

мотивування саморозвитку персоналу. Цей напрям особливо актуальний в умовах сучасного динамічного світу, коли відбувається прискорення науково-технічного прогресу, що призводить до швидкого оновлення вимог до професійних знань, умінь і навичок. «Знання випускників на початку XX століття знецінювалися через 30 років, у кінці століття – через 10, сучасні спеціалісти повинні перенавчатися через 3-5 років» [2, с. 101].

Впровадження заходів щодо удосконалення системи мотивації та стимулювання працівників на вітчизняних підприємствах доцільно здійснювати у такій послідовності: діагностика керівників на предмет бажання змін; діагностика персоналу на предмет бажання змін; комплексний аналіз ресурсів підприємства стосовно мотивації та стимулювання працівників; обговорення результатів досліджень у колективі; розробка нової системи мотивації та стимулювання працівників; впровадження нової системи мотивації та стимулювання працівників на підприємстві.

Таким чином, проблема зростання продуктивності праці повинна бути вирішена за допомогою впровадження передової техніки та технологій, комплексної механізації та автоматизації виробничих процесів, кращого використання обладнання та виробничих площ. Та особливу увагу слід звернути все ж на працівника, його інтереси, потреби, ціннісні орієнтації.

Література

1. Грішнова О. А. Економіка праці та соціально-трудові відносини:[підручник] / О. А. Грішнова – К.: Знання, 2006. – 559с.
2. Крушельницька О. В., Мельничук Д. Н. Управління персоналом:[навч. посіб.]. Вид. 2-ге, перероб. та доп. – К., «Кондор». – 2005. С.101.
3. Пасєка А. Продуктивність праці на сучасному етапі: методика вимірювання та комплексна оцінка / А. Пасєка // Україна: аспекти праці. – 2009. - №5 – С. 45-50.
4. Семикіна М. В. Продуктивність праці: методологія вимірювання, передумови зростання // Наукові праці КНТУ. Екон. науки, вип.17. – Кіровоград: КНТУ, 2010. – С.457-463.

Губа О.В., студ. гр. ЕК-06, Журило І.В., к.е.н., доц.
Кіровоградський національний технічний університет

ЦІНА СПОЖИВАННЯ ПРОДУКЦІЇ МАШИНОБУДУВАННЯ ЯК КРИТЕРІЙ ЇЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ

Загострення конкуренції та ускладнення умов господарювання висувають більш суворі вимоги до якості наукових досліджень та практичних рішень у сфері управління конкурентоспроможністю продукції. Нині отримання споживчого визнання стало для більшості

вітчизняних машинобудівних підприємств найактуальнішим і, водночас, занадто складним завданням. Від конкурентоспроможності продукції, яка є складовою системи конкурентоспроможності підприємства, залежить ефективність його виробничо-господарської діяльності та позиція на ринках України та світу.

Визначення рівня конкурентоспроможності машинобудівної продукції повинно відбуватися на основі порівняння найважливіших техніко-експлуатаційних характеристик (якості) та ціни споживання конкретного виробу з найкращими вітчизняними і зарубіжними аналогами.

Нами доведено, що в якості критерію конкурентоспроможності комплектуючого виробу (КВ) доцільно використовувати ціну його споживання, визначену за формулою:

$$K_{кв} = C_p + K_n \cdot B_e + B_{кд} \quad (1)$$

де C_p – ціна реалізації КВ, грн.;

K_n – коефіцієнт приведення повних експлуатаційних витрат КВ до строку служби машини, в якій його встановлено;

B_e – повні витрати споживача за весь строк експлуатації КВ, грн.;

$B_{кд}$ – додаткові капітальні витрати споживача за строк служби машини, пов'язані з заміною комплектуючих виробів протягом , які вийшли з ладу, грн.

Для обґрунтування рівня ціни реалізації виробу (C_p) слід, на нашу думку, використати один із параметричних методів ціноутворення – метод багатокритеріальної оптимізації. Суть його, як і більшості інших економетричних методів, полягає у визначенні відпускної ціни виробу на основі рівня його основних споживчих параметрів:

$$C_{oc} = C_{\delta} \cdot \frac{\mu_n^j}{\mu_{\delta}^j} \quad (2)$$

де C_{oc} , C_{δ} – відповідно ціна оцінюваного та базового виробу;

μ_n^j , μ_{δ}^j – значення агрегуючих функцій належності відповідно у оцінюваного та базового виробу, розрахованих із використанням функції середнього геометричного.

Таким чином встановлюється відповідність між якісними характеристиками виробу та ціною його реалізації, що дозволить: по-перше, прослідкувати залежність між якістю та ціною реалізації продукції при визначенні її рівня, а також рівня конкурентоспроможності цієї продукції; по-друге, у разі необхідності, обґрунтовано відкоригувати розраховану ціну.

Інша складова ціни споживання – витрати споживача за весь строк експлуатації виробу – в багатьох випадках перевищує ціну його

придбання.

