

УДК 658.81:005.346

Пилипенко Д.Р.

*аспірант кафедри політичної економії
Харківського національного економічного університету
імені Семена Кузнеця*

РОЗВИТОК АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ КОРПОРАТИВНИМИ ЛОГІСТИЧНИМИ СИСТЕМАМИ

Ускладнення умов функціонування підприємств України та підсилення викликів глобалізації призвело до розвитку інтеграційно-коопераційних процесів як форми здійснення конкурентної боротьби. Кінцевою формою таких процесів є поява корпоративних логістичних систем, які вимагають особливого підходу до організації їх менеджменту. Статтю присвячено удосконаленню аналітичного забезпечення менеджменту таких логістичних систем, як основи введення кількісних критеріїв для реалізації керівних впливів.

Ключові слова: система управління, корпоративна логістична система, розвиток, модельний базис, аналітичне забезпечення.

Пилипенко Д.Р. РАЗВИТИЕ АНАЛИТИЧЕСКОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ УПРАВЛЕНИЯ КОРПОРАТИВНЫМИ ЛОГИСТИЧЕСКИМИ СИСТЕМАМИ

Усложнение условий функционирования предприятий Украины и усиление влияния глобализации привело к развитию интеграционно-кооперационных процессов как формы ведения конкурентной борьбы. Конечной формой таких процессов выступает появление корпоративных логистических систем, требующих особого подхода к организации их менеджмента. Статья посвящена усовершенствованию аналитического обеспечения менеджмента таких системам, как основы введения количественных критериев для реализации управляющих воздействий.

Ключевые слова: система управления, корпоративная логистическая система, развитие, модельный базис, аналитическое обеспечение.

Pylipenko D.R. THE ANALYTICAL SUPPORT FOR MANAGEMENT OF CORPORATE LOGISTICS SYSTEM DEVELOPMENT

The operating conditions of enterprises in Ukraine complication and the challenges of globalization reinforcing are led to the development of cooperative-integrative processes as forms of enterprise competition. The final form of such processes is the appearance of corporate logistics systems, which require a special approach to their management organizing. The article devoted to improving the analytical support of logistics systems management. The author's proposals are focused on the introduction of quantitative criteria for the management actions implementation.

Keywords: system management, corporate logistics system, development, model basis, analytical support.

Постановка проблеми. Зміни умов господарювання спричиняють відповідну зміну форм організації виробничо-господарської діяльності підприємств України. Дійсно, процеси глобалізації унеможливають для українських товаровиробників самостійний захист власних сегментів національного ринку, не кажучи вже про експансію на зарубіжні ринки. Одним із напрямів рішення даної проблеми постало поширення інтеграційно-коопераційних процесів, яке врешті-решт призвело до появи різного роду об'єднань підприємств. Деякі з таких об'єднань навіть не мають законодавчо визначеної форми. Оскільки кожен суб'єкт господарювання потребує чітко визначеної системи менеджменту, доречним стає представлення об'єкту управління як корпоративної логістичної системи (КЛС). Одразу варто звернути увагу, що управління функціонуванням КЛС можливе лише у разі наявності кількісних характеристик діяльності КЛС. Лише у даному випадку система менеджменту спроможна розробити дієві керівні впливи. З огляду на це, актуалізується проблема аналітичного забезпечення діяльності КЛС узгодженого з використовуваними методами і способами управління.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В основу розв'язання означеної проблеми формування системи управління діяльністю КЛС та розвитку аналітичного забезпечення її роботи пропонується покласти сполучення логістичної та маркетингової парадигми. Доречність даної пропозиції базується на роботах Д.Дж. Бауерсокса [1] та Р. Хендфілда [9], які є засновниками поширення в діяльності підприємств логіки так званої «розширеної логістичної взаємодії». Ця логіка передбачає

цілісний розгляд у взаємодії декількох підприємств, які утворюють логістичний ланцюг з виведення на ринок певної цінності. Саме такий ланцюг нами пропонується трактувати як КЛС (доведеність даного визначення представлена у [2, с. 10]). При цьому умовою наявності КЛС є лише поява певного інституціонального підґрунтя, яке надає можливість здійснювати управління КЛС у цілому та її учасниками. Відповідні керівні впливи мають формуватися як за допомогою певного організаційно виділеного корпоративного центру прийняття рішень, так і за умови його відсутності (точніше – децентралізованого чи проектного представлення). Доречність такої пропозиції міститься у рамках робіт О.І. Пушкаря [7] (розробив форми організації центрів управління інтегрованими грипами підприємств) та В.І. Сергеева [4] (ввів поняття корпоративної логістики).

