

деления и формирования стратегических целей отечественных предприятий.

Литература: 1. Ансофф И. Стратегическое управление: Пер. с англ. — М.: Экономика, 1989. — 520 с. 2. Виханский О. С. Стратегическое управление. — М.: Гардарики, 1999. — 292 с. 3. Шершньова З. Є. Стратегічне управління / З. Є. Шершньова, С. В. Оборська. — К.: КНЕУ, 1999. — 384 с. 4. Мескон М. Основы менеджмента: Пер. с англ. / М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури. — М.: Дело, 1992. — 704 с. 5. Пономаренко В. С. Стратегічне управління підприємством. — Харків: Основа, 1999. — 620 с. 6. Круглов М. И. Стратегическое управление компанией. Учебник для вузов. — М.: Русская Деловая Литература, 1998. — 768 с. 7. Кобзев П. М. Стратегическое управление предприятием. Конспект лекций. — Харьков: Изд. ХГЭУ, 2002. — 164 с. 8. Сурмин Ю. П. Теория систем и системный анализ: Учеб. пособие. — К.: МАУП, 2003. — 368 с. 9. Кобзев П. М. Параметрическая идентификация объектов стратегического управления на основе системной модели // Економіка розвитку. — 2003. — №1(25) — С. 89 – 94. 10. Ефремов В. С. Стратегическое планирование в бизнес-системах. — М.: Изд. "Финпресс", 2001. — 240 с.

Стаття надійшла до редакції
22.11.2004 р.

УДК 65.016.7

Ізюмська О.С.

СТРУКТУРНА ТРАНСФОРМАЦІЯ ЯК ФАКТОР ДОСЯГНЕННЯ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ ПІДПРИЄМСТВОМ

In the article the methodical recommendations for grounding the structural solutions on realization the strategy of achievement competitive advantages under enterprise restructuring is worked out. On the principle of achieving competitive advantages and on base strategies the complex of structural transformation is developed.

Вибір певної стратегії досягнення конкурентних переваг (КП) обумовлює нагальну необхідність посилення конкурентних позицій підприємства за певними рівнями формування КП, джерелами й факторами їхнього виникнення. Природа та характер необхідних трансформацій КП обумовлюють склад заходів щодо удосконалення й оптимізації сфер діяльності підприємства, які є необхідними умовами для створення бажаних КП. У більшості випадків необхідність реформування внутрішнього середовища

підприємства стосується насамперед його структурних характеристик.

Вивченню проблеми конкурентоспроможності підприємства присвячено багато праць як вітчизняних, так і зарубіжних економістів. Процесом формування КП займалися І. Ансофф, А. Градов, В. Шинкаренко, О. Бондаренко та ін. Серед науковців, які розглядали проблему реструктуризації, виділяються І. Тинний та І. Кімова, але в літературі не розглядалися взагалі стратегії досягнення конкурентних переваг в умовах реструктуризації.

Отже, основним завданням даної роботи є розробка методичних засад обґрунтування структурних рішень у сфері забезпечення реалізації стратегії досягнення конкурентних переваг при проведенні реструктуризації підприємства.

Процес формування конкурентних переваг увібрав у себе три основних елементи: безпосередню продукцію, виробничий процес її виготовлення [1 – 3], ринковий простір збуту товарів [4], що, на думку автора, визначає відповідні три рівні формування КП. Безумовно, необхідною є також диференціація рівнів за джерелами виникнення КП (однорідні групи елементів зовнішнього та внутрішнього середовища, функціонування яких призводить до виникнення певного типу конкурентних переваг) та факторів (елементи внутрішнього та зовнішнього середовища, що визначають умови доступу та інтенсивність прояву конкурентних переваг визначеного типу).

Характеристика структурних змін, які потрібні для реалізації базових стратегій досягнення КП підприємства, наведена у таблиці. Слід зазначити, що необхідність здійснення позитивних структурних трансформацій є притаманною насамперед для активних конкурентних стратегій, в той час як пасивні стратегії передбачають швидше деградацію економічного потенціалу (негативні структурні зміни) [5].

