

**ІННОВАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ У БАНКІВСЬКОМУ
І СТРАХОВОМУ МАРКЕТИНГУ ТА ЛОГІСТИЦІ**

УДК 658.8:338

Н. М. ВАСИЛЬЦІВ

Національний університет «Львівська політехніка»

ПЕРСПЕКТИВИ БІЗНЕСУ В СИСТЕМІ ГЛОБАЛЬНОЇ ОРГАНІЗАЦІЇ

На прикладі підшипникової компанії шведської фірми "SKF" досліджено шанси задовільного бізнесу в системі глобальної організації в умовах світової економічної кризи. Ідентифіковано вирішальні чинники перспектив розвитку локальних промислових підприємств у складі глобальної організації.

On the example of bearing company of the Swedish firm SKF investigational chances of satisfactory business in the system of global organization in the conditions of world economic crisis. The decision factors of prospects of development of local industrial enterprises are identified in composition global organization.

Ключові слова: бізнес, перспектива, світова економічна криза, конкуренція, інновації, інтеграція.

Постановка проблеми. Нинішня світова економічна криза за своїми масштабами та глибиною є досить неоднорідною як у географічному плані (наприклад США і Китай), так і в розрізі галузей (автомобілебудування та харчова промисловість), як у середовищі великих підприємств (банкрутство великих банків США, автовиробників "Chrysler", "GM"), так і у середовищі малого і середнього бізнесу.

Одночасно можемо спостерігати лише певне зменшення прибутків в одних банківських установах і великі збитки в інших, не надто істотне зменшення виробництва у "Toyota", "Ford" і великі проблеми у "GM", проблеми різних країн у металургії тощо. Таких прикладів дихотомії можна відзначити безліч. Очевидно одне, що такий стан речей визначить не окремі, навіть найважливіші, чинники, а власне їх системний вплив. Корисним в цьому розумінні може бути факторний аналіз на прикладі глобального виробника підшипників шведської компанії "SKF" та її складової – Луцького підшипникового заводу (ВАТ "СКФ Україна").

Аналіз останніх досліджень. Останні дослідження розвитку світової економіки відбуваються під знаком глобалізації, що мотивовано різними причинами, передусім розширенням збуту продукції та отриманням вигідних джерел постачання в глобальній шкалі. Розвиваючи експортні ринки, фірми зіткнулися з проблемою розбудови логістичних систем та мереж, щоб у повній мірі скористатися ефектом відкритого простору [1, с. 519]. Попри це, потреба в отриманні довгострокових конкурентних переваг актуалізувала для цих фірм не тільки операційну, але й в обов'язковому порядку стратегічну діяльність [2, с. 610].

Розвитку глобальних організацій, передусім сприяло усунення торговельних бар'єрів наприкінці ХХ століття. Завдяки новим далекосяжним комунікаційним технологіям практично будь-який продукт може бути доступним у будь-якому місці. Паралельно можна говорити про зміну переваг клієнтів у цей же період [3, с. 125].

Водночас постає питання: Яка різниця між глобальною фірмою і фірмою яка здійснює свою діяльність у різних країнах? Відмінність передусім у стратегії діяльності – глобальній стратегії діяльності, скованої на одночасному використанні у світовому вимірі нових ринкових можливостей як у сфері постачання, так і у сфері виробництва та дистрибуції ("Xerox", "IBM", "Kodak", "Coca-Cola" і т.д.). Ідентифікація відмінності у стратегії діяльності певним чином впливає на формування потенціалу розвитку, стійкості до негативного впливу середовища тощо [4, с. 316].

Формування цілей статті. Обґрунтувати чинники формування перспективи бізнесу локальних підприємств у складі глобальної організації в умовах світової економічної кризи.

