

2. Кент, Т. Розничная торговля: Учебник для вузов / Т. Кент, О. Омар. – М.: Юнити-Дана, 2007. – 621 с.
3. Лошенко І.Р. Сучасні методи досягнення конкурентних переваг у роздрібній торгівлі [Текст] / І.Р. Лошенко // Науковий вісник Полтавського університету споживчої кооперації України. Сер. Економічні науки. – 2005. – № 1. – С. 125–129.
4. Нозль К. Пора подтягиваться / К. Нозль, М. Непраш // Вестник McKinsey. – 2007. – № 16. – С. 17–25.
5. Современный супермаркет: 4-е изд. – М. : ВРРГ, 2006. – 336 с.
6. Ферни Дж. Принципы розничной торговли [Текст] / Дж. Ферни, С. Ферни. – М. : Олимп-Бизнес, 2007. – 416 с.

УДК 330.147

І.П. СІНГАЄВСЬКИЙ
НДІІ Мінекономіки України

ОСОБЛИВОСТІ ВИЗНАЧЕННЯ ДОЦІЛЬНОСТІ ЗДІЙСНЕННЯ ПРОЦЕСІВ КОНЦЕНТРАЦІЇ КАПІТАЛУ

У статті розглядаються актуальні питання визначення доцільності здійснення процесів концентрації капіталу корпоративними суб'єктами господарювання з урахуванням вимог соціально-економічного розвитку національної економіки.

The article deals with the topical issues of the estimation of appropriateness of accomplishment of capital concentration processes by corporate economic agents with a glance at demands of socio-economic development of national economics.

Постановка проблеми. Важливим аспектом діяльності корпорацій щодо посилення їх ринкового впливу та формування інтегрованих корпоративних структур є врегулювання процесів концентрації їх капіталу. Цей аспект слід розглядати як з позиції інтересів держави щодо формуванні конкурентоспроможних суб'єктів господарювання, здатних утримувати та посилювати свої позиції як на внутрішньому, так і зовнішньому товарних ринках, так і регулювання антимонопольно-конкурентної політики.

Важливість такої постановки проблеми зумовлена тим, що, по-перше, діяльність антимонопольних органів були орієнтовані на першому етапі ринкових перетворень переважно на проведення структурної демонополізації, що при здійсненні процесів приватизації приводило до не завжди обґрунтованого розукрупнення підприємств, котрі як втрачали у своїй інвестиційній привабливості, так і переваги ринкової сили, котрі дозволяли їм успішно конкурувати з потужними іноземними інтегрованими корпоративними структурами.

По-друге, в сучасній світовій економіці проявляється тенденція формування ринку корпорації, а не окремих підприємств, тобто для досягнення стійких позицій та сучасних ринках необхідно забезпечити потужний виробничий потенціал, здатний проводити активну інноваційно-інвестиційну політику, що в змозі здійснювати лише крупні корпоративні утворення на зразок холдингових компаній та ПФГ.

По-третє, саме при наявності крупних корпоративних структур можливо розвивати цивілізовані форми малого бізнесу, який у взаємозв'язку з середнім та великим бізнесом дозволить формувати багатокладну раціональну економіку конкурентного типу, господарські структури якої взаємно доповнюючи одна одну повинні сприяти забезпеченню конкурентоспроможності національної економіки в цілому.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. При розгляді питань концентрації капіталу основна увага приділяється недопущення монополізації відповідних ринків суб'єктами господарювання, зокрема в працях Борисенко З.М., Валітова С.С., Голікова В.І., Завади О.Л., Кибенко Е.Р., Костусева О. та інших. У той же час особливої уваги заслуговує той випадок, коли при здійсненні процесів концентрації хоча й посилюється монополізація ринку, але позитивні наслідки для суспільства перевищують негативні.

Мета написання статті – розгляд методичних питань визначення доцільності здійснення процесів концентрації капіталу корпоративними суб'єктами господарювання з урахуванням вимог соціально-економічного розвитку національної економіки.