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Проблематика управління підприємствами на засадах логістичного підходу доволі докладно представлена у економічній літературі. Разом з тим у більшості з джерел акценти зміщено на організаційну складову логістичної діяльності та на питання управління окремими бізнес-процесами [1; 11]. Аналітичне ж забезпечення менеджменту КЛС як привило не отримує самостійного розгляду у сучасній економічній літературі. В свою чергу модельний базис логістичного управління підприємством досить докладно описаний та охарактеризований, зокрема в роботах Г.Л. Бродецького [3] та Дж. Шапіро [11]. Ці автори, описуючи логістичні системи, використовують надскладний математичний апарат, застосування якого на практиці є обмеженим через складність оперативного отримання

даних для використання моделей. У разі ж функціонування КЛС дана вимога ще більше ускладнюється, оскільки потрібні для системи менеджменту відомості розподілені між відокремленими підприємствами. Більш того, маркетингова інформація існує лише у суб'єктів господарювання, які утворюють вихід з логістичного ланцюга створення цінності. Відповідно, навіть розробки присвячені інтеграції логістики та маркетингу [5; 10] потребують певного перегляду за для урахування особливостей функціонування КЛС.

Формулювання цілей статті. Таким чином, метою статті є розвиток теоретико-методичних засад формування та використання аналітичної підтримки системи управління корпоративними логістичними системами. Реалізації мети статті передбачає вирішення завдань з обґрунтування структури модельного базису менеджменту КЛС та визначення особливостей використання окремих елементів такого модельного базису як складової системи менеджменту КЛС.

Виклад основного матеріалу дослідження. В основу досягнення мети статті, по-перше, покладемо пропозиції С.В. Куніцина [6, с. 273] щодо представлення модельного базису через множину ($\{MB\}$) залучених до його складу методів та моделей. Умови функціонування КЛС потребують розширення даної розробки врахуванням ієрархічності бізнес-процесів створення цінності та виокремлення моделей, які використовуються на рівні окремого підприємства, яке входить до КЛС ($\{MB^{ИД}\}$) та КЛС в цілому ($\{MB^{КЛС}\}$). Відповідно, на кожному із рівнів використовувани методи та моделі розподілятимуться за функціональними областями логістики: постачання ($\{MB_{ПС}\}$), виробництво ($\{MB_{ВР}\}$) та збут ($\{MB_{ЗБ}\}$). Окрім того, необхідним є виділення моделей інституціоналізації діяльності учасників КЛС ($\{MB_{ИД}\}$) та звуження зони компромісів й вирішення конфліктів ($\{MB_{КФ}\}$). Звернемо увагу, що КЛС може утворюватися на базі холархічного підходу, коли елементи модельного базису представлятимуться як вкладена ієрархія:

$$MB = \langle MB^{ИД}, MB^{КЛС} \rangle, \quad (1)$$

$$MB = \langle MB_{ИД}^{КЛС}, MB_{КФ}^{КЛС}, MB_{ПС}^{КЛС}, MB_{ВР}^{КЛС}, MB_{ЗБ}^{КЛС}, MB_{ИД}^{ИД}, MB_{ВР}^{ИД}, MB_{ЗБ}^{ИД} \rangle, \quad (2)$$

Другою передумовою реалізації мети статті є прийняття вимоги організації менеджменту КЛС на засадах маркетингу, адже лише ефективна маркетингова діяльність забезпечує зворотний рух фінансових потоків від кінцевого споживача. Відповідне представлення КЛС з визначенням місця аналітичного забезпечення системи менеджменту та складових модельного базису подано на рисунку 1.

Далі, для ілюстрації особливостей використання запропонованого підходу до представлення модельного базису управління КЛС та доведення авторських пропозицій наведемо приклад змістовного визначення такого елемента модельного базису як інституціоналізація діяльності КЛС (елемент $MB_{ИД}^{КЛС}$). Даний елемент визначатиме стратегічні орієнтири для всіх учасників КЛС. Основу реалізації будь-якого методу чи моделі зі складу МД становить відповідний набір показників ($\{x\}$). З огляду на обмеження розміру статті, ми не наводимо детального опису процедури такого відбору. Вона базується на визначенні частоти згадування показників у працях провідних учених (зокрема у [3, 8]).

