

Брич Б.

*доктор філософії з управління
Західноукраїнський національний університет*

СУБ'ЄКТНА ВЗАЄМОДІЯ НА ЕНЕРГОСЕРВІСНОМУ РИНКУ

В сучасних ринкових умовах господарюючі суб'єкти змушені перебудовувати моделі взаємодії між собою, що обумовлено сучасною кризовою ситуацією. Особливо це актуально для суб'єктів енергосервісного ринку, які не можуть призупинити свою діяльність, у зв'язку із специфікою їх роботи.

Ефективна комунікація в процесі взаємодії визначає якість досягнутих в процесі взаємодії результатів, що безпосередньо впливає на стан господарюючих суб'єктів на конкурентному ринку, а також зумовлює успішність реалізації різних процесів.

Особливо це актуально для суб'єктів енергосервісного ринку, які займають особливе місце в забезпеченні макроекономічного розвитку.

Для побудови моделі взаємодії суб'єктів енергосервісного ринку візьмемо за основу теорію комунікації.

У вищезазначеній теорії виділяють рівні і види комунікацій, що відбуваються під час управління організацією. За рівнями виділяють: зовнішні і внутрішні комунікації; за видами – формальні і неформальні комунікації; вербальні і невербальні комунікації.

Розглянемо детальніше зовнішні комунікації, які мають місце між самою організацією і її безпосереднім зовнішнім середовищем. Із зовнішнім оточенням організації застосовують різні засоби для комунікацій. Так, наприклад, із споживачами вони контактують за допомогою реклами та різних принципів просування товарів на ринок. В аспекті зв'язків з громадськістю першочергова увага спрямовується на створення конкретного образу, на місцевому, національному або міжнародному рівні іміджу організації. Організація, де має місце профспілка, зобов'язана налагоджувати зв'язок з працюючими.

Зростаюче значення інститутів бізнес-середовища пов'язано також з розвитком територіальних форм організації виробництва, позитивні ефекти яких обумовлені географічною концентрацією суміжних видів діяльності. Це свідчить про важливість співпраці між компаніями і інститутами бізнес-середовища, органами місцевого самоврядування та науково-дослідними інститутами для регіонального розвитку.

Інститути бізнес-середовища пропонують підприємцям допомогу у формуванні, функціонуванні та розвитку компаній. Спочатку передбачалося, що інститути бізнес-середовища є некомерційними організаціями, які не працюють для отримання прибутку. На даний час згенерований дохід організацій розподіляється на статутні цілі і відповідно з локальними активами компанії.

Виявлення бар'єрів для співпраці між сферами бізнесу важливо з точки зору заходів, які необхідно вжити для подолання труднощів. Слід зазначити, що деякі з факторів, які можуть позитивно вплинути на високу схильність до співпраці компаній з однієї області, не повинні бути настільки ж важливими для суб'єктів на іншому кінці країни чи спільноти регіонів.

В економічній літературі представлені різні мотиви співпраці між компаніями. Одним з найважливіших є створення конкурентної переваги як собівартості, так і пропозиції компанії в результаті диференціації. Це можливо завдяки інноваціям, впровадженню в різні функції компанії, а також в сфері відносин з партнерами.

Поняття інновації включає в себе як ефект, так і процес, завдяки якому можна досягти цього ефекту. Таким чином, в управлінській практиці мотиви інновацій повинні бути включені у вигляді цілей, які будуть наслідком інноваційного процесу.

Доцільно також визначити етапи процесу, на яких досягаються часткові цілі. У всіх державах-членах ЄС розвиток і впровадження інновацій є ключовими елементами політики економічної і соціальної згуртованості. Важливими елементами ефективної інноваційної системи, що підтримують компанії і полегшує обмін знаннями і технологіями між наукою і бізнесом, є інститути бізнес-середовища, з якими здійснюється взаємодія. Ці інститути, за їхньою інноваційною діяльністю, суттєво доповнюють сучасну логіку побудови конкурентоспроможності компаній і соціально-економічного розвитку регіонів. Це такі організації, діяльність яких важлива, як через прямих контактів з місцевими підприємцями (консультації, кредитування, ділова інформація), так і з-за дій, що підвищують обізнаність та навички місцевого населення (семінари і тренінги).

Можна виділити наступні напрямки співпраці:

- можливість проведення спільних досліджень і розробки проектів;
- доступ в наукові центри / дослідницька інфраструктура;
- доступ до фінансових установ і підтримки програм;
- консультації / бізнес-консультування;
- комерціалізації результатів наукових досліджень;
- доступ до баз даних;
- допомога в розвитку бізнесу;
- допомога в передачі технологій;
- засоби масової інформації.

Список використаних джерел

1. Ульянов О. В. Управління ризиками енергосервісних компаній. Автореф. дисс ... канд. екон. наук. 2017. 22 с.

2. Кузнецова І., Сокурєнко І. Технологія прийняття управлінських рішень. *Науковий вісник Одеського національного економічного університету: зб. наук. праць*. 2019. № 5(268). С. 169-188.

3. Джеджула В.В., Єпіфанова І.Ю. Управління альтернативними джерелами енергії у системі інноваційного розвитку підприємств. Процесне та соціально-компетентне управління інноваційним розвитком підприємницьких систем / за наук. ред. О. М. Полінкевич. Луцьк : Вежа-Друк, 2017. С. 146-155.

4. Державна цільова економічна програма енергоефективності і розвитку сфери виробництва енергоносіїв з відновлювальних джерел енергії та альтернативних видів палива на 2010-2020 роки. Згідно з Постановами КМ: № 447 від 27.04.2011, № 929 від 11.11.2015, № 69 від 08.02.2017, № 820 від 08.11.2017.

5. Санація будівель як вирішення проблеми модернізації житлового фонду (2012). Режим доступу: <http://oknograd.com.ua/articles/967>.

6. Закон України № 1980-VIII від 23.03.2017 “Про запровадження нових інвестиційних можливостей, гарантування прав та законних інтересів суб’єктів підприємницької діяльності для проведення масштабної енергомодернізації”.