

ПОНЯТТЯ, СТРУКТУРА ТА ТЕРМІНОЛОГІЯ ІНТЕГРОВАНИХ СТРУКТУР СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

Вступ. Здійснювані в Україні економічні реформи при всій їхній суперечливості й непослідовності з'явилися умовою становлення й розвитку підприємництва. Як свідчить досвід розвинених країн, підприємництво відіграє важливе значення в економіці, чинить вплив на процеси економічного зростання, насичення товарного ринку, обумовлює вирішення проблем зайнятості. Іншими словами, підприємницька діяльність сприяє рішення багатьох актуальних економічних, соціальних й інших проблем. У перехідній економіці України поступово створюються економічні передумови для розвитку підприємств із різними формами власності. Формується приватний сектор, що супроводжується ліквідацією старих, дореформених структур, створенням нових інститутів ринкової економіки, нового фінансово-кредитного механізму.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Результати аналізу наукової літератури з проблем структури та термінології інтегрованих структур суб'єктів господарювання й змісту поняття підприємництва досліджуються в працях таких відомих закордонних і вітчизняних учених-економістів, як А. Маршалл, Р. Кантільон, Ж. Б. Сея, Й. Шумпетер, А. Хоскінг, П. Друкер та ін.

Формулювання цілей статті. Основною метою статті є дослідження поняття, структури та термінології інтегрованих структур суб'єктів господарювання.

Виклад основного матеріалу. Перехід України до ринкової економіки активізував проблему підприємництва, що є необхідній складовій ринкового господарства.

Слід зазначити, що в сучасній літературі багато уваги приділяється змісту підприємництва й оцінці його впливу на економіку. Так, класик сучасної мікроекономічної теорії А. Маршалл, говорячи про головну рису ринкової економіки, звертає увагу на "свободу виробництва й підприємництва". Р. Кантільон звернув увагу на феномен підприємництва як явище нового часу, що перемінило феодальне середньовіччя й довів, що на додаток до земельних власників і найманців різного роду з'явилися люди, які на свій страх і ризик кинулися до ринкового обміну з метою витягу прибутку. Подібний підхід до трактування поняття підприємництва цілком правомірний.

Однак у міру розвитку ринкового господарства, капіталістичних відносин, власності виникли певні труднощі з ідентифікацією суб'єкта підприємництва. Виникло запитання, хто ж є підприємцем? Це питання виникло у зв'язку з певними обставинами. Відповідь на нього не викликає труднощів, якщо власник підприємства веде всі справи сам. Але, проте, далеко не завжди це так.

Наприклад, власник може найняти керуючого й доручити йому значну частину розпорядження справами. Інша ситуація, у якій виникають труднощі при відповіді на поставлене питання, - це коли підприємство є акціонерним. При цьому акціонери-власники можуть не представляти суть діяльності підприємства, яким вони володіють. Складності з ідентифікацією суб'єкта підприємницької діяльності виникають, коли мова йде про некомерційну організацію, що може займатися підприємницькою діяльністю, але її завдання полягає у витягу прибутку не для збагачення засновників, а для досягнення статутних цілей.

Потрібно враховувати й те, що в сучасному суспільстві в ринкові відносини, з метою витягу прибутку, вступають індивідуальні фірми, дрібні й великі, товариства, акціонерні товариства й підприємства, що перебувають у власності працівників, державні підприємства.

Слід зазначити, що в економічній теорії був й інший підхід до розуміння підприємництва. Так, через сто років після Кантільона з'явилася теоретична концепція Ж.

Б. Сея, в основі якої лежать такі економічні поняття, як капітал, земля, праця, фактори виробництва, комбінація факторів. Саме підприємництво трактувалося як оперування факторами виробництва. Це означає, що фактори виробництва витягаються в одному місці, де вони дають дохід, потім переміщуються, у новий їхній комбінація в іншому місці дає більший дохід.

Концепція Сея застосовується до будь-яких форм підприємницької діяльності й тому придбала авторитет класичної формули підприємництва. Практично всі дослідження з проблем підприємництва містять прямі або непрямі посилання на концепцію Сея.

Підприємницька діяльність пов'язана з ризиком. Тому підприємець визначається як людина, що взяла на собі ризик рішень, прийнятих по його особистій ініціативі [5]. Адже в ринковому середовищі будь-який економічний суб'єкт діє в умовах невизначеності й тому ризикує.

Австрійський вчений Й. Шумпетер пов'язував підприємництво з нововведеннями. Відповідно до цієї концепції результат діяльності підприємця приводить до змін у матеріальному змісті, формах і способах праці. Саме вплив на прискорення економічних процесів є специфічною властивістю підприємця.