Складність визначення фіксованого рівня експлуатаційних витрат обумовлена тим, що їхня величина є динамічною, непостійною. Вона залежить не тільки від технічних параметрів машини: надійності, потужності, швидкості тощо, а й від умов її експлуатації. Цей факт стосується і багатьох комплектуючих виробів. Наприклад, одна й та сама модель шестеренного насоса за різних умов роботи має різні значення експлуатаційних витрат. На їхню величину також впливає рівень організації ремонтних робіт і технічного обслуговування. Крім того, розмір експлуатаційних витрат визначається у відповідності з рівнем цін, тарифів, ставок, які схильні в нинішній час часто змінюватися.

Безперечним є той факт, що показники повних експлуатаційних витрат порівнюваних КВ, які входять до моделі критерію їхньої конкурентоспроможності, повинні мати зіставний вигляд. Оптимальна довговічність комплектуючих виробів має дорівнювати або бути кратною нормативному строку служби машини. Тому пропонуємо привести повні експлуатаційні витрати комплектуючого виробу до строку служби машини, у яку він входить, за допомогою коефіцієнта приведення K_n . Цей коефіцієнт повинен визначатися як співвідношення нормативних строків служби машини ($T_{сл.м}$) і комплектуючого виробу ($T_{сл.к}$):

$$K_n = \frac{T_{сл.м}}{T_{сл.к}} \quad (3)$$

Крім приведення повних експлуатаційних витрат порівнюваних комплектуючих у зіставний вигляд, даний коефіцієнт виконує ще одну функцію. Він показує скільки комплектуючих виробів потрібно буде споживачеві за весь строк служби машини. Звідси, на прикладі шестеренних насосів гідропідсилювача керма тракторів та інших видів транспорту, можна зробити ряд висновків:

- 1) оптимальною є довговічність насоса, що співпадає з довговічністю машини, тобто коли $K_n = 1$;
- 2) якщо $K_n = 2$, то довговічність насоса є раціональною;
- 3) якщо $1 < K_n < 2$, то при повному фізичному зношенні трактора, другий насос вичерпає лише половину свого ресурсу;
- 4) $K_n > 2$ характеризує низький рівень надійності насоса.

Не важко помітити, що у споживача менш надійного комплектуючого виробу протягом нормативного строку служби машини виникає іще одна стаття витрат, пов'язана з придбанням нового комплектуючого замість того, що вийшов з ладу. Це, по-суті, додаткові капітальні витрати споживача, які увійдуть до ціни споживання виробу і складатимуть:

$$B_{к\partial} = N \cdot Ц_p \cdot K_{\partial\partial}, \quad (4)$$

де N – кількість КВ, що їх споживач придбає за нормативний строк служби машини взамін того виробу, який вийшов з ладу, шт.;

C_p – оптова ціна нового комплектуючого виробу з врахуванням її зміни (індексації) на момент заміни відмовленого виробу, грн.;

$K_{\partial\phi}$ – коефіцієнт додаткових витрат споживача, пов'язаних з демонтажем відмовленого, доставкою, монтажем та налагодженням нового КВ.

Використання критерію конкурентоспроможності передбачає порівняння отриманого за його допомогою результату по базовому і досліджуваному комплектуючим виробам. Той виріб, який отримає менше значення $K_{\kappa\phi}$, і буде вважатися конкурентоспроможнішим.

Перевіримо дієвість запропонованої методики, порівнюючи моделі шестеренних насосів: НШ 16КА-3Ш виробництва ЗАТ НВП «Радій» (м. Кіровоград) та НШ 16Т-3 (виробництва Вінницького заводу тракторних агрегатів).

Застосування методу багатокритеріальної оптимізації до розрахунку ціни реалізації насосів показало, що її рівень для досліджуваних моделей визначено виробником досить обґрунтовано (у відповідності з якісними параметрами даних виробів).

Натомість отримана нами величина повних експлуатаційних витрат насосу НШ 16КА-3Ш перевищує відповідне значення вінницького виробу (НШ 16Т-3). Причина полягає у різній тривалості нормативного строку служби даних насосів (НШ 16Т-3 – 2 роки, НШ 16КА-3Ш – 3 роки).

Таким чином, шестеренний насос НШ 16Т-3 виявився конкурентоспроможнішим, ніж його кіровоградський аналог, ціна споживання якого майже вдвічі перевищує відповідне значення вінницького насосу (табл. 1).

Таблиця 1
Визначення ціни споживання шестеренних насосів

Модель насосу	Складові ціни споживання					Ціна споживання
	C_p , грн.	B_{ϕ} , грн.	K_n	$B_{\phi} \times K_n$, грн.	$B_{\kappa\phi}$, грн.	C_{ϕ} , грн.
НШ 16КА-3Ш	760,0	43,84	3	131,52	1611,2	2312,72
НШ 16Т-3	810,0	78,25	2	156,50	858,6	1622,6

Запропонована нами методика оцінки рівня конкурентоспроможності комплектуючого виробу дозволяє, по-перше, виробнику КВ виявити необхідність вдосконалення його якісних характеристик; по-друге, обґрунтовано підходити до питання встановлення відпускних цін на КВ; по-третє, використовувати даний критерій для стимулювання попиту на ті КВ, які мають більший рівень конкурентоспроможності (меншу ціну споживання); по-четверте, озброїти споживача критерієм, на який він може орієнтуватися при виборі постачальника КВ.