Виклад основного матеріалу. Історія глобального виробника підшипників, шведської компанії "SKF", почалась коли в 1907 р. Свен Вінгвіст запатентував підшипник кочення, здатний до самовстановлювання. У той час Свен Вінгвіст працював на текстильній фабриці, яка стояла на глиняному ґрунті, і земля була настільки нестабільною, що будівля постійно рухалася. Негнучкі кругові підшипники для осей трансмісії, які передавали механічну енергію до текстильних станків, часто викривлялися і перегрівалися. Підшипник кочення став ефективним розв'язанням проблеми з передачею енергії.

Вже у 1908 р. "SKF" мав місцеві філіали в Німеччині та Франції та представництва з продажу у Фінляндії, Швейцарії, Бельгії, Данії, Австрії і Австралії. На заводі "SKF" в Гетеборзі працювало 100 людей, і обсяг продукції становила 45000 підшипників на рік. Протягом першого року виробництва підприємство почало виготовляти ще один вид продукту, осьовий роликівий підшипник.

Протягом другого року "SKF" заснував дочірню компанію "SKF Ball Bearing" в Нью-Йорку і почав співпрацювати з невеликим виробничим підприємством у Парижі. З'явилися нові агенти з продажу в Італії, Аргентині і Японії. Завод у Гетеборзі зріс, і об'єми його виробництва подвоїлися. Лише за два роки 80 % продукції вже йшло на експорт [5, с. 8].

Диверсифікація. Протягом років "SKF" запусив у виробництво багато інших новаторських продуктів. Перші колісні підшипники для автомобілів вийшли 1938 року, і після того їхнє вдосконалення

продовжувалося. Зараз підшипник входить у компактний пакет, який одноразово змащується та попередньо встановлюється вже на заводі. Властивості матеріалу, з якого виготовляються колісні підшипники, дозволяють їм служити довго навіть при дуже великих навантаженнях, і тому ці підшипники відповідають високим вимогам безпеки [5, с. 17].

Нові покоління колісних підшипників набагато надійніші в експлуатації та інтегровані і одночасно задовольняють вимоги про низьке тертя, високу вантажопідйомність і довгий термін експлуатації. Введення антиблокувальних гальм типу ABS у підшипниках стало початком освоєння "SKF" нової галузі – мехатроніки.

Протягом усього періоду існування, "SKF" приділяв багато уваги і таким речам як технологічні процеси і підшипникові системи, також окремим моделям підшипників. У результаті цього в кінці 1940-х рр. Арвід Палмгрен і професор Густав Лундберг із Чалмерсу запустили свою нову теорію про життєвий цикл. Індустріальний світ отримав інструмент для розрахунку очікуваного терміну експлуатації підшипника. Робота над розрахунком життєвого циклу продовжувалась не одне десятиліття, і нову теорію про життєвий цикл представили в 1980-х роках Стасіс Іоаннідес, керівник науково-дослідної роботи в "SKF" і запрошений професор Імперіал коледжу в Лондоні, та професор Тедрік Гарріс із Пенн Стейт університету, США, який на той час був виконавчим директором Інженерно-Дослідного Центру "SKF". Ця нова модель стала міжнародним стандартом ISO в 2007 році.

Розвиток виробничих процесів і виробництва позитивно вплинув на асортимент продукції і на пропозицію технічних рішень та послуг. Як приклад, можна назвати роботу "SKF" разом із тодішньою організацією ASEA над удосконаленням нового процесу рафінування сталі, у результаті чого сталь для підшипників стала чистішою. Цей успіх зміцнив і надалі роль "SKF" як світового лідера у виробництві безпечної підшипникової продукції [6].

Глобалізація. Технічний прогрес і збільшення міжнародної конкуренції змусили "SKF" у 1970-х рр. запустити проект «Глобальна система прогнозів та постачання» (Global Forecasting and Supply System – GFSS).

