

КЛАСТЕРНА ФОРМА ОРГАНІЗАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВ ЛІФТОБУДУВАННЯ

Замлинська О.В.

Одеський державний аграрний університет

Європейський досвід свідчить на користь кластерів — організаційної форми консолідації зусиль зацікавлених сторін співпраці підприємств, які стають «полюсами» зростання.

Поняття кластера ввів Портер М. За його визначенням: «кластери — це сконцентровані за географічною ознакою групи взаємозалежних компаній, спеціалізованих постачальників, постачальників послуг, фірм у відповідних галузях, а також пов'язаних з їхньою діяльністю організацій (наприклад, університетів, агентств зі стандартизації, а також торговельних об'єднань), що в окремих сферах конкурують між собою, але разом з цим ведуть спільну роботу». Забезпечення конкурентних переваг кластерів вимагає готовності до співробітництва, мотивації кожного елемента системи, прагнення до удосконалення. Функціонування кластерів базується на взаємозв'язках, наявності організаційної структури, спільному інтересі [1, С. 205-206].

Соколенко С. визначає кластер як новий ефективний спосіб і систему взаємодії, постійного ділового спілкування територіально та економічно споріднених учасників виробничого процесу для отримання підсумкового синергетичного комерційного результату [2, С. 224].

Федулова Л.І. вважає, що кластер, будучи інтеграційним механізмом дає змогу фірмам бути разом конкурентоспроможнішими [3, С. 324].

Войнарченко М. запропонував концепцію «5І», згідно з якою створення кластера вимагає забезпечення низки необхідних умов (рис. 1).

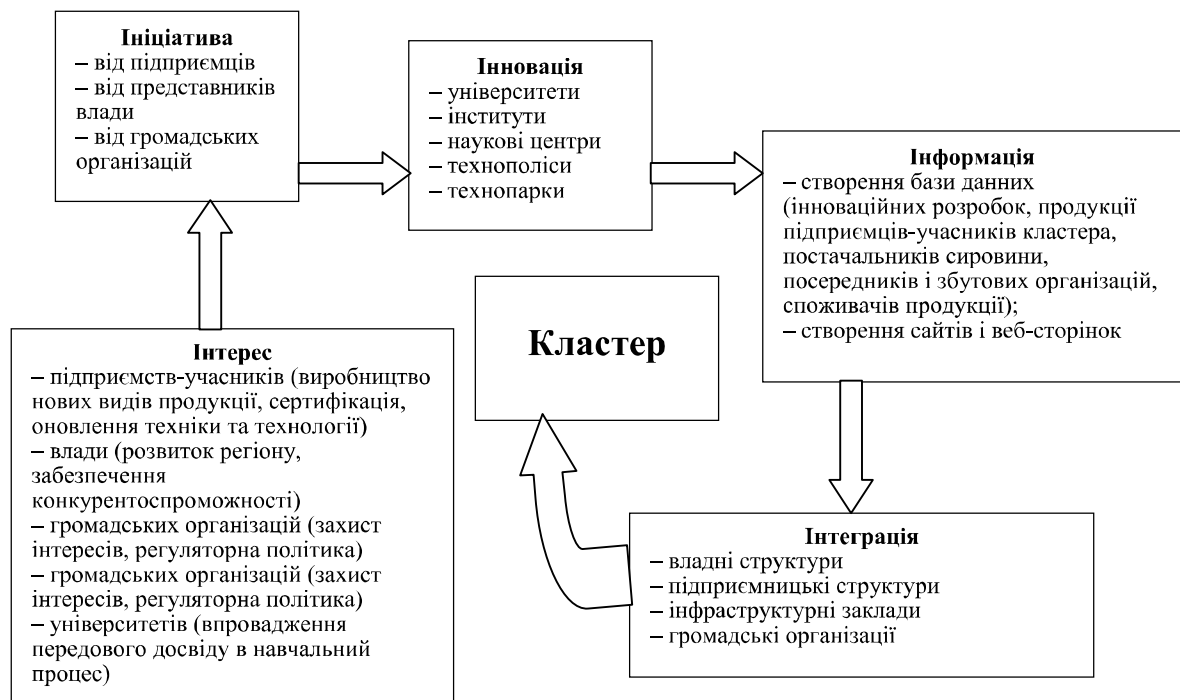


Рис. 1. Концепція необхідних умов створення кластерів за Войнарченко М. [4, С. 119]

Розрізняються три основні види кластерів:

- регіональні кластери (орієнтуються на наукові установи (НДІ, університети);
- кластери вертикально інтегрованих структур (орієнтуються на підприємства, що складають логістичний ланцюг);
- галузеві кластери (орієнтуються на різні етапи технологічного процесу підприємств однієї галузі).

Аналізуючи вплив кластерів на економічні системи, можна зробити висновок, що, в США близько 32% працездатного населення працює в кластерах, в Швеції 39% працездатного населення зайнято в кластерах. Рівень продуктивності праці в кластерах перевищує середньонаціональний на 44%. Таким чином, кластерний сектор є каталізатором, продуктивною силою розвитку інших секторів, чинником підвищення конкурентоспроможності, оскільки покращує доступ до промислових ресурсів, сприяє обміну професійним досвідом, підвищує координацію роботи підприємств, відкриває можливості до інновацій, сприяє науково-дослідній діяльності, сприяє розповсюдженню нових видів організації виробництва та передового досвіду.