Таблиця

**Характеристика структурних
змін відповідно до базових
стратегій досягнення
конкурентних переваг**

Вихідна конкурентна позиція	Базова конкурентна стратегія	Рівень формування КП	Джерела виникнення КП	Вид необхідних структурних змін	Тип заходів щодо здійснення необхідних структурних змін
1	2	3	4	5	6
Лідуюча (P_1)	Збереження (захист) позицій (S_1)	КП незмінні	КП незмінні	Без змін	Підтримка конкурентоспроможності

Продовження табл.

1	2	3	4	5	6
Лідуюча на ринку, який скорочується (P ₂)	Активний маркетинг (S ₂)	Ринковий	Позиційні	Операційна реструктуризація	Удосконалення маркетингової діяльності, цінової політики, розвиток збутових каналів
Лідуюча на ринку, який скорочується (P ₂)	Вивід капіталу (S ₃)	Виробничо-ресурсний	Ресурсно-економічні	Технологічна реструктуризація	Скорочення обсягів споживання дорогих ресурсів. Удосконалення логістики та ресурсного забезпечення
Спеціалізація на масовому виробництві (P ₃)	Переслідування лідера (S ₄)	Ринковий	Позиційні	Операційна, структурно-організаційна реструктуризація	Удосконалення маркетингової діяльності, цінової політики, розвиток збутових каналів. Децентралізація збуту. Створення товарних марок і брендів
Спеціалізація на масовому виробництві (P ₃)	Пошук ринкової ніші (S ₅)	Продуктовий	Локальні	Технологічна реструктуризація	Диверсифікація виробничої діяльності. Створення нових та перетворення споживчих якостей товарів, що виробляються
		Ринковий	Ринкові	Операційна, структурно-організаційна реструктуризація	Глибока сегментація ринку. Реорганізація збуту. Удосконалення маркетингової діяльності, цінової політики, розвиток збутових каналів
Спеціалізація на сегменті, що зростає (P ₄)	Масове виробництво (S ₆)	Виробничо-ресурсний	Ресурсно-економічні	Технологічна, структурно-організаційна реструктуризація	Впровадження нових технологій ресурсозбереження. Удосконалення логістики та ресурсного забезпечення. Автоматизація виробництва

Продовження табл.

1	2	3	4	5	6
					Спрощення споживчих характеристик товарів і скорочення асортименту
Спеціалізація на сегменті, що зростає (P ₄)	Масове виробництво (S ₆)	Ринковий	Ринкові	Операційна реструктуризація	Розвиток збутових каналів. Активізація цінової політики. Зменшення диференціації ринку за сегментами
Спеціалізація на сегменті, що зменшується (P ₅)	Симбіотична спеціалізація (S ₇)	Виробничо-ресурсний	Ресурсно-економічні	Технологічна реструктуризація	Модернізація обладнання. Впровадження нових технологій ресурсозбереження. Удосконалення логістики та ресурсного забезпечення. Автоматизація виробництва
		Ринковий	Ринкові	Операційна, фінансова реструктуризація	Фокусування на вузькому сегменті. Скорочення активності маркетингової діяльності. Звуження збутових каналів
Спеціалізація на сегменті, що зменшується (P ₅)	Диференціація товарного асортименту (S ₈)	Ринковий	Ринкові	Операційна, структурно-організаційна реструктуризація	Фокусування на перспективних сегментах ринку. Підвищення активності маркетингової діяльності. Реорганізація та розширення збутових каналів
Аутсайдерська (P ₆)	Вичерпання потенціалу (S ₉)	Виробничо-ресурсний	Ресурсно-економічні	Технологічна, фінансова реструктуризація	Скорочення обсягів споживання дорогих ресурсів. Удосконалення логістики та ресурсного забезпечення

Продовження табл.

Закінчення табл.

1	2	3	4	5	6
		Продуктовий	Локальні. Комплексні	Техніко-технологічна реструктуризація	Диверсифікація товарного асортименту. Створення нових та підвищення споживчих якостей товарів, що виробляються
Аутсайдерська (P ₆)	Розвиток збутових каналів (S ₁₀)	Ринковий	Позиційні	Операційна, структурно-організаційна реструктуризація	Удосконалення та активізація маркетингової діяльності, цінової політики, розвиток збутових каналів
		Продуктові	Комплексні		Удосконалення товарної політики, уніфікація та спрощення товарного асортименту продукції
		Виробничо-ресурсний	Ресурсно-економічні	Техніко-технологічна реструктуризація	Скорочення обсягів споживання дорогих ресурсів. Удосконалення логістики та ресурсного забезпечення. Впровадження малосерійного виробництва
Аутсайдерська (P ₆)	Оптимізація асортименту (S ₁₁)	Продуктові	Комплексні	Операційна реструктуризація	Удосконалення товарної політики, уніфікація та спрощення товарного асортименту продукції
		Виробничо-ресурсний	Ресурсно-економічні	Техніко-технологічна, структурно-організаційна реструктуризація	Скорочення обсягів споживання дорогих ресурсів. Удосконалення логістики та ресурсного забезпечення. Впровадження малосерійного виробництва

