

С.В. КОВЕРГА,

Институт экономики промышленности НАН Украины

МОДЕЛИ АНАЛИЗА ЭФФЕКТИВНОСТИ ЦЕНОВОГО ПОВЕДЕНИЯ ЭКОНОМИКО-ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ СТРУКТУР

Инновационное развитие экономико-производственных структур (ЭПС, под которыми будем понимать предприятия разных организационно-правовых форм и кооперирующие с ними структуры производственного и непроизводственного характера, промышленно-финансовые группы, холдинг и тому подобное) является составной частью инновационного развития экономики и важным аспектом воссоздания производственных отношений, что заключается: в обновлении состава и построения основных фондов и усовершенствовании организации их использования как на стадии формирования, так и научно-технической подготовки производства.

Важность инновационного развития для современной экономики Украины переоценить невозможно. Ведь именно благодаря инновациям должен быть достигнут экономический рост уже в ближайшей перспективе.

Проблемам инновационного развития посвящено много работ, в которых исследовано содержание, факторы, направления, стратегии и методы обеспечения такого типа развития, определено его влияние на развитие государства и регионов, отдельных отраслей и экономико-производственных структур.

Проблемы, связанные с исследованием процесса развития ЭПС, рассматриваются современными исследователями в различных контекстах, среди которых следует отметить такие доминирующие аспекты, как научно-техническое и инновационное развитие производственных систем, а также инвестиционные проблемы развития ЭПС. Так Александрова В. и Бажал Ю. рассматривают экономические проблемы государственного программирования научно-технического развития [1, с. 29-37], Геец В. больше внимания уделяет инновационному аспекту развития, основанному на модернизации [3].

Для данного исследования ближе проблемы, поднятые в работах Аптекаря С.С., и Ландика В.И. [2, с. 18-23; 4], касающиеся стратегий инновационного развития.

Однако еще остаются недостаточно разработанными проблемы инновационного развития на микроуровне, который представлен экономико-производственными структурами. Для экономико-производственной структуры инновационное развитие означает обеспечение производства определенных товаров и предоставления услуг на определенных сегментах рынка. Реализация таких заданий ЭПС требует обеспечения всеми видами ресурсов и достижения наилучшего их использования. Для этого необходимо сформировать соответствующие стратегии управления инновационным развитием, в которых предусмотреть разнообразные аспекты совершенствования всех видов деятельности, учесть критерии оценки относительно менеджмента в экономико-производственной структуре, что и является целью настоящей статьи.

Важным аспектом инновационного развития ЭПС является первая стадия, а именно формирование экономико-производственных структур, для чего необходимо концептуально определить стратегические ориентиры. Таковыми могут выступать, во-первых, производственная мощность, которая определяет назначение ЭПС и ее рыночную значимость как производителя определенной продукции или услуги, во-вторых, рентабельность, которая выступает обобщающим экономическим показателем эффективности функционирования ЭПС, в-третьих, цена, которая отображает рыночную потребность в предлагаемых продуктах или услугах.

Исходя из рыночных основ деятель-

© С.В. Коверга, 2005

ности каждой экономико-производственной структуры следует признать, что цена выступает ведущим ориентиром инновационного развития, который предоставляет возможность определить правильность любых изменений в построении ЭПС и в ее деятельности. Производственная мощность, как и рентабельность, отвечает скорее на вопрос о потенциальной возможности изготовить определенную продукцию или предоставить услугу, а также о фактическом использовании этой возможности, т.е. о конечном результате. В то же время важным является ответ на вопрос о рыночном восприятии предлагаемой продукции (услуги), который можно получить с помощью изучения цен. В таком контексте цена сыграет роль третьего (по порядку рассмотрения, но не по рыночному значению) стратегического ориентира инновационного развития ЭПС.

Относительно цены как стратегического ориентира инновационного развития ЭПС, можно рассматривать три принципиально отличные модели поведения названных структур на рынке. Экономическая оценка таких моделей рыночного поведения ЭПС должна учитывать изменения цены на продукцию (услуги), что происходит под влиянием конкурентной среды.

Говоря о максимальной мощности предприятия, которая является допустимой по антимонопольному законодательству, следует помнить о продолжительности жизненного цикла изделия. В условиях конкуренции эта продолжительность объективно сокращается и определяется взаимодействием двух противоположных тенденций:

стремлением предприятия к опережению конкурентов в выпуске новой продукции;

желанием “выжать” максимум возможного из выпуска уже освоенных изделий.

С технико-технологической точки

зрения взаимодействие двух этих тенденций можно характеризовать соотношением принципиально отличных компонентов старой и новой технологии, т.е. соотношением уровней качества машин, агрегатов, которые используются в каждой технологии и являются принципиально отличными между собой. Значение также имеет отработка технологических процессов. Совершенство техники и отработка технологических процессов могут быть достигнуты быстрее на малых предприятиях (исследовательских, мелкосерийных и т. п.).