Стратегія кооперації є єдиною можливою формою існування кластеру. Зміст кластерів складає сукупність підприємств певної галузі, що знаходяться на одній території. Інституційною підтримкою кластеру є адміністративний ресурс регіону, підприємства-лідери, цивілізовані ринкові правила. Кластерні об'єднання стають рушійною силою розвитку регіону, оскільки знаходячись в одному логістичному ланцюгу наповнюють портфелі замовлень одне одного, тим самим сприяючи своєму розвитку. Уряди країн для стимулювання економічного розвитку територій формують відповідні стратегії орієнтовані на кластери. Це дозволяє ефективно використовувати ресурси, завантажувати потужності підприємств, створювати робочі місця.

Проблеми ліфтового парка у всіх регіонах схожі [5, С.24-27]:

1. Встановлений нормативними документами 25-річний строк експлуатації ліфтів не є обґрунтованим та не відображає реальний технічний стан ліфта. Такий стан справ не стимулює власника ліфта до економічного витрачання його ресурсу, проведенню поточних ремонтів та модернізації ліфта.

2. Нарахування платежів на технічне обслуговування ліфтів, виходячи з розміру загальної площі квартири, в складі тарифу за послугу по утриманню будинку та прибудинкової території не відповідає фактичному змісту отриманої споживачем послуги, а саме поїздки в ліфті.

3. Правила, порядки і регламенти з технічного обслуговування ліфтів не встановлюють періодичність виконання регламентних та ремонтних робіт, не дають рекомендацій по термінам модернізації ліфтів. В результаті не проводяться регламентні роботи, поточні ремонти ліфтів. Органи технічного нагляду над технічним станом ліфтів не здійснюють моніторингу обсягу та термінів виконаних регламентних робіт та поточних ремонтів.

4. Діюче законодавство не передбачає обов'язки власника ліфта накопичувати кошти для його ремонту і модернізації. Відсутність обов'язків, закріплених законом, не дозволяє балансоутримувачу будинку здійснювати нарахування на ці роботи і забезпечити джерела фінансування ремонту та модернізації ліфтів.

5. Держава як колишній балансоутримувач і власник ліфтів за Законом України «Про приватизацію державного житлового фонду» зобов'язана приймати участь у фінансуванні ремонту ліфтів.

6. Діючі нормативно-правові акти, які регулюють правові відносини між власниками ліфтів і організаціями, які проводять їх технічне обслуговування, не передбачають право цих суб'єктів укладати договори про передачу всіх прав та обов'язків з експлуатації ліфтів обслуговуючим організаціям [5, С.24-27].

В країні є значні виробничі потужності підприємств виробників підйомно-транспортного обладнання, для яких не сформований організаційно-економічний інструментарій повноцінного завантаження виробництва, при цьому ліфтове господарство країни має високий рівень фізичного і морального зносу механічного та електрообладнання.

Проблема модернізації ліфтового господарства може бути вирішена за рахунок обрання підприємствами ліфтового обладнання України маркетингової стратегії зростання у формі горизонтальної контрактної інтеграції. В результаті реалізації цієї стратегії виробництво ліфтів доцільно доповнити встановленням картоприймачів (ліфтових терміналів). В Одесі є підприємство, потужності якого можна було б використовувати для оснащення одеських ліфтів картоприймачами та для виробництва пластикових карток безготівкового проїзду. Це підприємство «Телекарт-прилад». Оплата за послугу може здійснюватися за допомогою безконтактної смарт-картки при піднесенні її до встановленого в ліфті терміналу. Перевагою стратегії є можливість відповідності розміру оплати з проїздом ліфта, оскільки вартість послуги буде залежати від того, на який поверх людині потрібно піднятися. Її реалізація дасть можливість додатково завантажити виробничі потужності підприємств, зменшити рівень безробіття, забезпечити накопичення коштів для модернізації ліфтового господарства і покращення його технологічного стану. При введенні карткової системи, кошти будуть поступово акумулюватися для своєчасного ремонту та технічного обслуговування ліфтів, а також для подальшої модернізації та заміни вже непридатних до експлуатації ліфтів.

В результаті впровадження цієї маркетингової стратегії можна отримати такі основні переваги: • збільшення надходження грошових коштів організацій, що здійснюють обслуговування ліфтів; можливість проведення своєчасних профілактичних заходів і ремонтних робіт для підтримки ліфтів у справному стані та підвищення ступеня безпеки при їх використанні; зменшення холостого пробігу ліфтів, внаслідок чого збільшиться їх експлуатаційний ресурс і зменшиться енергоспоживання; можливість підвищення оплати праці співробітників і поліпшення якості наданої послуги.

Література

1. Портер М.Э. Конкуренция: Пер. с англ.: Учеб. пособие. / М.Э. Портер — М.: Вильямс, 2000. — 495 с.
2. Соколенко С.И. Производственные системы глобализации: Сети. Альянсы. Партнерства. Кластеры: укр. Контекст. / С.И. Соколенко — К.: Логос, 2002. — 646 с.
3. Федулова Л.І. Кластерна політика в системі забезпечення технологічного розвитку регіонів / Л.І. Федулова // зб. наук. праць Луцького національного технічного університету «Економічні науки». Серія «Регіональна економіка». — Луцьк, 2010. — Вип. 7 (27). Ч.5. — С. 323-327.
4. Артеменко Л. Потенціал розвитку транскордонних регіонів на основі інноваційних кластерів / Л. Артеменко // Матеріали круглого столу [«Співпраця Україна-ЄС: модель інноваційного розвитку транскордонних регіонів»], (м. Львів: 21 листопада 2010 р.) — 225 с.
5. Андриенко Н.Н. Новые подходы в решении лифтовых проблем в Украине. /Н.Н. Андриенко, Е.В. Степанова. // Подъемные сооружения. Специальная техника. — №9(106), 2010. — С. 24-27