

ПЕРЕДУМОВИ КООРДИНАЦІЇ ВЗАЄМОВІДНОСИН ПІДПРИЄМСТВ ДЛЯ НЕСТАБІЛЬНИХ РИНКІВ

Проаналізовано об'єктивні передумови координації взаємовідносин підприємств для нестабільних ринків, які склалися в Україні: спектр стосунків суб'єктів ринкових відносин; характер динаміки стосунків; наявність аномальних стосунків; способи врегулювання суперечливих взаємовідносин і конфліктів, які виникають; вплив органів влади і природних монополій; наявність потенціалу ресурсів; готовність організаційно-управлінських структур підприємств до функціонування і розвитку в умовах конкуренції.

Проанализированы объективные предпосылки координации взаимоотношений предприятий для нестабильных рынков, которые сложились в Украине: спектр отношений субъектов рыночных отношений; характер динамики отношений; наличие аномальных отношений; способы урегулирования противоречивых взаимоотношений и возникающих конфликтов; влияние органов власти и естественных монополий; наличие потенциала ресурсов; готовность организационно-управленческих структур предприятий к функционированию и развитию в условиях конкуренции.

The objective preconditions of coordination of enterprises' relations for non-stable markets, which were formed in Ukraine, have been analyzed. Among them are relations spectrum of the market relations players; the relations dynamics character; existence of abnormal relations; the ways to settle conflicting relations and emergent conflicts; influence of government bodies and natural monopolies; availability of resources' potential; readiness of organizational-management enterprise structures to functioning and development in competition.

Ключові слова: підприємство, координація, стосунки, відносини, ринок, конкуренція.

Сьогодні неможливо визначити напрям досліджень діяльності підприємства, відносно якого питання координації діяльності є вирішеними. Питання забезпечення конкурентоспроможності, стійкості, безпеки, розвитку підприємства насамперед пов'язані з координацією діяльності відповідно до деякої цільової сфери. Одним з найбільш важких завдань у процесі будь-яких змін є узгодження суперечливих інтересів. Для його вирішення аналітик повинен мати чітке уявлення про склад і структуру економічних і політичних інтересів, знати і постійно враховувати не тільки спільні для всього підприємства інтереси, але й специфічні. Без такого знання не можуть бути сформульовані цільові орієнтири діяльності підприємства, не може діяти і внутрішній механізм управління, механізм стимулювання і мотивації праці.

Координація є найважливішою функцією управління підприємством і одним із видів управлінської діяльності, який здійснюється суб'єктом управління відносно різноманітних об'єктів. В умовах стабільної економіки механізм координації пов'язаний з довгостроковим плануванням діяльності об'єктів управління, в умовах кризи – з аналізом ситуацій та вибором антикризових заходів. Якщо для централізованої системи господарювання механізм координації носить переважно директивний і довгостроковий характер, то для ринкової – стимулюючий і стратегічний характер. Можна стверджувати, що координація сьогодні все ще здійснюється на основі негнучких інструментів директивного планування і контролю, які за умов нестабільної ринкової економіки є малоефективними, що врешті-решт призводить або призведе до загибелі вітчизняних підприємств.

Координація є складним поняттям, яке отримало багато інтерпретацій. Внаслідок цього склалися погляди на суть координації, що істотно відрізняються

один від одного. Проблеми координації розглядалися в роботах вчених у межах різних теорій. Серед вітчизняних вчених слід відзначити роботи харківської школи: В.А.Забродського, Н.А.Кизима, Л.В.Янова [1, 2], Т.С.Клебанової, Є.В.Молдавської, Чанг Хогван [3].

Успішне функціонування будь-якої економічної системи неможливе без повної і чіткої узгодженості між її елементами. Як правило, економічні системи є складними й імовірнісними – обставина, яка підвищує значущість питань їх координації. Як абстрактне поняття, координація є механізмом узгодження, приведення у відповідність, збалансованість. Можна побачити подвійний характер цього поняття, який дає змогу давати різні тлумачення. З одного боку, координацію можна розглядати як поняття, що виражає певне співвідношення між елементами даної системи. Координація – це певна узгодженість, відповідність компонентів цілого один одному, той особливий характер їх взаємної залежності, який забезпечує динамічну рівновагу системи. У цьому аспекті координація представляє собою певну якість деякої системи, деякий стан структури. Незалежно від того, що взаємозалежність між елементами економічної системи має динамічний характер, координація є станом, що характеризується своїм кінцевим станом (закінченістю) і відносною незмінністю, тобто в даному аспекті координація є поняттям статичним.