Відмінністю авторських пропозицій є орієнтація на точку перетину маркетингової та логістичної парадигми. Обмеженням для визначення складу $\{x\}$ є можливість отримання інформації з депозитарію «SMIDA». Складову логістичного потенціалу КЛС ($\{x^{ЛП}\}$) характеризуватимуть показники оборотності запасів ($x_{ОЗ}^{ЛП}$) та інтенсивності обігу коштів ($x_{Ю}^{ЛП}$), як характеристики розрахункової дисципліни у сфері логістики; продуктивності праці ($x_{ПТ}^{ЛП}$), як характеристики соціального капіталу КЛС; поточної ліквідності ($x_{ЛП}^{ЛП}$) та забезпеченості власними оборотними засобами ($x_{ЗЗ}^{ЛП}$), як характеристики надійності руху фінансових потоків КЛС. Вимога орієнтації менеджменту КЛС на маркетингове підґрунтя визначає доречність виділення групи показників, які характеризують рівень розкриття маркетингового потенціалу

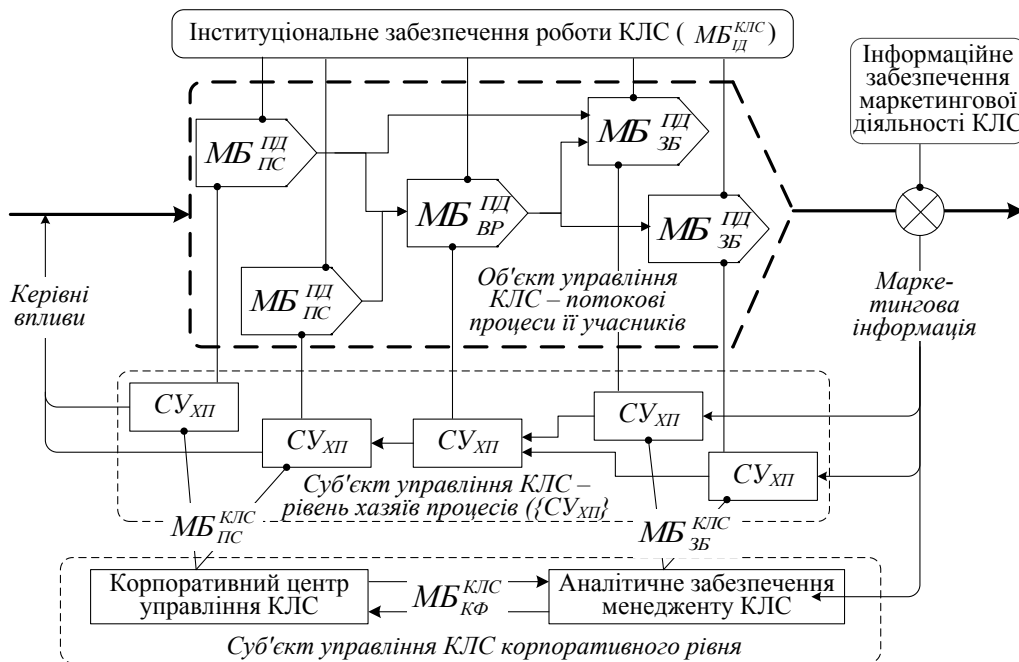


Рис. 1. Структура модельного базису управління КЛС

Джерело: розроблено автором

КЛС ($\{x^{MI}\}$). До них віднесено: питому вагу витрат на збут (x_{B3}^{MI}); оборотності дебіторської заборгованості (x_{D3}^{MI}); рівень придатного продукту, як відношення готової продукції та товарів до матеріальних витрат (x_{IP}^{MI}); рентабельність продажів (x_{PI}^{MI}); темпи приросту обсягів реалізації за останні 5 років (x_{OP}^{MI}).

Розкриття будь-якої системи цілей КЛС врешті-решт відбивається на рівні ефективності її функціонування та оформлюється відповідним набором показників ($\{x^{E\Phi}\}$). До них віднесемо рентабельність операційної діяльності ($x_{PO}^{E\Phi}$) та рентабельність активів ($x_{PA}^{E\Phi}$), як характеристики ефективності діяльності КЛС; коефіцієнт автономності ($x_{KA}^{E\Phi}$), як характеристики стійкості функціонування КЛС; фондвіддачі ($x_{\Phi B}^{E\Phi}$) та придатності основних засобів ($x_{P3}^{E\Phi}$), як відображення ефективності задоволення маркетингових запитів на виході логістичного ланцюга створення споживчої вартості під час перебігу бізнес-процесів. Ці показники трактуватимемо як відображення узгодженості маркетингу та логістики у КЛС.

Збір даних для оцінювання даних показників забезпечуватиме представлена на рисунку 1 система маркетингового моніторингу. Для прийняття управлінських рішень потрібно введення інтегральних критеріїв прийняття рішень. При цьому такі критерії варто вводити як на рівні окремих учасників КЛС, так і для КЛС у цілому. Отже потрібним є включення до модельного базису інструментів отримання інтегрального значення з показників $\{x\}$

(відповідає елементу $MB_{Д}^{KЛС}$). У даному випадку доречним є застосування методу таксономії, коли інтегральний показник розраховується як евклідова відстань до вектору-еталону. Детальний опис даного методу представлено у [8], а результати його застосування для визначення рівня розкриття потенціалу КЛС наведено у таблиці 1.