С экономической точки зрения взаимодействие исследуемых тенденций можно характеризовать соотношением экономических эффектов, которые получаются разными вариантами. По первому варианту (освоение новой продукции с опережением конкурентов, рис. 1) экономический эффект будет получен, главным образом, за счет более высокой монополярной цены, которую может установить производитель, первым вышедшим на рынок с новой продукцией.

На рис.1 представлена первая модель получения эффекта (E_n) от приоритетного выхода первого конкурента на рынок с новой продукцией с монополярной ценой производителя, где Π - цена продукции, грн.; t - время; t_1 и t_2 - моменты времени соответственно установления монополярной цены первым производителем и достижения этого же уровня цены вторым; $E_n = F(\Pi)$ - площадь заштрихованного прямоугольника - это экономический эффект, который получается первым производителем за счет временной разности в ценах.

Возможен такой вариант (особенно в условиях развитых рыночных отношений, при сильной конкуренции), когда монополярная цена производителя вообще не будет установлена, она будет на уровне, который незначительным образом отличается от цены старого изделия.

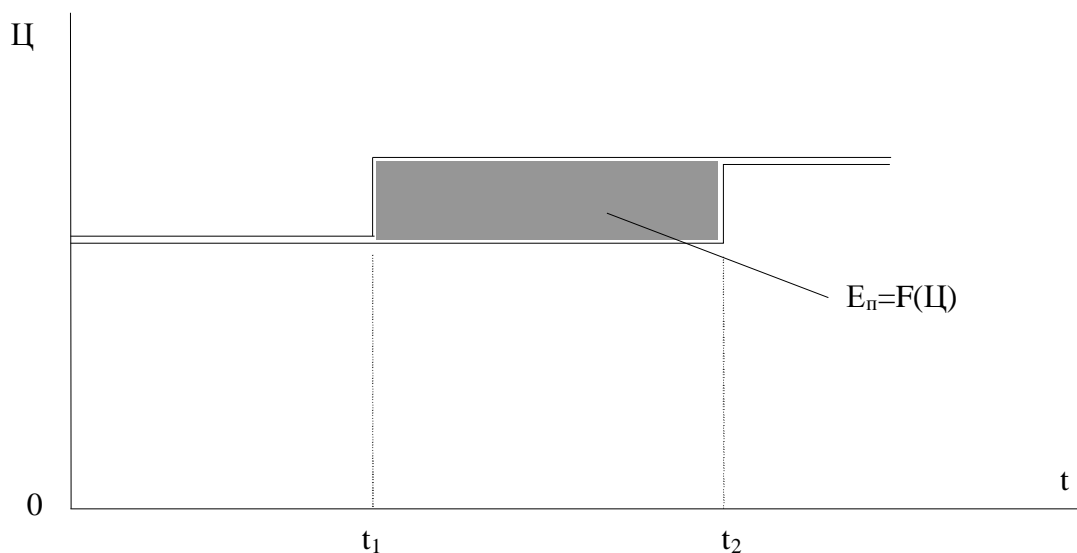


Рис. 1. Освоение новой продукции с опережением конкурентов

При этом производитель получит выгоду не от увеличения цены, а от сохранения позиций на рынке, т.е. от сохранения объемов производства или, иначе, от

постоянства уровня использования имеющихся производственных мощностей (рис. 2).

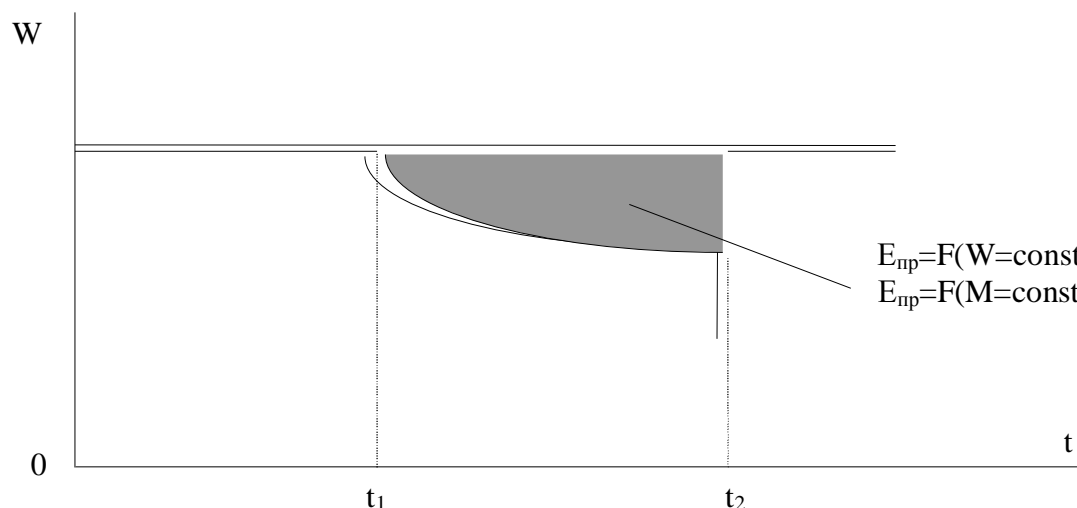


Рис. 2. Постоянство уровня использования имеющихся производственных мощностей

Вторая модель получения эффекта (E_{π}) от приоритетного выхода первого конкурента на рынок с новой продукцией и сохранения предыдущего объема производства (W) в сравнении с падением объема производства у второго производителя (конкурента) на период t_1-t_2 или стабилизацией уровня использования мощностей (M) первого предприятия относительно второго, где W - объем производства, шт.