Виклад основного матеріалу. При цьому концентрації капіталу може привести до посилення монополізму, хоча його не завжди слід однозначно визначати як негативне явище. Зокрема, необхідно розрізняти монополічне положення суб'єкта господарювання та зловживання монополістом своїм становищем, тобто лише при останньому випадку слід класифікувати прояв недобросовісної конкуренції та вдаватися до заходів антимонопольного врегулювання. Тим більше, що досягти чистого конкурентного середовища на практиці фактично неможливо і не завжди доцільно. Про це, зокрема, свідчить наявність природних монополій, щодо яких держава здійснює специфічні методи регулювання.

Правовою основою щодо врегулювання питань процесів концентрації капіталу корпоративних структур є положення Закону України "Про захист економічної конкуренції"[1], зокрема його третій п. 3 ст. 22 якої стосується безпосереднього або опосередкованого придбання, набуття у власність іншим способом чи одержання в управління часток (акцій, паїв), що забезпечує досягнення чи перевищення 25 або 50 відсотків голосів у вищому органі управління відповідного суб'єкта господарювання. Крім того, положення пп. 3 і 4 ст. 10 та пп. 2 і 3 ст. 25 зазначеного закону надають право Кабінету Міністрів України дозволити узгоджені дії, на які Антимонопольним комітетом України не було надано дозволу, якщо:

- позитивний ефект для суспільних інтересів переважає негативні наслідки обмеження конкуренції;
- учасники узгоджених дій застосовують обмеження, які є необхідними для реалізації узгоджених дій;
- обмеження конкуренції не становить загрозу системі ринкової економіки.

У якості показника для такої оцінки, на наш погляд, можна використати запропонований В.А. Чердаковим узагальнюючий показник суспільного очікуваного ефекту від концентрації суб'єктів господарювання на основі співставлення позитивних і негативних економічних ефектів. При цьому елементами позитивного (негативного) ефекту є приріст (зменшення) бюджетних надходжень та інших платежів, а також доходів населення; зменшення (зростання) витрат по безробіттю; приріст основного капіталу за рахунок створення нових робочих місць; зменшення (зростання) вартості оплати продукції (товарів, робіт, послуг) споживачами за рахунок зниження (зростання) її ціни тощо [2, с. 13].

У той же час, не заперечуючи конструктивність зазначеного підходу, узагальнюючий показник суспільного очікуваного ефекту від концентрації суб'єктів господарювання слід уточнити з позиції більш повного врахування його складових елементів, а для використання цього показника на практиці необхідне розроблення більш детального методичного інструментарію та інформаційного забезпечення. Зокрема, доцільним є, на наш погляд, крім узагальнюючого показника суспільного очікуваного ефекту від концентрації суб'єктів господарювання E_c , також розраховувати коефіцієнт вагомості позитивних наслідків від них ($K_6, \%$).

$$E_c = E_n - E_n, \quad (1)$$

де E_n – позитивний економічний очікуваний ефект від концентрації, що розглядається, тис. грн; E_n – негативний економічний очікуваний ефект від концентрації, що розглядається, тис. грн.

Економічний зміст K_6 полягає в тому, що він характеризує відсоток перевищення розміру очікуваного позитивного ефекту порівняно з негативним ефектом та в разі незначного його значення (орієнтовно на рівні не вище 120 %) прийняття позитивного рішення (з урахуванням соціально-економічних та екологічних наслідків) стосовно надання дозволу на концентрацію може бути підставою для висування щодо суб'єктів господарювання додаткових вимог для посилення позитивних результатів своєї діяльності.

Порядок розрахунку показника K_6 наступний:

$$\hat{E}_a = \frac{A_i}{A_i} \cdot 100. \quad (2)$$

Величини E_n і E_n розраховуються наступним чином:

$$E_n = E_{n\delta} + E_{n\delta} + E_{n3} + E_{n\mu} + E_{ni}, \quad (3)$$

де $E_{n\delta}$ – позитивний бюджетний ефект, тис. грн; $E_{n\delta}$ – позитивний ефект зростання доходів працівників, тис. грн; E_{n3} – позитивний ефект від зростання кількості зайнятих, тис. грн; $E_{n\mu}$ – позитивний ефект від зниження рівня цін, тис. грн; E_{ni} – інші можливі впливові позитивні ефекти, тис. грн.

Величина $E_{n\delta}$ складається з приросту обсягів податку на додану вартість, акцизного збору, інших зборів та платежів, що сплачуються протягом року до бюджету та інших фондів підприємствами, котрі планують здійснити концентрацію, що розглядається.