Представлені у таблиці 1 розрахунки базуються на аналізі діяльності 31 підприємства машинобудівної галузі промисловості. Розмір і особливості діяльності таких підприємств дозволяють розглядати їх як КЛС. Побудова таксономічного показника передбачає визначення відстані між значенням показників окремого підприємства та еталонними значеннями. Еталонні значення для отримання поданих у таблиці 1 розрахунків бралися як найкращі значення відповідного показника з поміж сформованої сукупності підприємств. Відповідні розрахунки представлено у таблиці 2. З таблиці 1 і таблиці 2 можна побачити різний рівень розкриття потенціалу відібраних підприємств. З огляду на це, можна наголосити на необхідності диференціації підприємств як за параметрами ведення діяльності та формами організації їх систем управління, так і за підходом до формування аналітичного забезпечення менеджменту КЛС.

У такому випадку доречним постає включення до запропонованого на рисунку 1 модельного базису методів кластеризації підприємств. Візуальне представлення результатів проведення кластерного ана-

Таблиця 1

Інтегральне значення рівня розвитку потенціалу КЛС у 2013 р.

Підприємство		Рівень розвитку потенціалу [0..1]			Інтегральне значення
Назва підприємства	Ум. позн.	Логістичного	Маркетингового	За ефективністю	
ПАТ «Світло шахтаря»	HMBZ	0,50	0,56	0,46	0,88
ПрАТ «Транспортного устаткування»	HZTO	0,52	0,47	0,58	0,91
ПАТ «Коростенський машиноб. завод»	KMBZ	0,47	0,51	0,56	0,89
ПАТ «Крюковський вагонобудівний завод»	KVBZ	0,46	0,46	0,47	0,81
ПАТ «Дніпровагонмаш»	DNVM	0,42	0,46	0,42	0,75
ПАТ «Червоний Жовтень»	CHZV	0,50	0,50	0,54	0,89
ПАТ «Гайворонський тепловозоремонтний»	GTRZ	0,33	0,46	0,55	0,79
ПАТ «Дніпропетровський стрілочний з-д»	DSTZ	0,41	0,56	0,47	0,84
ПАТ «Львівський локомотиворемонтний»	LTRZ	0,47	0,53	0,58	0,92
ПАТ «Дружківський машинобуд. завод»	DRMZ	0,58	0,62	0,45	0,97
ВАТ «Холдингова компанія «АвтоКрАЗ»	KRAZ	0,60	0,46	0,61	0,97
ПАТ «НКМЗ»	NKMZ	0,50	0,48	0,51	0,86
ПАТ «Промдизель»	PRDZ	0,35	0,53	0,32	0,71
ПАТ «Техмаш»	TMSH	0,40	0,51	0,47	0,80
ПрАТ НВО «Холод»	HCLD	0,43	0,56	0,41	0,82
ПАТ «Мотор Січ»	MSICH	0,49	0,45	0,44	0,80
ПАТ «Дніпропетровський агрегатний»	DAGZ	0,51	0,50	0,53	0,89
ПАТ «Полтавський турбомеханічний з-д»	PTMZ	0,44	0,47	0,50	0,81
ПАТ «Завод штамів та пресформ»	CHTM	0,42	0,49	0,50	0,82
ПАТ «Турбоатом»	TATM	0,53	0,45	0,42	0,81
ПАТ «Коннектор»	CONC	0,51	0,54	0,52	0,90
ПАТ НВО «Теплоавтомат»	TAVT	0,54	0,48	0,55	0,91
ПАТ «Вовчанський агрегатний завод»	VAGZ	0,48	0,53	0,52	0,88
ПАТ «Запоріжтрансформатор»	ZATR	0,52	0,51	0,49	0,88
ПАТ «Дніпроважмаш»	DZVM	0,48	0,52	0,54	0,90
ПАТ «Укрелектроапарат»	UEAP	0,35	0,39	0,22	0,57
ПАТ «Кременчуцький з-д дорожніх машин»	KZDM	0,39	0,50	0,46	0,78
ПАТ «Старокраматорський машзавод»	KRBD	0,52	0,52	0,54	0,91
ПАТ «Львівський підшипниковий завод»	LPDZ	0,40	0,40	0,49	0,75
ПАТ «Полтавхіммаш»	PCHM	0,31	0,58	0,49	0,82
ПАТ «Верхньодніпровський машзавод»	VDMZ	0,37	0,51	0,36	0,73

лізу для сформованої сукупності підприємств з використанням повного набору показників представлено на рисунку 2. На його підставі можна ідентифікувати доречність виділення трьох підходів до формування аналітичного забезпечення менеджменту КЛС та наповнення множини {МБ}.