1	2	3	4	5	6
Внутрішньо-кризова (P ₇)	Скорочення асортименту (S ₁₂)	Ринковий	Ринкові	Операційна реструктуризація	Фокусування на вузькому сегменті. Скорочення активності маркетингової діяльності. Звуження збутових каналів
Внутрішньо-кризова (P ₇)	Реорганізація збуту (S ₁₂)	Ринковий	Позиційний	Операційна, структурно-організаційна реструктуризація	Удосконалення та активізація маркетингової діяльності, цінової політики, розвиток збутових каналів
Кризова (банкрутство) (P ₈)	Антикризова диверсифікація (S ₁₄)	Виробничо-ресурсний	Ресурсно-економічні	Техніко-технологічна, фінансова, структурно-організаційна реструктуризація	Скорочення обсягів споживання дорогих ресурсів. Удосконалення логістики та ресурсного забезпечення виробництва. Оптимізація виробничих потужностей
				Операційна реструктуризація	Фокусування на вузькому сегменті. Скорочення активності маркетингової діяльності. Звуження збутових каналів
Кризова (банкрутство) (P ₈)	Ліквідація-реорганізація (S ₁₅)	Відсутні	Відсутні	Фінансова реструктуризація	Реструктуризація активів і пасивів підприємства

Найбільш простими з точки зору практичної реалізації структурних перетворень є базові стратегії досягнення КП, що передбачають формування бажаних КП за окремими джерелами виникнення на одному рівні забезпечення конкурентоспроможності [1 – 4]:

1) на продуктовому рівні — локальні (конкурентоспроможність окремого товару) та комплексні (конкурентоспроможність товарного асортименту) джерела КП;

2) на виробничо-ресурсному рівні — ресурсно-економічні (вартість і відносна ефективність використання виробничих ресурсів) та технологічні (конкурентоспроможність технологічного процесу; виробництва) джерела КП;

3) на ринковому рівні — позиційні (позиція підприємства у конкурентному суперництві) та ринкові (привабливість ринку збуту підприємства) джерела КП.

Забезпечення конкурентоспроможності окремих товарів у складі товарного асортименту підприємства здійснюється на основі ретельного проведення маркетингових досліджень, вивчення прихованих споживчих вимог, глибокої сегментації ринку. Для удосконалення структури та характеристик конкурентоспроможності товарів використовується складний комплекс методів та прийомів пошуку нових ідей і технічних рішень.

Більш складним завданням є забезпечення комплексних джерел КП продуктового рівня (досягнення конкурентоспроможності товарного асортименту). Головним інструментом структурних перетворень у цій сфері є формування оптимальної товарної політики підприємства [3].

Важливу роль при формуванні товарної політики відіграє прийняття управлінських рішень щодо структурних змін асортименту (номенклатури) продукції, головною метою яких є оптимізація співвідношення товарних груп та одиниць. У процесі оптимізації товарного асортименту управлінські впливи прямують на головні характеристики номенклатури (асортименту): широту, насиченість, глибину, гармонійність.

Основними варіантами здійснення товарної політики (поєднання різних варіантів товарних груп у складі асортименту продукції) є наступні [1]:

створення параметричного ряду товарів — горизонтальна стратегія;

диференціація товару шляхом створення нових його варіантів для конкретних ринкових сегментів — концентрична стратегія;

диверсифікація виробництва і створення різноманітної товарної номенклатури — конгломератна стратегія.

Досягнення конкурентоспроможності підприємства на виробничо-ресурсному рівні пов'язані з необхідністю забезпечення реалізації ресурсно-економічних (вартість і відносна ефективність використання виробничих ресурсів) та технологічних (конкурентоспроможність технологічного процесу виробництва) джерел виникнення КП [1 – 3].