Говорячи про підприємництво, варто враховувати його взаємини з суспільно-економічним середовищем. Це обумовлено тим, що середовище й підприємство, будучи двома сторонами ринкового господарства, активно взаємодіють один з одним. Підприємець перетворює середовище, формує нове середовище. У свою чергу середовище є необхідною передумовою для виникнення підприємництва, створюючи необхідну економічну й законодавчу базу.

У літературі пропонуються різні підходи до дослідження економічного середовища підприємництва. Так, А. Хоскінг виділяє сім елементів середовища підприємництва:

- 1) економічна обстановка;
- 2) політична ситуація;
- 3) правове середовище;
- 4) соціально-культурне середовище;
- 5) технологічне середовище;
- 6) фізичне або географічне середовище;
- 7) інституціональне організаційно-технічне середовище, що включає всю

сукупність інститутів від рекламних агентств до банків, за допомогою яких бізнес веде свої справи.

Дана класифікація припускає з боку підприємця урахування і реакцію на обставини кожної сфери. Наприклад, технологічне середовище розглядається як відбиття рівня науково-технічного розвитку, що впливає на підприємництво в області використання інформаційних технологій й ін. досягнень НТП.

Відзначимо, що обставини, з якими доводити зіштовхуватися підприємцеві в процесі своєї діяльності, надзвичайно різноманітні. Підприємець діє одночасно в декількох сферах: виробничій, торговельній, фінансовій.

Підприємництво найтіснішим чином пов'язане зі змінами, у виробничо-технологічному просторі.

Один із класиків менеджменту П. Друкер підкреслював, що підприємництво є специфічним видом діяльності, спрямованої на безустанний пошук змін в існуючих формах життя підприємства й суспільства, реалізацію цих змін.

В 40-х роках ХХ століття в економічній науці предметом дослідження були відносини підприємця й менеджера. Тоді була проголошена така назва "менеджеріальна революція". Такий інтерес до відносин підприємця й менеджера обумовлений тим, що завершився процес відділення власності від безпосереднього контролю за нею, а організаційно-управлінська сфера відокремилася у відносно самостійну стосовно змісту діяльності. Відзначимо, що виділення самостійної значимості організації в успіху справи придбала загальне визнання в 50-і - 60-і роки.

Однак більшість робіт, присвячених підприємництву, фокусується на діяльності підприємця в ринковому середовищі.

У цьому зв'язку великого значення набуває дослідження організаційних структур управління суб'єктів підприємницької діяльності.

Дослідження організаційних структур управління суб'єктів підприємницької діяльності припускає рішення двох питань:

- уточнення поняття організаційної структури управління;
- узагальнення термінології, застосовуваної в теорії організації й обґрунтування підходу до термінології, застосовуваної в дисертаційному дослідженні.

Організаційна структура управління являє собою одну з основних категорій теорії управління.

Потреба в уточненні поняття "організаційна структура управління" зумовлена тим фактом, що у науковій літературі подається опис різноманітних організаційних структур, поява яких зумовлюється потребами удосконалення менеджменту як сфери практичної діяльності.

В процесі дослідження сутності організаційних структур управлінського впливу спираються на положення, згідно з яким вона становить внутрішню структуру організації формального типу. Організаційна структура визначає склад, співвідпорядкованість, взаємодію й розподіл функцій по підрозділах й органах управління. При цьому між органами управління встановлюються певні відносини з приводу реалізації владних повноважень, потоків команд та інформації.

Інакше кажучи, вона, у класичному розумінні, визначає наступні три характеристики організації:

- сукупність всіх підрозділів, служб й окремих співробітників фірми;
- вертикальні й горизонтальні зв'язки між ними;
- рівні ієрархії, займані ними (тобто співвідпорядкованість елементів організації).

Аналіз сутності організаційних структур управління, дозволяє уточнити поняття "організаційна структура управління суб'єкта підприємницької діяльності".

Під суб'єктом підприємницької діяльності ми розуміємо підприємство (організацію) задоволення суспільних потреб, що має метою, у певних видах продукції (товарів і послуг) і одержання прибутку (навіть якщо вона йде на реалізацію статутних цілей, що не припускає її розподіли між членами організації). За даного підходу, під організаційною структурою управлінського впливу, слід розуміти розподіл господарського суб'єкта за видами діяльності, що чітко закріплені за його окремими складовими. Завдання будь-якої організації складається у виборі типу організаційної структури з урахуванням її специфіки. Організаційна структура має забезпечити керованість суб'єктом у постійно, що змінюються умовах, функціонування.