Величина $E_{n\delta}$ розраховується як різниця між фондом оплати праці підприємств, що планують дії, що розглядаються, в прогностному і базовому (попередньому) році.

Величини E_{n3} і $E_{n\mu}$ розраховуються за формулами:

$$E_{n3} = C_3 \cdot B_6, \quad (4)$$

де C_3 – приріст чисельності працівників на підприємствах, що планують концентрацію, що розглядається, осіб; B_6 – середні витрати служби зайнятості регіону розташування підприємств, що планують концентрацію, що розглядаються, на утримання безробітних протягом середнього строку їх безробіття, тис. грн.

$$E_{n\mu} = (C_0 - C_n) \cdot O_p, \quad (5)$$

де C_0 і C_n – відповідно усереднена ціна одиниці товару на внутрішньому товарному ринку до і після здійснення дій, що розглядаються, тис. грн/ натуральних одиниць; O_p – річний обсяг реалізації товару на внутрішньому ринку, натуральних одиниць.

$$E_n = E_{n\delta} + E_{n\delta} + E_{n3} + E_{n\mu} + E_{ni} \quad (6),$$

де $E_{n\delta}$ – негативний бюджетний ефект, тис. грн; $E_{n\delta}$ – негативний ефект у зв'язку із скороченням доходів працівників підприємств, що потерпають від обмеження конкуренції зі сторони учасників концентрації, тис. грн; E_{n3} – негативний ефект від скорочення зайнятих на підприємствах, тис. грн; $E_{n\mu}$ – негативний ефект від зростання рівня цін, тис. грн; E_{ni} – інші можливі впливові негативні ефекти, тис. грн.

Величина $E_{n\delta}$ розраховується як зменшення обсягів податків та платежів (їх склад, як правило, аналогічний тому, що використовується при розрахунку $E_{n\delta}$), що сплачуються протягом року підприємствами, що потерпають від обмеження конкуренції зі сторони учасників концентрації.

$$E_{нд} = \mathcal{C}_c \cdot \mathcal{Z}_n, \quad (7)$$

де \mathcal{C}_c – чисельність працівників, що вивільняються з підприємств, що потерпають від обмеження конкуренції зі сторони учасників концентрації, осіб; \mathcal{Z}_n – середній розмір річної заробітної плати працівників підприємств, що потерпають від обмеження конкуренції зі сторони учасників концентрації, тис. грн.

$$\times_{\tilde{n}} = \frac{\dot{A}_i - \ddot{A}_i}{\ddot{I}_i}, \quad (8)$$

де D_n і D_0 – відповідно річний обсяг доходу (виручки) від реалізації продукції підприємств, що потерпають від обмеження конкуренції зі сторони учасників концентрації у прогнозованому та базовому періоді, тис. грн; P_n – середня продуктивність праці на підприємствах, що потерпають від обмеження конкуренції зі сторони учасників концентрації у базовому періоді, розрахована щодо доходу (виручки) від реалізації, тис. грн/особу.

$$E_{нз} = \mathcal{C}_c \cdot B_0 \quad (9)$$

$$E_{нц} = (C_n - C_0) \cdot O_p \quad (10)$$

Параметри E_c , E_n , E_n доцільно розраховувати у методології обліку базового (звітного) року (у порівняльних цінах) у двох варіантах: перший – оптимістичний, що враховує найбільш вірогідні прогнозні розрахунки; другий – песимістичний, що враховує прояв можливих ризиків, визначених з урахуванням, зокрема зміни кон'юнктури товарного ринку, умов функціонування підприємств, погіршення умов отримання кредитів, діяльності постачальників, споживачів, а також особливостей процесу концентрації суб'єктів господарювання.