У перший з поданих на рисунку 2 кластерів увійшли 11 підприємств з аналізованої сукупності (DNVM, GTRZ, PRDZ, TMSH, HCLD, CHTM, UEAP,

KZDM, LPDZ, PCHM, VDMZ). Для них властива найбільш висока ефективність логістичних операцій (середнє значення оборотності запасів становить 2,71, а інтенсивності обігу коштів – 1,87), при середньому рівні розкриття маркетингового потенціалу КЛС (середня рентабельність продажів становить 19,86 грн/грн).

Другий кластер сформовано також з 11 підприємств (HZTO, KMBZ, KVBZ, LTRZ, DRMZ, KRAZ,

PTMZ, TAVT, ZATR, DZVM, KRBD), яким властиво порівняно низька ефективність маркетингової (середня рентабельність продажів – 15,18 грн/грн), та середня ефективність логістичної (середнє значення оборотності запасів становить 1,54, а інтенсивності обігу коштів – 0,85) діяльності;

Третій кластер складається з 9 підприємств (HMBZ, CHZV, DSTZ, NKMZ, MSICH, DAGZ, TATM, CONC, VAGZ) які характеризуються високою ефективністю маркетингової (середня рентабельність

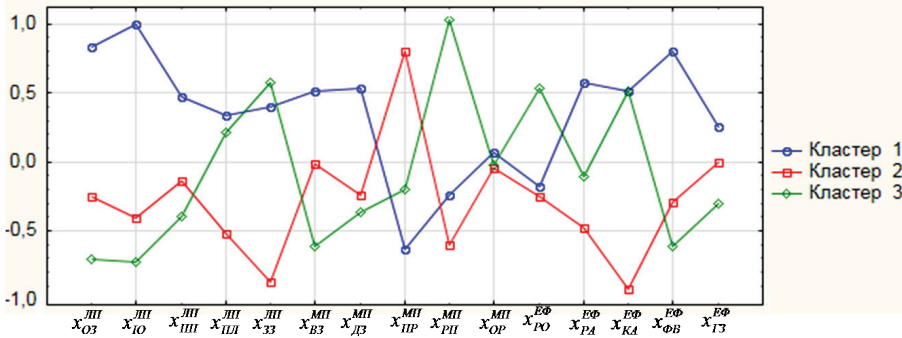


Рис. 2. Результати проведення кластерного аналізу

Джерело: розрахунки автора

Таблиця 2

Похідні дані та розрахунок еталонного вектора для сукупності підприємств

Підприємство	Складові логістичного потенціалу КЛС				Складові маркетингового потенціалу КЛС				Складові ефективності та стійкості функціонування КЛС				
	$X_{O3}^{ЛП}$	$X_{Ю}^{ЛП}$	$X_{ПП}^{ЛП}$	$X_{ПД}^{ЛП}$	$X_{ВЗ}^{МП}$	$X_{ДЗ}^{МП}$	$X_{РП}^{МП}$	$X_{OP}^{МП}$	$X_{PO}^{ЕФ}$	$X_{PA}^{ЕФ}$	$X_{CA}^{ЕФ}$	$X_{FB}^{ЕФ}$	$X_{GZ}^{ЕФ}$
HMBZ	0,87	0,64	243,6	4,5	0,09	2,0	28,0	0,78	27,5	8,2	0,80	2,7	0,75
HZTO	1,71	1,12	135,3	0,7	0,10	11,2	8,7	1,43	2,2	0,5	0,10	3,3	0,48
KMBZ	2,19	1,33	121,7	1,5	0,10	11,8	11,3	0,88	0,1	0,1	0,59	4,1	0,30
KVBZ	1,29	0,87	448,2	2,3	0,14	32,9	15,3	0,52	11,0	7,8	0,64	5,4	0,66
DNVM	0,88	0,80	383,7	16,4	0,14	91,3	14,6	0,34	11,5	9,8	0,92	12,8	0,49
CHZV	1,18	0,84	119,6	5,7	0,10	7,8	33,4	0,93	12,7	1,1	0,85	2,9	0,27
GTRZ	2,34	1,42	145,2	34,3	0,12	37,4	13,7	1,04	4,5	2,1	0,98	3,7	0,17
DSTZ	1,01	0,49	316,6	26,1	0,12	2,3	32,6	0,49	24,2	13,4	0,94	1,0	0,41
LTRZ	2,10	1,08	199,2	1,3	0,10	2,9	17,8	1,10	5,5	2,3	0,63	2,4	0,05
DRMZ	0,11	0,10	212,4	1,4	0,09	0,2	-0,5	0,44	66,0	4,2	0,23	9,1	0,58
KRAZ	0,32	0,16	187,2	0,7	0,13	4,5	19,3	1,19	12,3	0,4	0,17	2,4	0,06
NKMZ	1,05	0,62	223,0	4,6	0,08	7,9	31,0	1,13	12,1	5,3	0,87	1,6	0,55
PRDZ	3,14	2,69	425,9	2,3	0,07	5,8	18,3	1,27	14,8	26,0	0,64	20,7	0,71
TMSH	2,72	1,97	260,9	2,0	0,14	5,7	12,9	1,14	4,5	6,1	0,62	10,7	0,50
HCLD	1,83	1,65	231,8	3,5	0,10	4,4	20,8	0,76	9,2	9,4	0,75	17,2	0,54
MSICH	1,03	0,65	317,3	3,3	0,10	18,9	42,1	1,09	44,0	10,0	0,70	1,9	0,73