Так, важливим аспектом поглиблення економічних реформ в Україні є перетворення відносин власності й розвиток інститутів, без яких неможлива ринкова економіка. Такими інститутами є холдингові компанії й фінансово-промислові групи (ФПГ).

ФПГ поєднують на добровільній договірній основі суб'єктів господарювання, що виконують основні функції в економіці шляхом створення спільної компанії акціонерного типу. ФПГ забезпечують горизонтальні й вертикальні зв'язки шляхом об'єднання аграрних підприємств, фінансово-кредитних й інвестиційних структур, торговельних, транспортних, будівельних й ін.

Сучасна парадигма управлінського впливу передбачає, що підприємство має бути спроможним змінювати свою структуру управлінського впливу, адаптуватися до внутрішніх та зовнішніх умов функціонування. Дане положення засноване на змінах, з однієї сторони в поведженні споживача, а з іншої сторони в технології.

Уже сьогодні, зміна й диференціація норм, цінностей, стилів життя й культури викликають розмаїтість, що збільшується, ринку. Зміни в технології укорочують життєві циклі продукту, збільшують значення дрібносерійного виробництва, збільшують частку досліджень і розробок у продукті за рахунок трудового компонента. Швидке поширення технічного ноу-хау приводить до появи зовсім нових форм конкуренції, за допомогою чого норма й маса прибутку зменшуються набагато більше швидкими (ніж це було колись) темпами протягом життєвого циклу продукту. Сучасний ринок все менше і менше характеризується масовими товарами (стандартизованими й уніфікованими). Навпаки, на ньому все більше місце починають займати унікальні вироби з особливими характеристиками й властивостями.

В теперішніх мінливих умовах, створення організаційних структур управління може відбуватися лише на основі інтересу й ініціативи суб'єкта підприємницької діяльності.

Таким чином, організаційна структура управління являє собою сукупність всіх підрозділів підприємства, вибудованих відповідно до їхньої ієрархічної приналежності й взаємозв'язків між ними. Вона має динамічно трансформуватися змінюватися й бути спроможною адаптуватися до різних змін, як в межах підприємства, так і у зовнішньому середовищі.

У теорії організації сформувалася певна термінологія, що дозволяє характеризувати складний і багатоплановий процес взаємодії людини й організаційного оточення [1]. У загальному виді, організаційне оточення визначається як частина організації, з якої людина зіштовхується в процесі роботи в організації. При цьому кожен член організації має своє власне оточення, виділяє для себе ті характеристики й аспекти організації, які для нього важливі. Крім того, кожна людина займає певне місце в організаційному оточенні й виконує відповідні функції, відіграє певну роль.

Під роллю в організації розуміють відособлену сукупність завдань, функцій і робіт.

Для побудови організаційних структур суб'єктів підприємницької діяльності важливий саме врахування ролі людини в тій або в ній організації. Велике значення має правильна побудова ролі, формування вихідних передумов відносно змісту, сутності й місця даної ролі в системі організації. Ролі повинні відповідати цілям, які ставляться перед організацією.

Ясність ролі означає, що людині, що виконує її, відомо й зрозумілий зміст ролі, зрозумілий зв'язок його діяльності з цілями й завданнями організації, місце в сукупності робіт, виконуваних колективом.

Прийнятність ролі припускає, що людина готова її виконувати усвідомлено, виходячи з того, що виконання даної ролі принесе йому задоволення й приведе до одержання очікуваного результату.

У відповідності зі своїми ролями, люди розподілені усередині організації по ієрархії, що означає їхню впорядкованість по важливості завдань, які вони покликані вирішувати, за ступенем їхньої самостійності (тобто права без участі вищестоящих співробітників підприємства приймати які-небудь рішення).

Також відповідно до ролі людини в організації сформувалося поняття верхнього (вищого), середньої та низової ланок (або рівнів) управління.

1. Керуючі верхньої ланкою управління – це, так називані, топ-менеджери, які здійснюють управління діяльністю всієї організації або займають ключові пости в різних видах її діяльності. До них, як правило, відносять Генерального директора підприємства і його заступників (але, якщо мова йде про невелику організацію, то останні не відносяться до топ-менеджерів). У випадку опису організації, що має законодавчо закріплені особливості будови організаційної структури (наприклад, громадської організації), то до керуючих вищої ланки відносять: Президента з його заступниками й Голови правління з заступниками. Якщо в підприємства є Рада директорів, Збори акціонерів або Рада на чолі з

Головою, то вони не завжди є топ-менеджерами, але, проте, відносяться до вищої ланки управління.