Характеристика супутнього соціального і екологічного ефекту та чинників, за рахунок яких досягається позитивний ефект для суспільних інтересів від здійснення концентрації, доцільно наводити у систематизованій довільній формі (з наданням додаткових розрахунків та їх обґрунтувань) за визначеними вище напрямками, а також з урахуванням особливостей концентрації, що розглядається. Крім того, при здійсненні процесів концентрації капіталу щодо сфер діяльності та суб'єктів господарювання, що мають відношення до економічної безпеки держави, не завжди можна визначити у вартісному вираженні усі компоненти ефекту. Саме тому в цьому випадку доцільно залучити до оцінки доцільності концентрації визначення так званого стратегічного ефекту, що був використаний при розробці за участю автора методичних рекомендацій щодо прогнозування наслідків та оцінки впливу на стан економічної безпеки держави приватизації деяких категорій підприємств, що затверджено наказом Мінекономіки України 29.05.2009 р., № 518.

Так, економічний зміст стратегічного ефекту, котрий визначається експертним шляхом, відображає рівень захищеності відповідної економічної сфери, її здатність отримувати економічний ефект чи запобігати втратам, зумовленим неможливістю реалізувати інтереси майбутнього розвитку підприємства чи відповідної сфери діяльності [3, с. 3]. Стратегічний ефект, що розглядається, може проявлятися у підприємств, що мають унікальні конкурентні переваги завдяки наявності науково-технічного, технологічного, оборонно-промислового, експортного чи іншого потенціалу, а також положення на внутрішньому чи зовнішньому ринках (з урахуванням кон'юнктурних довгострокових тенденцій розвитку відповідного сектору світової економіки), у випадку формування вітчизняних чи з участю іноземних партнерів інтегрованих корпоративних структур, що слід розглядати як державно-приватне партнерство у стратегічних сферах діяльності. Тобто, загальні позитивні результати для національної економіки можуть складатися в цьому випадку з економічного ефекту від формування таких структур, котрий може включати як бюджетний, економічний, так і інтеграційний (геоекономічний), що проявляється у зростанні ринкової капіталізації, а також у вигляді стратегічного ефекту, котрий може відображати здобутки від здатності отримувати економічний ефект чи запобігати втратам, зумовленим неможливістю реалізувати інтереси майбутнього розвитку підприємства чи відповідної сфери діяльності довгострокової присутності на світових ринках, розвитку суміжних виробництв. Інтеграційний ефект також може бути зумовлений концентрацією фінансових ресурсів на інноваційних напрямках розвитку високотехнологічних виробництв та комерційною реалізацією інноваційних продуктів на світових ринках (зокрема, у сфері літакобудування чи космічній галузі).

Висновки. Таким чином, остаточний висновок стосовно доцільності подання дозволу на укладання угоди щодо концентрації суб'єктів господарювання повинен ґрунтуватися на оцінці як показників E_c , K_0 , так і стратегічного ефекту в залежності від здійснення відповідної експертної оцінки. При цьому в якості компенсації негативних наслідків для суб'єктів господарювання можуть бути передбачені додаткові умови діяльності, зокрема, розмір інвестицій, що спрямовується протягом 3–5 років та технічне оновлення виробництва, скорочення заборгованості перед бюджетом, дотримання розміру та структури ціни тощо. Впровадження у практику зазначеного методичного підходу щодо визначення наслідків концентрації капіталу дозволить приймати обґрунтовані та виважені рішення, котрі повинні підвищити конкурентоспроможність корпоративних структур та національної економіки в цілому.

Література

1. Закон України “Про захист економічної конкуренції” [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua>.
2. Чердаков В.А. Науково-методичні основи формування корпоративного сектору економіки в процесі приватизації: Автореф. дис... канд. екон. наук / НДЕІ Мінекономіки України. – К., 2005. – 19 с.

3. Методичні рекомендації щодо прогнозування наслідків та оцінки впливу на стан економічної безпеки держави приватизації деяких категорій підприємств: наказ Мінекономіки України від 29.05.2009 р., № 518 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://me.kmu.gov.ua>

УДК 338.45:339.9

С.О. КОВАЛЕНКО
Хмельницький національний університет

ЕВОЛЮЦІЙНО-ПОНЯТІЙНІ ЗАСАДИ СТРАТЕГІЇ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Визначено еволюційну складову формування та забезпечення ефективності стратегій машинобудівних підприємств. Встановлено вплив еволюції розвитку економічної системи на успішність стратегій суб'єктів господарювання.