За допомогою GFSS компанія "SKF" створила для себе основні економічні переваги, які були необхідні для того, щоб конкурувати зі зростаючим виробництвом підшипників у Японії. Проект показав потребу в нових методах виробництва та новому обладнанні, які потрібні для рентабельного виробництва та задоволення вимог до якості. Для реалізації цього проекту була потрібна нова команда дослідників. Цей проект було успішно реалізовано і "SKF" зайняла позицію серед глобальних компаній-лідерів.

Інформатизація. Вихід на ринок комп'ютерів, безумовно, мало значний вплив на сучасну історію "SKF". В 1973 р. компанія впровадила комп'ютеризовану систему внутрішньої комунікації. Для покращення виробничого планування і внутрішньої координації у 1977 р. було прийняте рішення створити мережу баз даних. Через два роки було впроваджено Теленет, який полегшував координацію виробництва і продажу.

У 1993 році "SKF" впровадив систему замовлень для клієнтської бази. За допомогою системи, яка постійно вдосконалювалась, дистриб'ютори, агенти і компанія-продавець можуть тепер надсилати замовлення, контролювати терміни доставки і робити запити через мережу Інтернет.

Комп'ютерна система видозмінила також обслуговування клієнтів. CADalog, який запустили в 1986 році, був не просто технічною системою, але і базою даних, метою якої було покращення підтримки клієнтів. Протягом наступних двох років "SKF" розповсюдив 400 програм CADalog для зовнішніх користувачів. Ця система працювала з 6 різними типами CAD-програм, і клієнти могли використовувати цю систему інтерактивно у своїх власних CAD-системах. Така послуга стала також способом зближення "SKF" зі своїми клієнтами [5, с. 19].

Інновації та інтеграція. Продукти "SKF" продовжують розширяти межі можливостей підшипника. Компактний тороїдальний роликівий підшипник CARB є виключним прикладом такої інновації.

На даний момент компанія представлена більш ніж у 130 країнах світу. Сьогодні виробничі потужності "SKF" нараховують більше 80 заводів, які розташовані по всьому світі. В компанії працює близько 40000 чоловік. Міжнародна мережа продажів "SKF" складається із значної кількості дочірніх компаній-реселерів, а також дистриб'юторів та дилерів, загальна кількість яких перевищує 20000.

ВАТ "СКФ Україна" (до 16 лютого 2007 року – ВАТ "Луцький підшипниковий завод") входить до складу корпорації "SKF", спеціалізується на виробництві роликівих конічних та голчатих підшипників, компонентів підшипників.

Успішно працювати та розвиватися в умовах жорсткої ринкової конкуренції можливо лише при умові максимального задоволення споживачів по усіх аспектах співробітництва – від якості та надійності продукції до дотримання умов і термінів поставок.

В перших трьох кварталах 2008 року колектив "СКФ Україна" працював успішно, проте в IV кварталі підприємство відчуло вплив світової фінансової кризи, різко скоротились замовлення на продукцію, пройшов обвал гривні в результаті чого одержано великі збитки, які не дали досягнути запланованих результатів.

Продаж продукції по кварталах 2008 року та динаміка до попереднього періоду та до відповідного періоду минулого року подана на табл. 1.

У 2008 році загальний обсяг виробництва товарної продукції в діючих цінах склав 344.922 тисяч гривень, що на 89.122 тис. грн, або на 34,8 % більше ніж у 2007 році.

Використання виробничих потужностей за рік за рік досягло 93,7 % по роликівих конічних і трейлерних підшипниках, 44,4 % по карданних підшипниках та 82,5 % по компонентах точених.

Таблиця 1

**Динаміка продаж продукції ВАТ "СКФ Україна" до попереднього періоду
та до відповідного періоду минулого року**

	I кв. 2008	II кв. 2008	III кв. 2008	IV кв. 2008
Продаж, тис. грн	85.331,7	93.989,1	92.099,0	62.039,2
Питома вага, %	25,6	28,2	27,6	18,6
До попереднього кварталу, %	112,9	110,1	98,0	67,4
До відповідного періоду минулого року, %	133,2	153,3	156,2	82,1

У вартісному виразі доля виробленої продукції по сегментах в діючих оптових цінах в загальному обсязі склала відповідно: 49,3 % компоненти кільця, 46,1 % роликові конічні та трейлерні підшипники, 3,2 % карданні підшипники та 1,4 % сепаратори.