З іншого боку, координацію можна розглядати як управлінський вплив на елементи системи з метою приведення їх у відповідність між собою. Координація підсистем означає таку дію на підсистеми, яка примушує їх діяти узгоджено. У такому розумінні координація виступає як активна діяльність суб'єкта управління, з метою забезпечення узгодженості між частинами всієї системи, якими він керує. При цьому координація-співвідношення є результатом координації-дії. Не можна механічно роз'єднувати дві сторони координації – вони відокремлені, мають свою специфіку, але водночас тісно взаємопов'язані і взаємообумовлені. Координація є єдиним процесом узгодження елементів системи, який включає і зміну, і рівновагу, і дію, і результат дії.

Модель координації повинна включати наступні умови: наявність двох або більше елементів (суб'єктів), об'єднаних спільною метою; наявність зв'язку між ними; дії суб'єктів, спрямовані на забезпечення потрібної узгодженості. Координація можлива лише при виконанні всіх цих умов. Відсутність будь-якої з них означає, що координацію не можна здійснити.

Метою статті є аналіз об'єктивних структурних передумов координації взаємовідносин підприємств для нестабільних ринків, які склалися в Україні.

Сучасний вітчизняний ринок як середовище, в якому формуються і розвиваються різноманітні стосунки між його суб'єктами, значно відрізняється від сталого ринкового механізму західних країн. Принципова відмінність полягає в тому, що вітчизняний ринок перебуває у стадії свого становлення, тобто перебуває в перехідному несталому режимі. У результаті він набуває унікальних властивостей і якостей, які ускладнюють, а то й унеможливають використання для його аналізу математичних та інших моделей, розроблених щодо західного стабільного ринку.

Серед об'єктивних структурних передумов координації взаємовідносин підприємств для нестабільних ринків можна виділити наступні:

1. Для сучасного вітчизняного ринку характерний надто широкий і вельми поляризований спектр стосунків між його суб'єктами (починаючи від сприяння і закінчуючи гострим антагонізмом). Це змушує проводити додаткові дослідження, спрямовані не лише на вивчення традиційних стосунків типу «попит-пропозиція», але і на виявлення інших типів стосунків, які впливають на ефективність функціонування суб'єктів ринку. Невід'ємною складовою частиною цих стосунків виступають взаємовідносини «центр-підприємство», характер яких визначається вже не командно-адміністративною ідеологією, а ринковими економічними механізмами, зокрема, такими як конкуренція, самоорганізація, відносна свобода вибору стратегії розвитку.

2. Сучасний вітчизняний ринок характеризується істотно нелінійним характером динаміки, коли різкий економічний підйом і несподіване (економічно не обґрунтоване, алогічне) банкрутство підприємств і фірм стають нормою економічного життя. Формально це виражається не лише в стрибкоподібній зміні економічних показників, але і в тому, що взаємовідносини між суб'єктами ринку, у тому числі між центром і підприємствами набувають імовірно-детермінованого, слабо передбачуваного характеру. Ефективно управляти такими процесами традиційним способом «спостереження – статистика – аналіз – вирішення» неможливо. Потрібні принципово інші підходи, зорієнтовані на розкриття внутрішніх причин утворення нелінійностей. У динаміці ринку різноманітні скачки і алогічності виникають не спонтанно, а в результаті протиборства фінансових, політичних, соціальних, промислових та інших угруповань. Ця боротьба виводить ринок з рівноваги, але вона ж і повертає його в сферу рівноваги (колишню або нову). Крім того, може статися часткове або повне руйнування ринку. У результаті, якщо ринок не розвалюється, видима траєкторія його руху набуває вигляду коливань, але коливань особливих – квазіперіодичних. Статистичні характеристики таких коливань не стаціонарні, оскільки визначаються характером взаємодії сил, що породжують рух. У відповідь на дію з одного боку слідує контрдія з іншого; на контрдію слідує контр-контрдія і т.д. Виникає ланцюговий процес, що саморозвивається, для управління яким недостатньо зовнішніх спостережень. Необхідне створення моделей, що описують внутрішні механізми утворення суперечливих взаємовідносин і формування протиборчих тенденцій.

3. Для сучасного вітчизняного ринку характерна наявність так званих «анормальних» стосунків між його суб'єктами, зокрема, таких як лобювання своїх інтересів на рівні надсистеми, дезінформація сторін щодо своїх намірів, інформаційна блокада конкурентів, фізичне виключення системотвірних ланок або підкуп посадових осіб у системі управління конкурента тощо. Така «анормальність» ускладнює застосування класичних методів теорії управління і оптимізації для вирішення завдань пошуку компромісу і змушує знаходити нові підходи, що враховують чинники анормальності.

4. Для суб'єктів ринку характерний вельми обмежений набір прийомів, способів і технологій врегулювання суперечливих взаємовідносин і конфліктів, які виникають, орієнтованих головним чином на усунення їх негативних наслідків (маються на увазі антикризові технології), але не на профілактику і попередження.

Процедури переговорів зі спірних питань не підкріплені відповідним методичним забезпеченням і часто ведуться на інтуїтивному рівні.