Certainly evolutionary constituent forming and providing efficiency strategies of machine-building enterprises. Influence evolution development the economic system is set on progress strategies of subject menage.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими та практичними завданнями. Практика стратегічного управління машинобудівними підприємствами в Україні розкриває ряд ключових проблем, що визначають подальшу перспективу розвитку економіки, регіонів, окремих ринків та діяльності суб'єктів господарювання на них. В першу чергу проблема реалізації стратегій промислових підприємств вбачається нами у відсутності комплексного дослідження стратегій в умовах волотильності цільових ринків та ринкової орієнтації стратегій. Останнє, беручи за основу ринкову орієнтацію, через адаптацію наближує стратегію підприємству до маркетингових стратегій. Наявні наукові результати дослідження та управління машинобудівними підприємствами сприймаються у руслі застосування дотичних стратегій, які набули характеру універсальних теоретико-методологічних висновків здатних бути адаптованими до ринкової специфіки та галузевого дослідження закономірностей формування ринкової кон'юнктури.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Ролі адаптованих до цільових ринків стратегій у господарській діяльності підприємств присвячені дослідження низки відомих науковців, серед яких Ф. Котлер, І. Ансофф, П. Друкер, Г. Армстронг, М. Портер, а також вітчизняних науковців, де слід виділити праці П. Перерви, В. Герасимчука, С. Крикавського, В. Ткаченка. З числа результатів досліджень слід виділити розробку та обґрунтування, на рівні методологічних інструментів, управління маркетинговими стратегіями тощо. Разом з тим, пропонувані універсальні інструменти не забезпечують високої ефективності, оскільки глобалізація, до якої додаються чинники фінансово-економічної кризи, волотильність ринків, перманентні галузеві та економічні кризи, пожвавлення НТП, виступають ринковим стимулом, який здатні витримати лише ефективні потужні компанії, а з іншої, критично сприймаються через відсутність ефективної системи стратегічного управління.

Невирішені частини проблеми. Наявні здобутки здатні вирішити цілу сукупність нагальних практичних потреб, проте формалізованих принципів, методології та концептуальних засад управління машинобудівними підприємствами в умовах швидкоплинних змін цільових ринків досі не існує. Таким чином, з допомогою наявного наукового забезпечення важко адекватно сприймати та відповідати на глобальні виклики, зміни транспортних ринків тощо.

Постановка завдання. Визначити засади стратегічного управління машинобудівними підприємствами на основі еволюційно-сформованих у минулому переваг підприємства, традицій та еволюції економічної системи, що вилилась у закономірності розвитку цільових ринків.

Основний матеріал дослідження. Поглиблення процесів глобалізації, зміна закономірностей формування цільових ринків докорінно змінюють їх структуру суб'єктів господарювання. Серед передумов та причин зростання потреби у стратегічному управлінні підприємствами з точки зору глобалізації слід виділити: зростання кооперацій між суб'єктами господарювання, які перебувають на етапі входження у глобальні процеси; зростання конкуренції та загальне підвищення ефективності; формування єдиного ринку, до якого українські перевізники входять на основі статусу країни-виробника продукції та товарів. Існують, також, системні причини поглиблення механізмів управління викликана динамічним розвитком в Україні після початку переходу до ринкової економіки. Найбільш вагомими складовими входження машинобудівних підприємств у ринковий процес проявлялись у перехідний період, серед яких доцільно виділити: лібералізацію ЗЕД та спрощення доступу до науково-технічних розробок, за рахунок чого вона заявила про статус держави, що потребує докорінного оновлення основних засобів суб'єктів господарювання на основі передових науково-технічних розробок та винаходів; ця ж причина призвела до зростання обсягів експортно-імпортних операцій та внутрішнього попиту на товари машинобудування.

Існують і комерційні причини, в основі яких лежить: формування основних засобів окремих суб'єктів господарювання на етапі первинного накопичення капіталу; отримання надприбутків за рахунок нижчої вартості робочої сили. Нижчі витрати та цінова конкурентоспроможність вітчизняних підприємств формуються також за рахунок нижчих поточних витрат на формування матеріальної і ресурсної бази.

Перелік причин та передумов необхідності стратегічного управління вітчизняними підприємствами сформувався протягом останніх 10–15 років, тоді як еволюція уявлень про стратегію охоплює період у 150–200 років. Його етапи дають можливість ширше розкрити поняття та складові управління стратегіями (табл. 1).