Принцип ефективності функціонування будь-якої економічної системи полягає в тому, що в ефективній економічній системі неможливо зробити ніякого поліпшення без відповідного погіршення інших параметрів цієї системи.

У багаторесурсному виробництві за наявної обмеженості ресурсів та у зв'язку з необхідністю їхнього повного розподілу між товарами (в кількісно-

му та асортиментному вираженні), що виробляються відповідно до принципу ефективності Парето, будь-яка зміна (приріст або зменшення) використання одного ресурсу буде вести за собою зворотну зміну (відповідно зменшення або збільшення) у споживанні іншого.

Таким чином, за умови неможливості приросту абсолютного обсягу доступних підприємству ресурсів, будь-яка зміна у споживанні цих ресурсів стане можливою тільки через зміну співвідношення їхнього використання.

Основними методами оптимізації структури та обсягів споживання виробничих ресурсів на підприємстві є функціонально-вартісний аналіз, різні методики управління витратами, ABC та XYZ методи аналізу та ін.

Головною якісною характеристикою виробничого процесу на підприємстві є профіль виробничої системи, тобто сукупність параметрів цієї системи, що характеризують її призначення — спроможність технологічно-виробничої основи підприємства до своєчасного, ефективного та якісного випуску продукції з певною мірою різноманітності.

Основним показником прогресивності виробничого профілю підприємства є її гнучкість, що відбиває здатність технологічно-виробничої основи підприємства до варіювання кінцевих результатів діяльності без суттєвого збільшення витрат ресурсів (економічна гнучкість). Іншим важливим критерієм прогресивності виробничо-технологічної основи підприємства є ступінь "технічної раціональності" виробничого процесу, тобто міра обізнаності працівників з причинно-наслідковими зв'язками між необхідними входами виробничої системи та бажаними результатами її діяльності.

Обов'язковою умовою підвищення ефективності виробничого процесу на підприємстві є забезпечення інтенсивності розвитку виробничо-технологічної основи підприємства.

У цілому всі можливі джерела підвищення ефективності виробничого процесу на підприємстві можна поділити на три великі групи. До першої групи належать напрями підвищення ефективності за рахунок використання внутрішньовиробничих резервів. До неї насамперед належать заходи, спрямовані на зростання випуску продукції. Другу групу складають напрями підвищення ефективності виробничої діяльності підприємства шляхом вдосконалення різних форм збалансованості виробничих зв'язків. До третьої групи належать заходи щодо реалізації напрямків поліпшення використання природно-ресурсних чинників (передусім вдосконалення технологічної бази виробничих процесів).

Забезпечення конкурентоспроможності підприємства на ринковому рівні [4] передбачає визначення та реалізацію позиційних (конкурентоспроможність позиції підприємства у ринковому суперництві) та ринкових (привабливість ринку збуту підприємства) джерел виникнення КП.

Головною формою досягнення конкурентних переваг позиційного походження є активна маркетингово-збутова діяльність підприємства, за умови якої виникає можливість для зміцнення та посилення конкурентних позицій підприємства, успішного пристосування до перетворення ринкового середовища. Необхідність і важливість використання маркетингового підходу під час прийняття управлінських рішень обумовлено високим ступенем наукової обґрунтованості методів дослідження запитів споживачів, планування на основі визначених споживчих вимог усіх аспектів господарської діяльності підприємства. Крім того, маркетинговий підхід передбачає розв'язання не тільки відносно пасивного завдання вивчення потреб цільового ринку та пристосування до них продукції, що виробляється, але й активне формування та стимулювання ринкового попиту на товари.

Рациональний цілеспрямований вибір напрямків маркетингово-збутової діяльності підприємства вирішальною мірою має забезпечувати повну реалізацію наявних ринкових можливостей для отримання високого прибутку від випуску та реалізації конкурентоспроможної продукції.

