

АНАЛІЗ МОДЕЛЕЙ ГЛОБАЛЬНИХ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ СУЧАСНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Добротвор І.Г.¹⁾, Мамлюк Н.О.²⁾

Тернопільський національний економічний університет

^{1)д.т.н.; ^{2)магістрант}}

І. Опис проблеми

Узагальнення та критичне осмислення відомих в економічній науці теоретичних підходів до побудови моделей розвитку, зокрема Адріана Сливоцького [1,2], Біла Гейтса [3], Джима Коллінза [4, 5], Джеррі Порраса [5], дозволило зробити висновок про їх переважно маркетингове спрямування. Водночас здатність моделі створювати умови для високоприбуткової діяльності компанії та можливість акумулювати світовий капітал доцільно розкривати з позицій фінансів, а не маркетингу.

ІІ. Мета роботи

Авторські дослідження процесу акумулювання капіталу крізь призму теорії вартісного циклу дали змогу визначити ключові детермінанти, які можуть формувати внутрішній потенціал саморозвитку сучасної організації. До них належать: по-перше, організаційні форми (новації) функціонування підприємств; по-друге, система його ресурсного забезпечення; по-третє, ефективне управління капіталом. Усі вони знаходяться у взаємозв'язку між собою та із зовнішнім середовищем. Рациональне управління такими взаємозв'язками лежить в основі авторської теорії розвитку бізнес-моделей транснаціональних корпоративних структур, які якраз і забезпечують максимальне зростання прибутку, ринкової вартості та стабільність висококонкурентної позиції.

ІІІ. Постановка задачі

Глобальний характер господарювання підприємства передбачає активну діяльність на різних ринках, кількість яких постійно зростає й водночас змінюється характер присутності на окремих із них, що вимагає постійного вдосконалення наявних та пошук нових форм організації міжнародного бізнесу, таких як стратегічні альянси, фінансово промислові групи, мегакорпорації, локальні та глобальні мережі, віртуальні підприємства.

Дослідження теоретичних підходів відомих економістів (С. Хірша, Т. Агмона [6-8], П. Баклі, М. Кассона) стосовно вибору оптимальної форми організації зарубіжної діяльності із трьох альтернатив (експорт, ліцензування, пряме зарубіжне інвестування) показує, що перші дві форми дозволяють вести міжнародний бізнес без створення нового підприємства, тобто у рамках міжнародної кооперації та міжнародної торгівлі товарами й послугами (експорт, управління за контрактом, ліцензування), коли відносини між партнерами регулюються відповідними угодами та контрактами.

Глобалізація світової економіки створила надзвичайно висококонкурентне середовище, в якому більшість підприємств вважають вирішальною умовою зростання своєї економічної могутності та перемоги в конкурентній боротьбі. З іншого, прагматичні мікрмотиви: можливість заволодіти стратегічними активами інших фірм; монополізація ринків; досягнення ефектів синергізму; збільшення розмірів корпорації; нові фінансові можливості; диверсифікація ризиків; реалізація особистих амбітних інтересів вищого менеджменту. Економічним ефектом від цих процесів для корпоративних структур в умовах локальної та глобальної транснаціоналізації стає ринкова і продуктова диверсифікація, формування ринків стабільного попиту на продукцію або ринків джерел сировини для власного виробництва.

ІV. Висновки

Найпоширенішим у нових жорстких умовах глобального конкурентного розвитку стає принципово відмінний за ступенем агресивності процес поглинань, завдяки якому підприємства організовують свою діяльність в умовах слабкої ринкової кон'юнктури. В нефінансовому економічному секторі України поглинання перетворилося на прибуткову індустрію перерозподілу власності. Головними причинами поширення такого явища стали невідповідність розміру статутного капіталу реальній вартості активів підприємств, незначна вартість самого бізнесу порівняно з оціночною вартістю землі, на якій воно розташоване; суттєві прогалини в чинному законодавстві, що дозволяє скуповувати за безцінь акції, одержувати легальним шляхом будь яку інформацію про підприємство, застосовуючи всілякі невмотивовані перевірки з боку силових структур,

фальсифікувати установчі документи, здійснювати махінації з реєстрами акціонерів тощо; а також відсутність у більшості керівників і менеджерів юридичних і економічних знань, які дозволили б їм чинити належний опір поглинанню.