DAGZ	1,44	0,61	116,2	2,9	0,06	9,8	49,6	1,14	45,2	6,7	0,30	2,9	0,11
PTMZ	2,10	1,34	328,8	1,4	0,10	6,9	24,8	1,30	12,9	6,9	0,51	5,2	0,43
CHTM	5,08	3,09	84,0	1,0	0,10	33,1	12,1	1,03	4,7	8,8	0,38	8,2	0,34
TATM	0,56	0,47	303,2	2,0	0,11	6,3	44,7	1,34	71,6	15,7	0,58	4,9	0,33
CONC	1,08	0,87	100,5	4,6	0,10	4,7	25,0	0,93	9,2	2,9	0,84	6,4	0,20
TAVT	3,12	0,84	141,7	0,5	0,07	33,7	0,0	1,41	6,9	4,6	0,34	1,2	0,55
VAGZ	1,66	0,42	155,6	8,4	0,07	17,1	38,5	0,93	33,1	7,0	0,89	0,8	0,13
ZATR	1,88	0,76	572,8	0,5	0,12	5,7	34,3	0,69	37,9	9,2	0,14	3,4	0,88
DZVM	1,43	1,22	220,8	1,4	0,10	7,3	23,8	0,95	3,6	0,2	0,32	8,9	0,28
UEAP	2,55	1,96	620,1	3,7	0,13	16,0	45,8	2,41	77,0	63,5	0,73	8,7	0,48
KZDM	2,90	1,99	181,7	5,5	0,09	23,2	21,2	0,91	10,7	9,1	0,87	7,4	0,43
KRBD	0,96	0,57	195,3	3,2	0,13	1,3	12,2	0,69	4,7	0,1	0,51	1,9	0,76
LPDZ	2,61	1,25	641,5	1,9	0,13	37,9	19,8	1,08	11,1	7,2	0,70	2,6	0,80
PCHM	2,74	1,43	584,0	12,0	0,16	3,9	12,6	0,46	6,8	6,1	0,89	3,3	0,87
VDMZ	2,98	2,27	274,9	3,6	0,15	14,2	26,7	0,65	22,7	27,5	0,78	9,7	0,37
Еталон	5,08	3,09	641,6	34,3	0,16	91,4	49,6	2,41	76,9	63,5	0,98	20,7	0,88

продажів – 29,53 грн/грн) та низькою ефективністю логістичної (середнє значення оборотності запасів становить 0,89, а інтенсивності обігу коштів – 0,51) діяльності.

Введення кластерного аналізу до складових модельного базису дозволяє системі менеджменту виробляти стратегічні орієнтири розвитку КЛС. Так, для КЛС з першого кластера можна порекомендувати обирати захисні стратегії та орієнтацію менеджменту на збільшення маркетингового потенціалу. Орієнтацією менеджменту КЛС другого кластера має бути удосконалення бізнес-процесів за для покращення ринкового позиціонування. Стратегічними настановами КЛС третього кластера має постати трансформації параметрів організації логістичного менеджменту.

Прийняття подібних стратегічних рішень має враховувати вплив численних факторів зовнішнього та внутрішнього середовища КЛС. З оглядом на це до складу модельного базису пропонується залучити інструментарій кластерного аналізу. Проведення такого аналізу по відношенню до сформованої сукупності підприємств передбачає формування матриці факторних навантажень, поданої у таблиці 3.

Розрахунок поданих у таблиці 3 факторних навантажень проведено за допомогою пакету прикладних програм Statgraphics Centurion. Представлені

у таблиці 4 фактори сумісно на 87,75% пояснюють накопичену дисперсію (розкривають змінюваність обраного переліку показників). На основі розрахунків у таблиці 2 в рамках системи менеджменту КЛС формуються моделі впливу зовнішнього та внутрішнього середовища на рівень розвитку потенціалу КЛС. Такі моделі подано у таблиці 4.