(т, m^2 и т.п.); t - время.

По второму варианту (стремление удержать выпуск старой, уже отлаженной в производстве и сбыте продукции) экономический эффект будет получен, главным образом, за счет резервов снижения себестоимости. Однако этот резерв в условиях рыночной экономики не может составлять значительную величину. С течением времени начинает снижаться и цена (это объ-

ективный процесс жизненного цикла изделия), а потому после этого выпускать продукцию уже невыгодно. Графически этот

случай можно представить следующим образом (рис. 3).

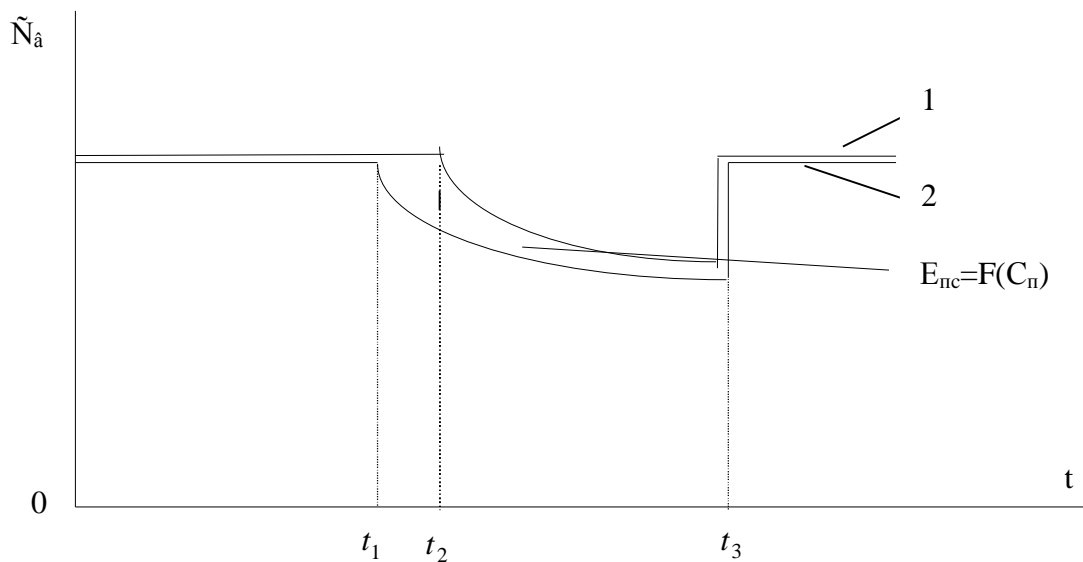


Рис. 3. Стремление удержать выпуск старой, уже освоенной в производстве и сбыте продукции

В модели получения эффекта (E_{nc}) от снижения себестоимости в период t_1-t_2 происходит снижение себестоимости у второго (2) конкурента относительно первого (1); в период t_2-t_3 - снижение себестоимости у второго конкурента относительно первого при одновременном снижении себестоимости у первого производителя, где C_n - себестоимость, грн.; t - время.

Рассмотренные модели формирования эффекта в конкурентной борьбе предприятий позволяют достаточно четко представить механизм получения положительного экономического результата при различных экономических стратегиях на этапе перехода предприятия к выпуску новой продукции. Чередование этих стратегий может составить основу взаимодействия больших и малых предприятий, их кооперирование в производстве, в научно-технической подготовке. Вот почему на этапе подготовки производственных мощностей стратегии предприятий, входящих в ЭПС, должны быть хорошо согласованы. Интеграция предприятий, финансово-кредитных учреждений на этой стадии

развития производственных мощностей является крайне необходимой.

Литература

1. Александрова В., Бажал Ю. Економічні проблеми державного програмування науково-технічного розвитку // Економіка України. – 1999. – №10. – С.29-37.
2. Аптекарь С.С., Шестова И.А. Стратегия развития предприятия: зарубежный опыт и особенности внедрения в Украине // Вісник Тернопільської академії народного господарства. – 2001. – №8. – С. 18-23.
3. Гесць В. Інноваційно-інноваційний шлях розвитку – модернізаційний проект розвитку української економіки і суспільства на початку ХХІ століття // Банківська справа. – 2003. – №4. – С. 3-32.
4. Ландик В.И. Инновационная стратегия предприятия: проблемы и опыт их решения. – К.: Наук. думка, 2003. – 364 с.

Статья поступила в редакцию 18.03.2005