Таким чином, більшість управлінських рішень щодо неухильного забезпечення конкурентних переваг підприємства та досягнення цільової конкурентної позиції у ринковому суперництві мають чітко виражений структурний характер:

1) на продуктовому рівні — удосконалення структури і властивостей товарів, які виробляються на підприємстві; оптимізація товарного асортименту продукції та забезпечення оптимального погодження різних асортиментних груп у його складі;

2) на виробничо-ресурсному рівні — оптимізація використання засобів виробництва, забезпечення гнучкості виробничого профілю підприємства; удосконалення матеріально-технічного забезпечення та реалізація заходів щодо ресурсозбереження; оптимізація та підвищення ефективності споживання всіх видів виробничих ресурсів; удосконалення внутрішнього економічного механізму функціонування підприємства;

3) на ринковому рівні — оптимізація системи комерційно-збутових зв'язків підприємства; забезпечення раціонального співвідношення ринкових сегментів, на яких діє підприємство, за ознаками ємності та еластичності попиту, підприємницьких ризиків, рівня конкуренції та ін.

На думку автора, умови здійснення будь-яких заходів щодо формування конкурентних переваг та погодження цих заходів з іншими вимогами щодо забезпечення структурної досконалості підприємства великою мірою залежать від характеру стратегії досягнення КП, яку обирає підприємство.

У найбільш простому випадку (якщо досягнення конкурентних переваг відбувається на одному рівні забезпечення конкурентоспроможності або навіть

походить тільки від одного фактора створення КП) структурні зміни зустрінуть лише одну перешкоду — консервативний внутрішній опір змінам, притаманний більшості соціальних організацій.

Проте за умови різноманіття пріоритетів забезпечення конкурентоспроможності (за різноманітними джерелами або навіть за різними рівнями виникнення КП) вирішення проблеми досягнення конкурентних переваг може суттєво ускладнюватися. Головними причинами виникнення труднощів при реалізації комплексних (за різними напрямками) стратегій досягнення конкурентних переваг є наступні:

1) комплексний характер конкурентної стратегії в такому випадку обумовлює виникнення синергетичних ефектів (позитивних або негативних), управління якими виокремлюється в окрему (дуже складну) проблему;

2) в умовах обмеженості ресурсів обов'язково виникатимуть антагоністичні протиріччя між напрямками використання коштів (у тому числі — між заходами щодо досягнення різних конкурентних переваг), які в досить малій мірі можуть бути погоджені при використанні існуючих механізмів регулювання, що обумовлює необхідність формування складних координаційних механізмів вищого рівня;

3) більшість заходів щодо досягнення конкурентних переваг певного виду на підприємстві носять чітко виражений цілеспрямований характер (формування конкурентних переваг первісно відбувається концентровано, а не на загальному рівні), тобто реалізація цих заходів передбачає здійснення структурних змін в окремих сферах діяльності, функціях, що виконуються, або навіть підрозділах підприємства [6].

Вирішення зазначених та багатьох інших проблем, які виникають під час реалізації заходів щодо досягнення конкурентних переваг, складає одну знайважливіших проблем при обґрунтуванні певного варіанта реструктуризації підприємства. Однорідні заходи щодо забезпечення досягнення конкурентних переваг відносно просто погоджуються з будь-якими іншими структурними перетвореннями, необхідність яких може бути викликана, наприклад, трансформацією мотиваційного механізму підприємництва, прагненнями до диверсифікації господарської діяльності, перетворенням структури власності підприємства з появою нових власників або перерозподілом корпоративного контролю та ін.

При здійсненні будь-якого варіанта реструктуризації в більшості випадків додатково проявляється проблема погодження різних за змістом цілей, пріоритетів, критеріїв ефективності структурних перетворень на підприємстві. Конкретними проявами цієї проблеми може ставати виникнення труднощів щодо встановлення пріоритетності певних структурних перетворень (розподілу значущості структурних змін конкурентного та позаконкурентного характеру), глибини здійснення та об'єктів реструктуризації, визначення критеріїв та способів погодження різних

структурних змін, встановлення наслідків взаємного впливу структурних змін на конкурентні переваги підприємства і т. ін.).

На думку автора, необхідною умовою розв'язання проблем такого роду є формування комплексного підходу до визначення пріоритетів структурних трансформацій на підприємстві. За такого підходу об'єктами конкурентного розвитку підприємства будуть вважатися не окремі структурні підрозділи, що відрізняються за продуктовими та технологічними ознаками, або певні інвестиційні проекти, а виробничо-збутова діяльність підприємства загалом.

Таким чином, розроблено методичні рекомендації щодо обґрунтування структурних рішень у сфері забезпечення реалізації стратегії досягнення стратегії конкурентних переваг при проведенні реструктуризації підприємства. Вперше комплекс структурних трансформацій підприємства розроблено на основі базових стратегій досягнення конкурентних переваг.

