової марки та її активне просування на ринку.

Також дана система не передбачає чітких вимог щодо сфери діяльності та географічного розташування підприємств, що дасть змогу усунути можливі

проблеми з антимонопольним комітетом, а також значно розширити географію діяльності фірм.

При вирішенні першочергових завдань, які стояли на етапі об'єднання «Конфедерація» може припинити діяльність, проте, на наш погляд, подальша скоординована діяльність дасть змогу локальним виробникам і надалі отримувати ефект від взаємодопомоги та співпраці та сприятиме утвердженню їх позицій на ринку.

Схематично «конфедерацію» у загальному вигляді зображено на рисунку 1.

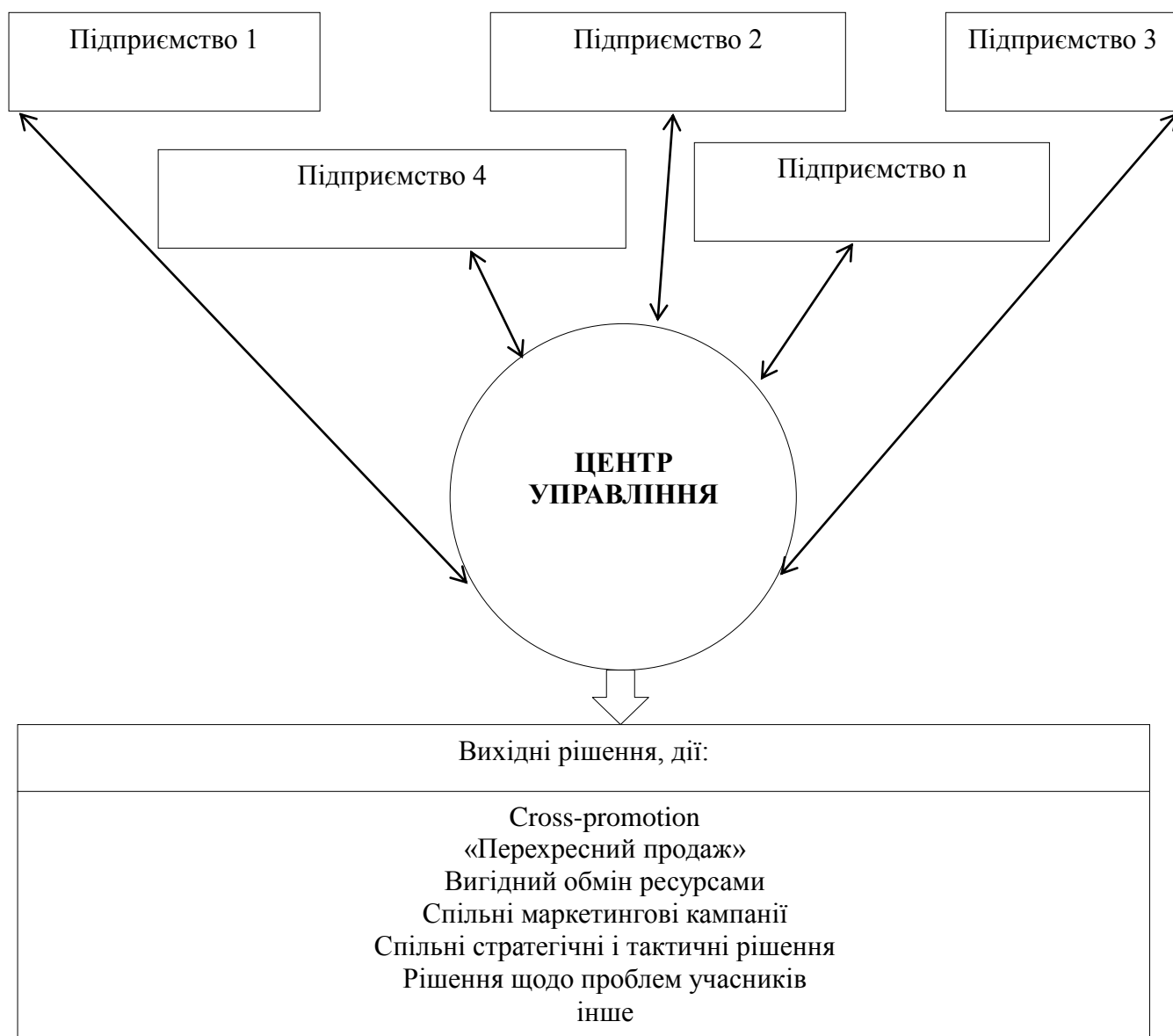


Рисунок 1 – Загальна схема системи «Конфедерація» локальних виробників

Запровадження системи «Конфедерація» дає можливість локальним виробникам значно підвищити конкурентоспроможність їх виробництв, зменшити маркетингові витрати. Також головним чинником є те, що кожен із виробників залишається самостійною юридичною особою, яка у будь який момент може вийти із «Конфедерації», але завдяки підписаним договорам, це не спричинить шкоди іншим учасникам. Збереження самостійності дає змогу подолати можливі зловживання та усуває бар'єр постійної недовіри та підозрливості, що спричинює страх втратити свою частину, якщо б відбувалось злиття.

На умовному прикладі продемонструємо позитивні результати від утворення «Конфедерації».

На ринку діє 3 компанії: Т, В, Л. Компанія Т – займається розробкою котлів дуже високої якості, але не має власних виробничих потужностей для їх виробництва, а тому замовляє вироби у компаньйона і в зв'язку з відсутністю власних торгових точок розповсюджує лише на рівні одного регіону. Компанія В займається встановленням котлів, їх сервісним обслуговуванням і має власні торгові точки у більшості регіонів, але їхні постачальники вимагають 15% від прибутків із однієї партії. Компанія Л є виробником котлів, але внаслідок низької конкурентоспроможності виробів та відсутності замовлень знаходиться на грані банкрутства. При утворенні «Конфедерації» три компанії можуть укласти наступні домовленості: Компанія Т замовляє виготовлення котлів у підприємства Л, але за нижчою ціною ніж у попереднього компаньйона, а також надає їх для реалізації компанії В із умовою, наприклад, 10% від прибутків із однієї партії. Зважаючи на об'єднані зусилля, більшість покупців зверне увагу саме на товар компанії Т. В результаті, компанія Т зменшує витрати на виготовлення продукції і отримує значні доходи за рахунок збільшення обсягів продажу. Компанія В отримує в своє розпорядження котли, які користуються значним попитом, а відповідно зростання доходів від продажу та сервісних послуг даних котлів. Компанія Л відновлює свою діяльність і отримує разом із

плановим зростанням обсягів виробництва і продажу перші прибутки, а відповідно і поступово нарощує свою конкурентну силу. В результаті, отримуємо потужну систему, яка склалась із переваг окремих підприємств. Завдяки синергізму долаються практично усі негативні моменти, які притаманні кожному підприємству до утворення «Конфедерації».

Отже, система «Конфедерація» є однією із можливостей локальних виробників України шляхом об'єднання зусиль використати сильні сторони кожного підприємства та, відповідно, кожне підприємство посилює свої конкурентні позиції на ринку.