

ВЗАЄМОЗВ'ЯЗОК ПІДРОЗДІЛІВ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА ТА ПІДГОТОВКА ПЕРСОНАЛУ

Новіков Д.Ф., аспірант

(Харківський національний економічний університет ім. С. Кузнеця, Харків, Україна)

Розглянуто особливості організації виробництва в умовах ринкової економіки. Показана необхідність удосконалення взаємозв'язку між технічними і економічними підрозділами підприємства.

Ключові слова: підприємство, служба збуту, персонал, підрозділ, продукція, яку постачають, конкурентна боротьба.

Рассмотрены особенности организации производства в условиях рыночной экономики. Показана необходимость усовершенствования взаимосвязи между техническими и экономическими подразделениями предприятия.

Ключевые слова: предприятие, служба сбыта, персонал, подразделение, выпускаемая продукция, конкурентная борьба.

The features of the organization of production in a market economy. The necessity to improve the relationship between technical and economic departments.

Keywords: enterprise, sales service personnel, division, manufactured products, competition tools.

Застосовувані підходи до розвитку підприємств на одному з етапів розвитку світової промисловості призвели до її масштабної кризи. Причиною цієї кризи стала відсутність координації на промислових підприємствах між виробничими і економічними підрозділами [1, 2], оскільки головним завданням керівництва підприємства було збільшення обсягів виробництва та якості продукції, що випускається, а завдання забезпечення реалізації виробленої продукції відсувалося на другий план.

Усунути кризу вдалося за рахунок зміни структури підприємства, поставивши на перше місце економіко-збутові служби. У різних країнах, через відмінності економічного вектора розвитку, структура і завдання економіко-збутових служб відрізнялися, проте незначно.

Особливістю промислових підприємств в країнах, де ринкова економіка функціонує вже понад 100 років, є те, що збутові служби ведуть постійну конкурентну боротьбу на ринку за право реалізації кожної одиниці продукції. Для цього постійно удосконалюються технології виробництва для мінімізації вартості виробництва і підвищення якості продукції.

В СРСР також точилася гостра конкурентна боротьба за ринки збуту, але не промисловими підприємствами, а різними НДІ і КБ, оскільки промислові підприємства виступали в ролі виробничого майданчика для виробництва товарів, які перемогли в цій конкурентній боротьбі.

Одним із основних завдань економіко-збутових служб був аналіз виробничих потужностей підприємства і отримання під наявні потужності державного замовлення в профільних міністерствах. Економіко-збутові служби підприємства аналізували обсяги продукції, необхідні державі в цілому, та виробничі потужності альтернативних виробничих підприємств. Виходячи з аналізу, ви-

значалися обсяги продукції, які можна доручити даному підприємству, і наявність потужностей для виконання отриманого замовлення.

На чолі підприємства стояли економіко-збутові служби, але їх координація з виробничими службами була мінімальна. Економіко-збутові служби повідомляли в виробничі служби планову дату випуску певної кількості товару. Ціна на дану продукцію впливала мінімально, тому що держава готова була придбати якісно виготовлену продукцію практично за будь-яку ціну. Транспортні поставки в мінімальній кількості змінювалися в процесі виробництва товару, так як багато постачальників створювалися під конкретного виробника. Головним завданням постачальника була поставка не економічно ефективної продукції, а постачання сировини і комплектуючих виробів з урахуванням графіка і мінімізації порушення виробничого плану.

З переходом вітчизняних підприємств на ринкові відносини державне замовлення різко зменшилося, і держава все більше уваги стала приділяти зниженню ціни на ці замовлення. Основна частка замовлень надходила від комерційних підприємств, для яких товар, що купується, повинен бути дешевим і технічно ефективним. Почалася активна конкурентна боротьба за ринки збуту.

Перемогти в такій боротьбі можна, в основному, за рахунок уміння постійно знижувати витрати на виробництво, одночасно підвищуючи якість продукції, що випускається. Для цього необхідна постійна координація дій між економічними і виробничими службами підприємства.

На практиці в більшості випадків така координація має номінальний характер: вище керівництво заявляє, що постійно здійснюється взаємодія між всіма відділами підприємства, але реально створюється враження, що між виробничими і економічними структурами підприємства існує "стіна".

Виробничі підрозділи, отримавши затверджений виробничий план, займаються виключно випуском продукції і підвищенням її якості. Питання щодо зниження витрат на виробництво носять поверхневий характер – реального зниження від технічних фахівців фактично не відбувається. На думку багатьох технічних фахівців, якщо виробляти технічно ефективну продукцію, то її собівартість сама по собі буде мінімальною.

Економічні служби займаються поліпшенням економічних показників, але при цьому часто не враховують особливості виробництва тієї чи іншої продукції. Недоліком роботи економічних підрозділів є відсутність технічних знань, що призводить лише до поверхневого поліпшення економічних показників.

