

БЕНЧМАРКІНГ ЗАЛІЗНИЧНИХ КОМПАНІЙ ЄВРОПЕЙСЬКОГО ТРАНСПОРТНОГО РИНКУ

© Зоріна О.І., Нескуба Т.В., Мкртичьян О.М., 2018

Одним з факторів інтеграції економічних систем в умовах глобалізації світового господарства є забезпечення рівноправних умов діяльності суб'єктів транспортного ринку. Зазначимо, що транспорт грає важливу роль в розвитку міжнародної економіки, оскільки забезпечує процес відтворення продукції.

В умовах глобалізації світової економіки бенчмаркінг виступає одним з ефективних інструментів управління. Європейський транспортний ринок використовує даний підхід для виявлення лідерів транспортного сектора з метою підвищення ефективності діяльності проблемних підприємств і вдосконалення системи їх взаємодії. Таким чином, бенчмаркінг є пріоритетним напрямком наукового дослідження в якості інструменту підвищення конкурентоспроможності підприємств залізничного транспорту в умовах глобалізації.

Дослідження, присвячені застосуванню бенчмаркінгу на залізничному транспорті вказують, що основна причина проведення бенчмаркінгу – це пошук шляхів підвищення конкурентоспроможності за допомогою впровадження практик функціонування, яким дотримується лідер ринку даної сфери діяльності. Автори вказують, що існуючі методології бенчмаркінгу доводять ефективність його застосування для поліпшення діяльності залізничного транспорту.

Пошук шляхів підвищення конкурентоспроможності та інвестиційної привабливості залізничного транспорту в умовах інтеграції національних економік країн Європи привів до реалізації трансформаційних процесів, які стали основою для утворення залізничних холдингів. Основна модель реалізації реформування полягала в створенні акціонерних товариств, контрольний пакет акцій в яких належить державам території функціонування залізничного транспорту. Зазначимо, що створення конкурентного середовища, серед приватних перевізників вантажів і пасажирів, сприяло модернізації рухомого складу і підвищенню якості пропонованих послуг.

Сегментування ринку за основними конкурентами дасть можливість визначити лідерів ринку, по кластерах, серед компаній залізничного транспорту Європи і, таким чином, визначити ключові фактори їх успішності.

Таким чином, структуру сегментування ринку залізничних перевезень можна представити таким чином:

1) визначення основних цілей кластерного аналізу. Даний етап передбачає вивчення внутрішньої та зовнішньої інформації про діяльність компаній на основі системного аналізу і сформулювати вибірку, яка стане основою для проведення кластеризації;

2) вибір сукупності змінних, які найкращим чином відображають подібності об'єктів, що аналізуються. Кластерний аналіз передбачає використання трьох основних типів змінних: рангові, якісні та кількісні. При розходженні одиниць вимірювання показників необхідним є нормування даних, яке передбачає, що середнє значення даних по параметру дорівнює нулю, а дисперсія – одиниці;

3) обробка даних шляхом визначення міри подібності змінних з розрахунком відстані між ними. Основне завдання цього етапу полягає в статистичній обробці даних, шляхом визначення міри подібності, яка може бути виражена через: коефіцієнт кореляції, коефіцієнта асоціативності або імовірнісного коефіцієнта подібності, за допомогою «манхеттенської» відстані, звичайної Евклідової відстані, зваженої Евклідової відстані або Хеммінгової відстані;

4) створення груп подібних об'єктів за допомогою проведення ієрархічної агломеративної процедури. Основним результатом даного етапу є об'єднання груп елементів в кластери, з

врахуванням прийнятої відстані, в один клас. Визначення подібності між класами об'єктів можливо при розрахунку відстані на основі принципу «найближчого сусіда», «далекого сусіда» або «середньої зв'язку»;

5) побудова дендрограми, яка графічно допомагає визначити кількість кластерів для проведення аналізу методом к-середніх;

6) проведення кластеризації за допомогою методу к-середніх. Основна мета цього методу – розрахунок середніх показників для кожного кластера, щоб оцінити наскільки вони відрізняються один від одного. Це дозволить зробити оцінку діяльності залізничних компаній, визначити ступінь впливу кожної змінної на її загальну продуктивність і позначити фактори успіху лідируючих структур;

7) інтерпретація отриманих результатів і пропозиція шляхів підвищення конкурентоспроможності залізничних компаній транспортного ринку Європи в умовах глобалізації.

Таким чином, процес бенчмаркінгу європейських залізничних компаній, на основі кластерного аналізу, дозволить визначити групи компаній, які є основними конкурентами всередині кожного кластеру на транспортному ринку Європи, виявити лідера і розробити стратегічні напрямки для забезпечення достатнього рівня конкурентоспроможності.

Н.Б. ІВАНИЦЬКА

Національний університет "Львівська політехніка"

ПРОБЛЕМИ ЕКОНОМІЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ МЕДИЧНОЇ РЕФОРМИ В УКРАЇНІ

© Іваницька Н.Б., 2018

Соціальний розвиток суспільства залежить від рівня життя, фізичного та морального здоров'я нації. Непрозорість «безкоштовної» медицини та корупція не дає Україні рухатись у напрямку ЄС. Саме тому необхідним є шлях втілення медичної реформи спираючись на досвід високорозвинених країн.

Доцільно виділити проблеми, які постали перед медичною галуззю України сьогодні:

1. Відтік високоосвічених медичних працівників, особливо вузької спеціалізації, за кордон, у зв'язку з низькою заробітною платою.
2. Корупція.
3. Недостатня морально-етична культура частини професійних кадрів.
4. Недостатнє фінансування інноваційних технологій в лікуванні пацієнтів.
5. Зубожіння нації, яка породжує неможливість оплати високоефективних засобів лікування.
6. Нерозвинутий механізм медичного страхування, без якого неможливим є розвиток медичної галузі.
7. Перепродаж чи низька інформативність щодо реімбурсації лікарських засобів.
8. Низька конкурентоспроможність державних медичних закладів України.

Згідно закону «Про державні фінансові гарантії медичного обслуговування населення» з 1 квітня 2018 року в Україні стартує медична реформа, яка передбачає впровадження державних гарантій для первинної медичної допомоги за рахунок коштів Державного бюджету України для пацієнтів, які підписали угоди з сімейними лікарями. Проте до січня 2019 року ще надаються субвенції з державного бюджету комунальним закладам охорони здоров'я, що не уклали договори про медичне обслуговування населення з Уповноваженим органом. При цьому кошти на медичні гарантії щорічно визначаються у розмірі не менше 5 відсотків валового внутрішнього продукту