Список використаних джерел

1. A. Slivotzky The Art of Profitability (2004) [ISBN 978-0-446-69227-4](#)
2. A. Slivotzky How to Grow When Markets Don't with Richard Wise (2005) [ISBN 3-636-01140-5](#).
3. Stephen Manes. Gates: How Microsoft's Mogul Reinvented an Industry and Made Himself The Richest Man in America. — [Touchstone Pictures](#), 1994. — [ISBN 0671880748](#).
4. Джим Коллинз. От хорошего к великому. Почему одни компании совершают прорыв, а другие нет. — М.: [Манн, Иванов и Фербер](#), 2001. — [ISBN 978-5-91657-411-1](#).
5. Джим Коллинз, Джерри Поррас Построенные навечно. Издательство: Манн, Иванов и Фербер, 2008, 350с.
6. Прусова С.Б. Повышение конкурентоспособности российских автомобилестроительных предприятий на основании опыта США // Автотранспортное предприятие No12. М.:АТВ –Транснавигация. -2009.–С. 27-32.
7. Безверха О.С. (Якубчик О.С.) Злиття та поглинання як фактор посилення конкурентоспроможності ТНК країн БРІКС на глобальних ринках / Економіка та підприємництво: зб. наук. пр. молодих учених та аспірантів. – К.: ДВНЗ «Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана». – 2012. – Вип. 28-1 – С. 71-82.
8. Agmon T. Investor Recognition of Corporate International Diversification / T. Agmon, D. Lessard // The Journal of Finance. – 1977. – Vol. 32, Iss. 4. – Pp. 1049–105.

УДК 004.2

МЕТОД ФОРМУВАННЯ ЗАМОВЛЕННЯ НА ОСНОВІ ЧЕРГ З ПРІОРИТЕТОМ

Здирко В.В.¹⁾, Струбицька І.П.²⁾

Тернопільський національний економічний університет

¹⁾магістрант, ²⁾к.т.н, доцент

I. Постановка проблеми

З розвитком комп'ютерних інформаційних технологій з'являється багато нових можливостей для розширення бізнесу, для збільшення прибутків фірми та розширення клієнтської бази. Одним із способів впровадження інформаційних технологій у процес є створення власних web-сайтів. Це допоможе обслуговувати більше клієнтів і дозволить уникнути помилок через «людський фактор» (наприклад, диспетчер при прийомі замовлення).

Тому актуальною є розробка web-орієнтованої системи для автоматизації роботи диспетчера таксі.

II. Мета роботи

Метою роботи є розробка алгоритму формування замовлення з використанням черг з пріоритетом на основі алгоритму CBQ.

III. Застосування методу формування замовлення на основі черг з пріоритетом

Для вирішення постановленої проблеми, запропоновано використати метод формування замовлення на основі черг з пріоритетом. Механізм пріоритетного обслуговування черг припускає наявність чотирьох вихідних під черг: 1) з високим; 2) середнім; 3) звичайним; 4) низьким пріоритетом обслуговування.

Належність замовлення до кожної з чотирьох черг визначається такими показниками як:

- 1) наявність користувача в системі;
- 2) стажу роботи водія;
- 3) типу транспорту та часу виконання замовлення.

Метод буде реалізовано на основі алгоритму CBQ (Class-Based Queuing), де використовується два планувальника:

- 1) загальний планувальник (general scheduler);
- 2) планувальник розподілу ресурсів (link-sharing scheduler);

Робота алгоритму представлено на рис.1.