2. Керуючі середньої ланкою (рівням) управління, як правило, здійснюють наступні основні функції:

- деталізація й подальша передача на більше низькі рівні управлінських завдань керуючих вищого рівня управління;
- координація діяльності різних служб підприємства;
- виконання різних оперативних завдань і т.п.;

3. Керуючі низового рівня (ланкою) управління здійснюють оперативне управління діяльністю кінцевих виконавців робіт.

Вся сукупність кінцевих виконавців робіт (робітники, рядові що служать, рядові торговельні агенти й ін.) називається виконавчим рівнем. Це самий нижній рівень ієрархії організації. У Японському менеджменті цей рівень уже давно активно втягується в процес управління підприємством, як правило, у вигляді групових форм роботи (наприклад, знамениті кружки якості). Подібні методи організації діяльності підприємства останнім часом знаходять активну підтримку в європейському й американському менеджменті.

Не менше значення у виборі організаційної структури суб'єкта підприємницької діяльності надається інформації. Помітимо, що тенденції підвищення ролі інформації одержали узагальнене вираження в гіпотезі становлення "інформаційного суспільства". Нерідко володіння інформацією є більше необхідним для прийняття тих чи інших рішень, ніж володіння власністю. Адже використання інформації може компенсувати обмеженість інших ресурсів, відкриває доступ до нових ресурсів, стає ефективним засобом прийняття технологічних і комерційних рішень. Тому інформаційне середовище є важливою областю підприємницької діяльності.

Організаційні структури управління формуються, значною мірою, за рахунок переміщення інформаційних потоків.

Отут лише відзначимо, що з інформаційними потоками зв'язане поняття ланцюжок управління. У менеджменті під ланцюгом управління розуміють послідовність структурних одиниць, розташованих одна за іншою уздовж інформаційного каналу, утвореного за допомогою інформаційних зв'язків між елементами організаційної структури (докладно ці терміни будуть розглянуті, у рамках дослідження системи інформаційних потоків на підприємстві).

В процесі діяльності організації, її співробітники виконують велику кількість різних операцій, що представляють собою найпростіші дії, спрямовані на виконання різних функцій, у сукупності, що служать для реалізації певних завдань. Будь то завдання реєстрації вхідних документів або реалізації готової продукції безпосередньо її споживачеві (завдання, що містять одну функцію) або завдання по проведенню рекламної компанії товарі, по розвитку торговельної мережі й ін. (завдання, що включають у собі кілька функцій).

Елемент організаційної структури управління, якому не можна розділити ні по яких ознаках, зветься структурною одиницею (або структурним елементом). Так структурною одиницею може бути, наприклад: Генеральний директор, Головний бухгалтер, Бухгалтер, Касир, - тобто будь-який співробітник організації.

Деякі структурні одиниці, що перебувають на одному ієрархічному рівні і підпорядковуються одному керівнику утворюють структурний блок. З позиції стратегічного менеджменту рекомендується розрізняти два їхні види:

1) якщо структурними одиницями, що входять у структурний блок є менеджери вищого, середнього або нижчого рівня управління, то він називається стратегічним центром господарювання;

2) якщо в блок входять співробітники виконавчого рівня, то вони формують бригаду.

Це розмежування дуже важливо, тому що стратегічні центри господарювання й бригади мають значні розходження по своїх функціональних можливостях і по закладеному управлінському потенціалу. Хоча бригади й можуть здійснювати управління виробничою діяльністю підприємства на основі групових форм господарювання, але в їхній склад не входять професійні менеджери, у функції яких споконвічно входять: прийняття певних рішень й організація діяльності підлеглих.

Одна або кілька структурних одиниць, що входять до однієї структури, що покликана здійснювати чітко окреслене коло функцій і не піддається подальшому дробленню, формують службу. У реальній практиці служби можуть носити назви секторів, відділів й ін.

Наприклад, Відділ продажів, якщо його не можна розділити, приміром, на Сектор оптових продажів і Сектор роздрібних продажів, є службою, у протилежному випадку, службами є сектори, а Відділ продажів – структурним підрозділом. Отже, сукупність двох і більше служб утворить структурний підрозділ, які можна охарактеризувати, як структурно-відособлений елемент організації. Прикладом структурного підрозділу може бути філія підприємства або формальний колектив з деякої частини співробітників, що здійснює реалізацію одного з напрямків діяльності суб'єкта підприємницької діяльності (наприклад, Бухгалтерія, Кадрова служба, Відділ маркетингу т.п.).

