

Inaczej mówiąc, zorientowana na klienta strategia skupia się nad interesami przedsiębiorstwa, a nie klienta, a także formuje się w celu osiągnięcia maksymalnej efektywności działalności przedsiębiorstwa. Satysfakcja konsumenta jest tu uważana za warunek konieczny (co jest całkowicie logiczne, gdy jeżeli konsument nie jest zadowolony z zaoferowanej mu produkcji, wtedy powstanie problem jej sprzedaży), a nie za kryterium docelowe.

УДК 338.1

Савченко Ю. Т.,

Національний університет «Львівська політехніка»

СТРАТЕГІЧНІ АСПЕКТИ ІНТЕГРАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВ-ВИРОБНИКІВ СКЛАДНО-ТЕХНІЧНИХ СИСТЕМ РИНКУ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ В ЛАНЦЮГ ПОСТАВОК

Сучасне економічне середовище характеризується різноманітними кризовими явищами, а саме нестабільністю, коливанням валютних курсів, низькою купівельною спроможністю, спадом у будівельному секторі, який виступає одним з основних споживачів обладнання безпеки й охорони тощо. Тому окремим підприємствам важко протистояти зовнішнім викликам, а для нарощування конкурентоспроможності в довгостроковій перспективі важливо налагоджувати ефективну взаємодію з усіма бізнес-партнерами.

На ринку складно-технічних систем України переважно функціонують малі та середні підприємства, яким здебільшого не вистачає стратегічного потенціалу для розвитку. Включення окремих підприємств до складу різного роду інтегрованих структур (ланцюгів поставок) робить актуальним дослідження ролі механізмів, які забезпечують координацію дій усіх учасників ланцюгу поставок для успішного управління ним.

Для формування стратегії ланцюгу поставок важливим є розуміння характерних рис продукту та ринку, на якому він продається. Для задоволення потреб у фізичному та інформаційному захисті виробники, які працюють на ринку безпеки України, пропонують прості та складні технічні системи. На основі узагальнення чинного законодавства та [1-3] виділимо такі сегменти ринку безпеки України: технічні засоби захисту інформації; технічні засоби охоронного призначення; технічні засоби пожежної і техногенної безпеки та пожежне спостереження; технічні засоби інженерно-технічного укріплення; технічні засоби слаботочного інженерного обладнання та мереж.

Узагальнення суб'єктної структури ланцюгів поставок ринку безпеки України дасть змогу ефективніше досліджувати стратегічні аспекти інтеграції окремого підприємства в ланцюг поставок (див. табл. 1).

Отже, на ринку безпеки можна виділити короткий та повний або інтегрований ланцюг поставок складно-технічних систем. В короткому ланцюгу поставок споживач отримує конкретний об'єкт складно-технічної системи без супровідних послуг, а в інтегрованому ланцюзі поставок –

комплексну послугу, яка включає в себе як готовий продукт/продукти із комплексом відповідних послуг, починаючи із підбору необхідного комплексу технічних засобів, їх установки або інсталяції, закінчуючи подальшим технічним обслуговуванням.

Таблиця 1

Суб'єктна структура ринку складно-технічних систем у сфері безпеки України

Ключові гравці	Роль суб'єктів ринку
Українські та зарубіжні виробники складно-технічних систем	Постачання на ринок готових продуктів
Дистриб'ютори відомих брендів складно-технічних систем	Постачання (продаж) готових продуктів
Українські та зарубіжні виробники комплектуючих для виробництва складно-технічних систем	Постачання комплектуючих для виробництва складно-технічних систем для виробників цих систем
Інтегратори і розробники комплексних рішень	Безпосереднє виконання робіт або надавання послуг у галузі фізичної та інформаційної безпеки юридичним та фізичним особам з одного боку, та проміжна об'єднуюча ланка між виробниками складно-технічних систем та споживачами
Інсталятори	Виконання монтажних і пусконаладжувальних робіт пожежної сигналізації та систем відеоспостереження, проведення робіт з технічної підтримки (технічного обслуговування) та здачі систем «під ключ»; відіграють роль субпідрядників або ж самостійних постачальників послуг у сфері продажу складно-технічних систем
Замовники (безпосередні споживачі)	Юридичні та фізичні особи, які використовують складно-технічні системи для фізичної та інформаційної безпеки
Українські та міжнародні регулятори ринку	Видають ліцензії і здійснюють контроль у сфері створення, впровадження та реалізації складно-технічних систем
Страховальники	Підприємства, які за відповідну плату беруть на себе управління різноманітними ризиками, в т.ч. інформаційними
Консалтингові, логістичні, маркетингові та інші компанії, науково-дослідні інститути, конструкторські бюро	Причетні до створення, впровадження та поставки готових продуктів на ринок

Джерело: власна розробка

Слід зазначити, що можливості та загрози інтеграції будуть відрізнятися для цих двох типів ланцюгів поставок, а також відмінності будуть у підходах щодо управління стратегічними аспектами розвитку як окремих підприємств, так і ланцюгів поставок. Причинами цього є характерні особливості, а саме те, що короткий ланцюг поставок складно-технічних систем ринку безпеки України є орієнтованим на товар, в той час як інтегрований – є послуго-орієнтований. Слід враховувати і суб'єктний аспект, тобто, в короткому ланцюзі поставок головну роль відіграє виробник, а в повному – інтегратор, який знаходиться в безпосередній близькості до споживача.

Щоб розуміти напрями інтеграції підприємств в рамках концепції ланцюгу поставок виокремимо засадні елементи розробки інтеграційної стратегії виробничого підприємства в ланцюгу створення складно-технічних систем, а саме: координація співпраці з постачальниками, інтеграція інформації, спільне планування з постачальниками та інтегратором.

Література

1. Віч-на-віч з новою реальністю: загострення проблем безпеки й охорони на тлі обмежених ресурсів [Електронний ресурс]. Спеціальний звіт Комерційної служби Посольства США в Україні. Зима 2017. URL: http://2016.export.gov/ukraine/build/groups/public/@eg_ua/documents/webcontent/eg_ua_108976.pdf.
2. Мультимедійна платформа іномовлення України [Електронний ресурс]. URL: <https://www.ukrinform.ua/rubric-technology/2326174-bezpeka2017-novitni-rozrobki-u-kiiv-privezli-130-kompanij.html>.
3. Журнал «Сети и бизнес» [Электронный ресурс]. URL: <http://www.sib.com.ua>.

УДК 379

Тарадай О. В.,

Тернопільський національний економічний університет

ЕКОНОМНИЙ ТУРИЗМ: КЛЮЧОВІ МОЖЛИВОСТІ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

Україна має значний потенціал для того, щоб стати провідним гравцем у галузі туризму у Східній Європі. Розвиток туризму для України є не тільки економічною необхідністю, але й виконує важливу цивілізаційну, ментальну, комунікативну місію і має стати демонстрацією нашого добросусідства й гостинності, що особливо актуально в умовах сучасної трансформації соціально-економічних та суспільно-політичних процесів.

Сьогодні туризм став тим явищем, яке увійшло у повсякденне життя майже третини населення планети. Саме тому його можна розглядати, як