Наведена у таблиці 4 система факторів та представлені у таблиці 1 значення інтегрального показника рівня розвитку потенціалу КЛС є основою сформованого аналітичного забезпечення системи менеджменту КЛС.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, у статті представлено авторський підхід до формування модельного базису системи управління корпоративними логістичними системами, побудованого як вкладена ієрархія та орієнтованого на співвіднесення маркетингових та логістичних функцій. Також у статті представлена можливе наповнення даного модельного базису для рівня вироблення стратегічних настанов корпоративної логістичної системи в цілому. Обрані інструменти і методи становлять основу аналітичного забезпечення менеджменту корпоративних логістичних систем. Разом з тим потребує проведення подальших досліджень обґрунтування складу інструментів для решти елементів представленої на рисунку 1 модельного базису.

Таблиця 3

Матриця факторних навантажень

Відібрані показники, як складові аналітичного забезпечення менеджменту КЛС		Навантаження факторів			
		F1	F1	F1	F1
Оборотність запасів	$x_{O3}^{МП}$	0,403	-0,666	-0,228	0,171
Інтенсивність обігу коштів	$x_{IO}^{МП}$	0,664	-0,747	-0,256	0,278
Продуктивності праці	$x_{III}^{МП}$	0,568	-0,065	0,376	-0,749
Поточна ліквідність	$x_{III}^{МП}$	0,312	0,474	-0,397	-0,001
Забезпеченість власними оборотними засобами	$x_{33}^{МП}$	0,522	0,567	-0,223	0,157
Питома вага витрат на збут	$x_{B3}^{МП}$	0,364	0,069	-0,168	-0,458
Оборотність дебіторської заборгованості	$x_{D3}^{МП}$	0,203	-0,017	-0,277	-0,147
Рівень придатного продукту	$x_{PP}^{МП}$	-0,623	-0,192	0,117	-0,235
Рентабельність продажів	$x_{PP}^{МП}$	0,256	0,426	0,569	0,299
Середні темпи приросту обсягів реалізації за останні 5 років	$x_{OP}^{МП}$	0,110	-0,296	0,508	0,361
Рентабельність операційної діяльності	$x_{PO}^{EФ}$	0,160	0,262	0,765	0,047
Рентабельність активів	$x_{PA}^{EФ}$	0,719	-0,129	0,570	0,077
Коефіцієнт автономності	$x_{KA}^{EФ}$	0,646	0,532	-0,373	0,080
Фондовіддача	$x_{PB}^{EФ}$	0,399	-0,311	-0,076	0,042
Придатність основних засобів (z_5)	$x_{F3}^{EФ}$	0,165	-0,179	0,098	-0,647

Таблиця 4

Моделі впливу факторів на рівень розвитку потенціалу КЛС

У.п.	Фактор	Складові фактору впливу на потенціал КЛС
F1	Рівня співвіднесення (відповідності) маркетингових та логістичних функцій	$0,203 \times x_{D3}^{МП} - 0,623 \times x_{PP}^{МП} + 0,719 \times x_{PA}^{EФ} + 0,646 \times x_{KA}^{EФ} + 0,399 \times x_{PB}^{EФ}$
F2	Ефективності логістичних операцій та перебігу бізнес-процесів	$-0,666 \times x_{O3}^{МП} - 0,747 \times x_{IO}^{МП} + 0,474 \times x_{III}^{МП} + 0,567 \times x_{33}^{МП}$
F3	Ринкового позиціонування та відповідності виходу бізнес-процесу запитам ринку	$0,569 \times x_{PP}^{МП} + 0,508 \times x_{OP}^{МП} + 0,765 \times x_{PO}^{EФ}$
F4	Відповідності засобів праці параметрам бізнес-процесів	$-0,749 \times x_{III}^{МП} - 0,458 \times x_{B3}^{МП} - 0,647 \times x_{F3}^{EФ}$