Література: 1. Ансофф І. Новая корпоративная стратегия. — СПб.: Питер, 2000. — 420 с. 2. Градов А. П. Экономическая стратегия фирмы. — СПб.: Изд. "Специальная литература", 1995. — 416 с. 3. Фатхутдинов Р. А. Конкурентоспособность организации в условиях кризиса: экономика, маркетинг, менеджмент. — М.: Издательско-книготорговый центр "Маркетинг", 2002. — 892 с. 4. Шинкаренко В. Г. Управление конкурентоспособностью автотранспортного предприятия / В. Г. Шинкаренко, А. С. Бондаренко. — Харьков: Изд. ХНАДУ, 2003. — 186 с. 5. Акимова И. Операционная реструктуризация промышленных предприятий // Бизнес-Информ. — 1998. — №21 — 22. — С. 72 — 76. 6. Тинний І. В. Реструктуризація підприємств. Автореф. дис... канд. екон. наук. — Тернопіль, ТАНХ, 2000.

Стаття надійшла до редакції
22.11.2004 р.

УДК 657.6

Карлюкова Н. М.

ЕТАПИ ВПРОВАДЖЕННЯ СИСТЕМИ ВНУТРІШНЬОГО ЕКОНОМІЧНОГО КОНТРОЛЮ НА ПРОМИСЛОВОМУ ПІДПРИЄМСТВІ

In clause the opportunity of introduction the system of the internal economic control over the domestic industrial enterprises is considered and practical measures on achievement of this purpose are offered. The certain stages of introduction such control system when the necessary amount of works that should be carried out during the realization each of the stages in view of idea of domestic and foreign authors on this question also are allocated.

Ознайомлення з діяльністю ряду промислових підприємств Харківської області дозволяє говорити про наявність певного роду фінансових складностей, що пов'язані зі збутом продукції, з виплатою заробітної плати, з розрахунками з постачальниками. Дослідження причин виникнення подібних труднощів указує на наявність негативних моментів, що мають місце на підприємствах. До них відносяться: низький рівень організації системи внутрішнього обліку, застосування недосконалих систем обліку витрат і методів обробки інформації, невідповідність інформації, що формується, цілям управління.

З метою забезпечення випуску конкурентоспроможності продукції, завоювання ринків збуту, оптимізації витрат і одержання максимального прибутку рекомендується почати впровадження окремих елементів системи внутрішнього економічного контролю, що дозволяють підвищити ефективність діючої системи внутрішнього обліку на підприємстві. Функціонування даної системи спрямовано на вироблення інформації визначеного обсягу, що дозволяє керівництву приймати оптимальні управлінські рішення і тим самим перешкоджати створенню кризової ситуації на підприємстві.

У вітчизняній спеціальній економічній літературі, присвяченій проблемам внутрішнього економічного контролю [1; 2], немає чітких рекомендацій і пропозицій щодо розробки етапів впровадження системи внутрішнього економічного контролю та формуванню обліково-аналітичної бази даних, характерної кожному з етапів. Так, Є. В. Калюга у своїх роботах приділяє багато уваги питанню організації контролю на підприємстві [3, с. 101 – 123], але не враховує попереднього процесу впровадження внутрішнього господарського контролю, що є необхідною умовою для тих промислових підприємств, на яких ця система ще не працює чи потребує детальної реорганізації. Але деякі рекомендації зарубіжних авторів можна використовувати при виділенні етапів впровадження системи внутрішнього контролю в комплекс управління підприємством, адаптувавши їхню думку до сучасних умов та специфіки розвитку економіки нашої країни [4; 5].

Мета даної роботи полягає у виділенні практичних етапів впровадження системи внутрішнього економічного контролю для найефективнішого використання її потенціалу на вітчизняних промислових підприємствах.

Автором статті пропонуються певні етапи впровадження системи внутрішнього економічного контролю, які відображають необхідний обсяг робіт, що має бути здійснено в ході реалізації кожного з етапів (рисунк).

Аналізуючи зміст рисунка, послідовно слід розглянути й охарактеризувати всі закономірності і нюанси, властиві зазначеним етапам, з урахуванням впливу інших факторів роботи промислового підприємства.