5. Розвиток взаємовідносин між суб'єктами регіональних ринків відбувається під значним впливом органів влади і природних монополій, що не дає змоги моделювати їх як замкнуті, відносно самостійні системи зі своїми автономними законами функціонування. У результаті, наприклад, динаміку цін у регіоні важко встановити на основі аналізу ринкового саморегулювання; доводиться враховувати зовнішні слабо контрольовані макроекономічні чинники, наприклад вирішення органів влади.

6. Для сучасного вітчизняного ринку характерна наявність практично необмежених сировинних, трудових, інтелектуальних та інших ресурсів, необхідних для розвитку ринкових взаємовідносин, при малому коефіцієнті їх використання і порівняно нерозвиненій системі комунікацій. Тому оптимальне в теорії часто виявляється нераціональним на практиці, і цю обставину необхідно враховувати при побудові моделей пошуку компромісів у взаємовідносинах «центр-підприємство».

7. Організаційно-управлінські структури багатьох господарюючих суб'єктів ринку, будучи довгі роки орієнтованими на планово-централізовану економіку, опинилися не готові до функціонування в умовах конкуренції. Йдеться не про ідеологічні установки, що все ще панують у свідомості керівників різних рангів, а про внутрішній структурний устрій органів управління виробничих об'єднань, підприємств, установ і організацій. У результаті спостерігаються такі негативні явища, як різке зниження економічних показників, звуження асортименту продукції, яка випускається, скорочення кількості працівників і падіння заробітної плати, а часто банкрутство цілком працездатних підприємств. Для усунення вказаних явищ необхідне проведення спеціальних досліджень, спрямованих на обмеження командного стилю керівництва й оптимізацію ринкових економічних взаємовідносин. Слід зауважити, що в рамках виробничих об'єднань наявні як командно-адміністративні, так і координаційні й автономні механізми управління. Тому йдеться про пошук деякого компромісу, що дає змогу поєднувати сильні сторони вказаних механізмів управління.

Додержуючись принципу системного підходу щодо вивчення соціально-економічних явищ, дослідження проблеми моделювання взаємовідносин «центр-підприємство» необхідно починати з типології цих стосунків. Як відомо, спектр таких стосунків надзвичайно широкий і різноманітний. Нас цікавитимуть не всі взаємовідносини, а тільки ті з них, які безпосередньо пов'язані з економічними показниками і властивості яких допускають їх математичну формалізацію. Зокрема, за цими міркуваннями із сфери вивчення виключаються особові, психологічні, емоційні й інші чинники, що слабо формалізуються, хоча, безсумнівно, вони чинять істотний вплив на стан і динаміку розвитку виробничих об'єднань.

Таким чином, необхідно розглядати динаміку виробничого об'єднання як системний процес зміни різноманітних взаємовідносин між суб'єктами, які його створюють, під тиском зовнішніх і внутрішніх чинників і, відповідно, з цієї позиції необхідно розглядати питання моделювання взаємовідносин «центр-підприємство».

Під типологією взаємовідносин розуміється їх групування (класифікація) на підставі певних ознак. Сьогодні склалися три підходи до розв'язання цієї проблеми. Перший підхід орієнтований на створення єдиної, всеосяжної та універсальної класифікації взаємовідносин, що враховує все різноманіття їх властивостей і проявів. Умовно його можна характеризувати як спробу створення «типології для типології». Другий підхід виходить з необхідності класифікації взаємовідносин залежно від поставлених цілей і завдань їх вивчення. Умовно його можна назвати – «типологія для завдання». За своєю суттю він передбачає існування цілої низки класифікацій, які створюються з виникненням конкретних завдань дослідження. Третій підхід, котрий можна позначити як «типологія для концепції», передбачає розробку класифікацій взаємовідносин, які підтверджують встановлену або, як то кажуть, загальноприйнятую систему методичних, ідеологічних, політичних й інших поглядів на процеси, що вивчаються. Всі три підходи мають право на існування і в деякому розумінні доповнюють один одного, проте в межах нашого дослідження можна вказати лише типові класифікації, вироблені досвідом попередніх досліджень, які, з одного боку, корисні для загального орієнтування на різноманітний світ економічних взаємовідносин, а, з іншого – служать вихідною підставою для формулювання деяких положень концептуального і методологічного плану.

Список використаних джерел:

1. Забродский В.А. Жесткая и гибкая координация в крупномасштабных системах / В.А.Забродский, Н.А.Кизим, Л.В.Янов // Бизнес Информ. — 1997. — №14. — С.44–45.
2. Забродский В.А. Развитие крупномасштабных экономико-производственных систем / В.А.Забродский, Н.А.Кизим. — Х.: Бизнес Информ, 2000. — 72 с.
3. Клебанова Т.С. Модели и методы координации в крупномасштабных экономических системах / Т.С.Клебанова, Е.В.Молдавская, Чанг Хогван. — Х.: Бизнес Информ, 2002. — 148 с.