Прикладом є випадок, коли служба контролінгу відхиляє закупівлю партії металорізального інструменту конкретного виробника, тому що існує інший виробник, який пропонує за аналогічний товар меншу ціну. На думку співробітника служби контролінгу, для підприємства було зменшено статтю витрат на закупівлю інструментів, але реально стаття витрат була збільшена через необхідність закупівлі в натуральному вираженні більшої кількості інструментів, тому що дешевий інструмент часто має гірші технічні характеристики й термін його використання значно нижчий. Помилка, допущена співробітником служби

контролінгу, полягає в тому, що він не знайомий детально з процесом металообробки і не в змозі оцінити економічну віддачу від конкретного товару.

Технічні співробітники, що займаються металообробкою на підприємстві, не можуть максимально точно визначити економічну віддачу від конкретного інструменту через те, що у вищих навчальних закладах на технічних спеціальностях питання економіки розглядаються недостатньо. Основна інформація про економічно обґрунтоване використання сучасних зарубіжних інструментів береться з джерел фірм-виробників. Але при цьому не розглядається вплив різних макроекономічних чинників, які відрізняються для різних економічних моделей розвитку кожної держави.

Для поліпшення техніко-економічних показників підприємства необхідно збільшувати кількість контактів між технічними і економічними службами, створювати спільні робочі групи з фахівців економічного і технічного спрямування.

Діяльністю робочих груп має стати розробка показників для кожного підрозділу, які здатні оцінити ступінь одночасної ефективності виготовлення продукції з точки зору ціна / якість. Ці показники повинні показати кожному співробітнику підприємства (від робітника до керівників усіх підрозділів), як їх дії чи бездіяльність в певній ситуації може вплинути на кінцеве завдання підприємства: реалізувати вироблену продукцію і отримати прибуток [3–8]. Основною проблемою в цьому напрямку розвитку підприємства може бути неузгодженість між вищими навчальними закладами і підприємствами, так як вищі навчальні заклади будуть продовжувати готувати майбутніх фахівців за старою програмою, а підприємства будуть вимагати від них зовсім інших рішень. Тому необхідно підвищувати ефективність реалізації проекту розробки показників за участю робочих груп, а з боку держави забезпечити зміни в навчальних програмах навчання фахівців.

На економічних спеціальностях в рамках ознайомлення необхідно розглядати технічну складову будь-якої галузі: машинобудування, будівництва або хімічної галузі. Це дозволить молодому фахівцеві, прийшовши на підприємство, мати мінімальні уявлення про те, чим займаються технічні підрозділи підприємства і як це все працює.

Для технічних спеціальностей необхідно збільшити обсяги вивчення економіки, зокрема, вивчення впливу кожного технічного рішення на економічну ефективність діяльності підприємства.

Список літератури: 1. *Гриньова В.М.* Організація виробництва: підручник / *В.М. Гриньова, М.М. Салун.* – Х.: ВД “ІНЖЕК”, 2007. – 576 с. 2. [<http://bibliotekar.ru/economika-predpriyatiya-4/73.htm>]. 3. *Новиков Д.Ф.* Особенности коллективной деятельности на предприятии / *Д.Ф. Новиков* // Ресурсосбережение и энергоэффективность процессов и оборудования обработки давлением в машиностроении и металлургии: труды IV научно-технической конференции, 7-9 ноября 2012 г., Харьков. – Х.: НТУ “ХПИ”, 2012. – С. 83–85. 4. *Новиков Д.Ф.* Совершенствование методов коллективной деятельности на предприятиях малого бизнеса / *Д.Ф. Новиков* // Физические и компьютерные технологии: труды 18-й Международной научно-технической конференции, 5–6 декабря 2012, г. Харьков. – Харьков: ХНПК “ФЭД”, 2012. – С. 220–223. 5. *Новиков Д. Ф.* Умови створення конкурентоспроможної машинобудівної продукції / *Д. Ф. Новиков, Є. Ю. Бенін* // Управління розвитком. Збірник наукових робіт. –

Х.: ХНЕУ, 2013. – № 2(142). – С. 90-92. **6.** *Новиков Д.Ф.* Инвестиционная деятельность при модернизации машиностроительных предприятий / *Д.Ф. Новиков* // Труды 19-й Международной научно-практической конференции “Физические и компьютерные технологии”. – Харьков: ГП ХМЗ “ФЭД”, 2014. – С. 153-156. **7.** *Новиков Д.Ф.* Методика инвестиционного планирования технического перевооружения промышленного предприятия / *Д.Ф. Новиков* // Физические и компьютерные технологии: труды 20-й междунар. научн.-практ. конф. – Д.: ЛИРА, 2015. – С. 222-225. **8.** *Новіков Д.Ф.* Інвестиційне планування технічного переозброєння промислового підприємства / *Д.Ф. Новіков* // Молодіжний економічний вісник ХНЕУ ім. С. Кузнеця: Електронний журнал. – №12, грудень 2015. – С. 311–313.