Процес дроблення підприємства на окремі структурні підрозділи, служби й структурні одиниці зветься департаменталізація. Даний процес має значення при прийнятті рішень менеджерами різного рівня для досягнення цілей організації. іншими словами, цей термін використовується в дослідженні процесу організаційного відокремлення, що відрізняється по природі, цілям і принципах від процесу створення робочих груп або групової роботи

У теорії менеджменту описуються різні підходи до групування спеціалізованих робіт в організаціях, об'єднаних терміном департаменталізація. При цьому групування робіт іде навколо ресурсів або результату. [5]

Наведені терміни не охоплюють повністю всієї теорії ОСУ, але, на нашу думку, є необхідною базою для аналізу й порівняння різних оргструктур.

Анотація

Стаття присвячена дослідженню структури та термінології інтегрованих структур суб'єктів господарювання. Визначення поняття підприємництва та організаційної структури управлінського впливу.

Ключові слова: підприємство, підприємницька діяльність, економічне середовища підприємництва, суб'єкт підприємницької діяльності, організаційна структура управління.

Аннотация

Статья посвящена исследованию структуры и терминологии интегрированных структур субъектов хозяйствования. Определение понятия предпринимательства и организационной структуры управленческого воздействия.

Ключевые слова: предприятие, предпринимательская деятельность, экономический среды предпринимательства, субъект предпринимательской деятельности, организационная структура управления.

Annotation

The article is devoted to the study of the structure and terminology of integrated structures of economic entities. The definition of entrepreneurship and organizational structure of the management influence.

Key words: the enterprise, entrepreneurship, economic environment of business, business entity, organizational management structure.

Список використаної літератури:

1. Райзберг Б.А. Курс Экономии. – М.: Инфра-М, 1997, - 712 с.
2. Корныйчук Л.Я., Татаренко Н.О. Історія економічних учень. – К.: КНЕУ, 1999, - 562с.
3. Маршалл. А . Принципы экономической науки. В 3-х т. / А Маршалл. -М.: Прогресс, 1993.- Т.1, 415 с. Т.2, 310 с.Т.3, 351 с.
4. Шумпетер Й. История экономического анализа. СПб.:Экономическая школа, 2001. Т. 1
5. Ядгаров Я.С. История экономических учений: учебник для студентов вузов. – 3-е изд. М.:Инфра-М, 1999. – 320 с.
6. R. Cantillon «Essai sur la Nature du Commerce en Général» // Part I, Chapter XIII, 1755

УДК: 338.242.2

Бойко А.Б.

СУЧАСНИЙ СТАН СИТЕМИ ЗВ'ЯЗКУ ТА ІНФОРМАТИЗАЦІЇ В УКРАЇНІ

Постановка проблеми. На сьогодні розвиток систем зв'язку, поширення інформаційних технологій (ІТ) в усі сфери життєдіяльності людини та суспільства стали нормою подальшої еволюції цивілізації.

Системи зв'язку створюють нові суспільно-політичні відносини, надаючи принципово нові можливості для комунікації, бізнесу, управління, добробуту на особистому, регіональному та національному рівнях.

Врахування особливостей комплексу різнобічних факторів впливу поширення інформаційних технологій, а також особливостей стану країни потребує єдиної скоординованої державної політики з розвитку інформаційного суспільства та суспільства знань, що вимагає об'єднання зусиль держави, бізнесу, громадських та міжнародних організацій, запровадження нових принципів їх взаємодії: партнерства, рівності, відкритості та прозорості.

Україна, продовжує рухатися в розвитку інформаційного суспільства повільними темпами. Наприклад, сукупний індекс капітальних інвестицій за період січень - березень 2013 р. у відношенні до відповідного періоду попереднього року склав 103%, в той же час, в сфері «Інформація та телекомунікації» він дорівнює 92,4%. Більш того, якщо з цієї сфери вилучити інформаційну або медійну частину, то обсяг капітальних інвестицій у ІТ-сферу складе 1288,4 млн. грн., що у загальному обсязі в розмірі 51943,5 млн. грн. складе менш, ніж 2,5%, що замало для сучасного високотехнологічного розвитку [3].

Це говорить про недостатність заходів державної політики, відсутність серйозного інтересу до ІТ-сфери у приватного сектору, розуміння важливості високих темпів розвитку інформаційного суспільства.

Мета дослідження полягає у дослідженні сучасного стану систем зв'язку та інформатизації в Україні.

Огляд останніх досліджень і публікацій. Детальний аналіз галузі зв'язку та систем інформатизації в Україні вивчали такі вчені, як В.М. Орлов, В.Ю. Бабков, П.В. Полинцев, В.И. Устюжанін та інші українські і зарубіжні вчені [1, 2]. Проте галузь є постійно розвиваючоюся, тому потребує постійних досліджень на кожному етапі свого розвитку.