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бауэрсокс Д.Дж. Логистика: интегрированная цепь поставок / Д.Дж. Бауэрсокс, Д.Дж. Клосс ; пер. с англ. – М. : Олимп-Бизнес, 2005. – 640 с.
2. Березовський К.М. Консолідація маркетингової інформації в управлінні інтегрованими корпоративними логістичними системами / К.М. Березовський, Д.Р. Пилипенко // Економіка розвитку. – 2014. – № 4. – С. 89-94.
3. Бродецкий Г.Л. Моделирование логистических систем. Оптимальные решения в условиях риска. – М. : Вершина, 2006. – 376 с.
4. Корпоративная логистика. 300 ответов на вопросы профессионалов / под. ред. В.И. Сергеева. – Инфра-М, 2005. – 976 с.
5. Кристофер М. Маркетинговая логистика / М. Кристофер, Х. Пек. – М. : ИД «Технология», 2005. – 200 с.
6. Куніцин С.В. Механізм управління розвитком підприємств туристично-рекреаційної сфери / С.В. Куніцин : [монографія] – Сімферополь : Кримнавчпеддержаввидав, 2012. – 420 с.
7. Пушкарь А.И. Стратегические группы предприятий: концепция, методология, управление. Научное издание / А.И. Пушкарь, Ю.Е. Жуков, А.А. Пилипенко. – Харьков : ООО «Кросс-Роуд», 2006. – 440 с.
8. Теоретичні основи конкурентної стратегії підприємства : монографія / За заг. ред. д-ра екон. наук, професора Іванова Ю.Б., д-ра екон. наук, професора Тищенко О.М. – Х. : ВД «ІНЖЕК», 2006. – 384 с.
9. Хэнфилд Р. Реорганизация цепей поставок. Создание интегрированных систем формирования ценности / Р. Хэнфилд, Э. Николс. – М. : Издательский дом «Вильямс», 2003. – 416 с.
10. Чеботаев А.А. Логистика и маркетинг (Маркетингологистика) / А.А. Чеботаев, Д.А. Чеботаев. – М. : Экономка, 2005. – 247 с.
11. Шапиро Дж. Моделирование цепи поставок / Пер. с англ. Под ред. В.С. Лукинського. – СПб. : Питер, 2006. – 720 с.

УДК 330.35:338.43(477)

Лункіна Т.І.*кандидат економічних наук, доцент
Миколаївського національного аграрного університету***Плужник Т.О.***магістр обліково-фінансового факультету
Миколаївського національного аграрного університету***СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК АГРАРНОГО СЕКТОРА УКРАЇНИ**

У статті розглянуто перспективи і можливості соціально-економічного розвитку аграрних підприємств України. Узагальнено напрям стратегії розвитку аграрних підприємств та вплив соціальної відповідальності цих підприємств на сталий розвиток країни і рівень життя населення. Також досліджено проблеми впровадження соціально відповідального бізнесу в Україні та відокремлено основні чинники, що спонукають підприємство здійснювати соціально відповідальні заходи.

Ключові слова: соціальна відповідальність, стратегія розвитку, сталий розвиток, глобальна економіка, аграрний бізнес, аграрне середовище.

Lunkina T.I., Pluzhnyk T.A. СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ АГРАРНОГО СЕКТОРА УКРАИНЫ

В статье рассмотрены перспективы и возможности социально-экономического развития аграрных предприятий Украины. Обобщено направление стратегии развития аграрных предприятий и влияние социальной ответственности этих предприятий на устойчивое развитие страны и уровень жизни населения. Также исследованы проблемы внедрения социально-ответственного бизнеса в Украине, и выделены основные факторы, побуждающие предприятие осуществлять социально ответственные мероприятия.

Ключові слова: соціальна відповідальність, стратегія розвитку, сталий розвиток, глобальна економіка, аграрний бізнес, аграрне середовище.

Lunkina T.I., Pluzhnyk T.A. SOCIAL AND ECONOMIC DEVELOPMENT OF AGRICULTURAL SECTOR IN UKRAINE

Prospects and opportunities of social and economic development of agrarian enterprises in Ukraine are discussed. The direction of the agrarian enterprises' development strategy, the impact of the social responsibility of enterprises on country's sustainable development and the standard of people's living are summarized. The problems of the socially responsible business in Ukraine are researched and the main factors that motivate enterprises to socially responsible activities are marked out.

Ключові слова: соціальна відповідальність, стратегія розвитку, сталий розвиток, глобальна економіка, аграрний бізнес, аграрне середовище.

Постановка проблеми. Сучасні соціально-економічні перетворення в аграрному бізнесі викликали необхідність пошуку дієвих інструментів підвищення конкурентоспроможності підприємств для забезпечення їх сталого розвитку. Одним із таких інструментів виступає соціальна відповідальність, що передбачає реалізацію програм розвитку соціальної інфраструктури агроформувань, створення системи соціального забезпечення працівників та збереження навколишнього середовища.

Поняття соціально відповідального бізнесу для України є відносно новим, а його формування пов'язане з низкою питань, що потребують подаль-

шого вивчення, зокрема, в сфері аграрного сектора. Більшість керівників аграрних підприємств України не розуміють значення соціальної відповідальності і тому не бажають витрачати на це свої сили та кошти, інші розуміють, але в силу свого менталітету заперечують необхідність своєї причетності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у вивчення різних аспектів формування системи соціальної відповідальності аграрних підприємств здійснили вітчизняні та зарубіжні вчені-економісти, а саме: М.В. Дубініна [4], Н.О. Бурдіна [3], В.М. Запужляк [2], С. Козлов [5], І.М. Царик [8] та ін. Слід зауважити, що у науковій літературі немає