Таблиця 2

Динаміка виробництва за 2004 – 2008 рр.

	2004	2005	2006	2007	2008
Виробництво продукції в натуральному виразі, тис. штук:					
Конічні та трейлерні підшипники	4.288	4.360	3.851	4.625	4.833
Карданні підшипники	6.651	6.815	6.439	4.401	3.948
Компоненти (кільця, сепаратори)	16.993	20.134	16.285	23.361	24.276
Товарна продукція в діючих цінах, тис. грн	159.329	186.668	189.292	255.800	344.922
Темпи росту виробництва продукції, %	144,2	117,2	101,4	135,1	134,8

За рік вироблено 4.833 тис. штук роликових конічних та трейлерних підшипників і 3.948 тис. штук карданних підшипників. Порівняно з 2007 роком виробництво конічних та трейлерних підшипників зросло на 207,2 тис. штук, або на 4,5 %. Виробництво карданних підшипників впало порівняно з 2007 роком на 452,9 тис. штук, або на 10,3 % а в 2007 році спад склав 31,6 %.

Компонентів (кованих, точених кілець) виготовлено 23.200,5 тис. штук, що на 1,3 % більше торішнього рівня (22.901,5 тис. штук.) Виробництво компонентів – сепараторів зросло у 2,3 рази і склало 1.075,2 тис. штук.

Товарної продукції в діючих цінах вироблено на 344.922 тис. грн, що на 89.122 тис. грн, або на 34,8 % більше ніж за 2007 р.

Такий суттєвий приріст забезпечений двома факторами:

1) Збільшення виробництва в натуральному виразі принесло додатково товарної продукції на 10.399,3 тис. грн, або на 4,0 %. Найбільшу долю в прирості продукції забезпечено за рахунок збільшення виробництва трейлерних підшипників 8.710 тис. грн, або 16,1 %, компонентів сепараторів 3.805 тис. грн, або 34,0 % та компонентів кілець на 1,3 %, або на 1.712,4 тис. грн, конічних підшипників відповідно на 0,7 %, або на 670,1 тис. грн. Разом з тим, допущено спад виробництва карданних підшипників на 10,3 % або на 1.044,6 тис. грн.

2) Збільшення відпускних цін принесло додатково товарної продукції на 78.727,7 тис. грн або на 30,8 % [5, с. 23].

Висновки

1. Глобальний ринок збуту глобальної організації створює можливості корисного використання неоднорідності настання економічної кризи.

2. Потенціал глобальної організації дозволяє в окремих вузлах системи впливати на використання потужності за рахунок перерозподілу внутрішнього попиту, зокрема і в розрізі товарного асортименту.

3. Подальших досліджень вимагає внутрівиробнича логістика та логістика постачання з огляду на зростання частки напівфабрикатів в структурі виробництва.

Література

1. Крикавський Є.В. Логістичне управління: Підручник. – Львів: Видавництво Національного університету «Львівська політехніка», 2005. – 684 с.
2. Coyle J., Bardi E. Langley C. Zarządzanie logistyczne. – Warszawa: PWE, 2002. – 734 s.
3. Pfohl H. Ch. Systemy logistyczne. Biblioteka Logistyke. – Poznań, 1998. – 420 s.
4. Komot M. Euromarketing. – Warszawa: PWN, 2000. – 203 s.
5. Елейн Макларенс Казкова історія успіху продовжується завдяки новим винаходам: Видання до 100-річчя SKF. – Швеція, 2007. – 25 с.
6. <http://www.skf.com/portal/skf/home>
7. <http://evolution.skf.com>

Надійшла 04.09.2009