

но-кошторисної документації в ході реалізації проекту у зв'язку з його подорожчанням та з ціллю попередження майбутніх збитків, планування непередбачених втрат від не своєчасних платежів, зривів постачання, незапланованих ремонтів основних засобів, порушень технології, штрафів та санкцій, включення до складу витрат витрат від неза страхованих ризиків, збільшення норми дисконту та внутрішньої норми дохідності.

В найбільш складних для прогнозування випадках в якості методу оцінки ризику використовується метод Монте-Карло, який базується на використанні імітаційних моделей, що дозволяють створити велику кількість сценаріїв, які співпадають з закладеними обмеженнями на вихідні змінні. При цьому в якості очікуваного інтегрального ефекту проекту розглядаються ймовірнісні величини показників ефективності – зазвичай чистого дисконтованого доходу, а також інтегральний ефект при і-тому прогоні створеної імітаційної моделі. Метод Монте-Карло найбільш повно відображає всю гаму невизначеностей, з якою може зустрітися реальний проект або підприємство, але в той же час через задані обмеження використовує всю інформацію, що є в розпорядженні аналітика. Ще однією перевагою даного методу є можливість отримання інтервальних, а не дискретних характеристик ефективності проекту або управлінського рішення. Необхідно також враховувати, що точність результатів великим чином визначається тим, наскільки гарна й точно створена прогнозна модель.

Висновки. Кожний з виявлених методів має свій перелік переваг та недоліків, тому обрання і використання певного з них обумовлюється насамперед такими причинами, як витрати часу та фінансові витрати, об'єктивність методу і отриманих результатів, доступність методологічного забезпечення, універсальність застосування, обсяги та доступність вихідної інформації для проведення розрахунків.

Література:

1. Внукова Н.М. Економічна оцінка ризику діяльності підприємств: проблеми теорії та практики: Монографія / Н.М. Внукова, В.А. Смоляк. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2006. – 184с.
2. Камінський А. Економічний ризик та методи його вимірювання: Навч. посіб. / А. Камінський. – К.: ВД «Козак», 2002. – 120 с.
3. Клебанова Т.С. Теория экономического риска: Учеб. пособ. / Т.С. Клебанова, Е.В. Раевнева. – Харьков: ИД «ИНЖЕК», 2003. – 156 с.
4. Матвійчук А.В. Аналіз і управління економічним ризиком. Навч. Посібник / А.В. Матвійчук. – К.: Центр навчальної літератури, 2005. – 224 с.
5. Уотшем Т.Дж. Количественные методы в финансах: Пер. с англ. / Т. Дж. Уотшем, К. Паррамоу. – М.: ЮНИТИ, 1999. – 527 с.

Стаття надійшла: 11.10.2012 р.

Рецензент: д.е.н., проф. Дмитрієв І.А.



УДК 334.012

МЕРЕЖЕВІ СТРУКТУРИ ТА КЛАСТЕРИЗАЦІЯ ЯК ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ В СУЧАСНІЙ СИСТЕМІ ІНФОРМАЦІЙНОГО ТИПУ

Попадинець О.В., канд. екон. наук, доцент

Харківський національний автомобільно-дорожній університет

Анотація. В статті аналізується сутність мережевих структур і кластеризація, визначаються їх різновиди, переваги та недоліків, а також досліджується провідний іноземний досвід застосування таких модифікаційних бізнес-утворень.

Ключові слова: мережа, ієрархія, віртуалізація, кластер, трансформація, транзакційні витрати.

The abstract. The essence of network structures and cauterization is analyzed in the article, their versions, advantages and lacks are defined, and also the leading foreign experience of such business-formation's modification application is investigated.

Keywords: a network, hierarchy, virtualization, cluster, transformation, transaction expenses.

Постановка проблеми. Сьогодення називають часом панування великих виробників та ТНК, які забезпечують більшість інновації та економічного розвитку. Двигуном прогресу вже не є конкуренція малих і середніх виробників, а монополізм надвеликих фірм. За прогнозами західних експертів, у майбутньому встановиться панування всього 300-600 ТНК. На тлі описаної тенденції, коли економічна влада концентрується в руках вузького кола учасників, неможливо говорити про повноцінної конкуренції малого і великого бізнесу. В цілому інформаційна економіка знаходиться в підпорядкуванні ТНК, а малий і середній бізнес потрапляє в залежність від них. К.Ульянов так описує співпрацю ТНК і малих фірм: «ТНК використовують малі фірми як субпідрядників, обслуговуючі агентства, дилерські фірми» [1]. Переваги малого бізнесу в тому, що він, поступаючись ТНК в обсягах виробництва і капіталовкладень, більш маневрувальний та адаптивний. ТНК, з ієрархізованою системою організації, намагаються стати гнучкішим, для чого посилюють вплив на малий бізнес, створюють розгалужені мережі з інноваційними фірмами, здатними швидко зреагувати на потреби ринку. Як наслідок, дрібні та середні виробники змушені адаптуватися до нових викликів, формуючи мережі та кластери як новий спосіб організації виробництва, взаємодії і координації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання інституційної модифікації сучасного виробника аналізуються в роботах відомих іноземних та вітчизняних дослідників. Так, А. Гриценко досліджує інституційно-теоретичні питання мережевих утворень, О. Нікітін аналізує переваги та обмеження віртуальних бізнес-утворень, В. Мейтус та С. Древінг присвятили свої праці вивченню теоретико-методологічних особливостей утворення кластерів, Волошин О. вивчає можливості та перспективи їх розвитку, у тому числі в Україні.

Невирішені складові загальної проблеми. Втім численні запитання залишаються за межами уваги дослідників, у тому числі питання відповідності можливості означених модифікаційних форм сформованим умовам функціонування бізнес-утворень в сучасній економічній системі інформаційного типу.

Формулювання цілей статті. Це зумовлює актуальність нашого дослідження, яке має на меті визначення сутності мереж і кластеризації, їх різновидів, переваг та недоліків, а також аналіз провідного іноземного досвіду застосування таких модифікаційних бізнес-утворень.

Викладення основного матеріалу дослідження. Перехід від ієрархій до мереж в кінці ХХ ст. називають мережевою революцією. Ряд дослідників бачать подальшу еволюцію економічних організацій в розвитку їх мереж. Мережа – у вузькому сенсі – особлива структура, що складається з «вузлів» (фірми, інші економічні суб'єкти) та сукупності зв'язків між ними [2]. Мережі є способом упорядкування елементів організації. Основою ідеології мережі є контракт, тобто домінування відносин рівності сторін у правах і обов'язках в рамках взаємовигідних домовленостей. Мережами є «гнучкі горизонтальні управлінські структури, які функціонують за рахунок найбільш вдалого поєднання формальних і неформальних порядків, що дозволяють ефективніше розподіляти ресурси між учасниками і досягати максимального синергетичного ефекту від їх використання» [3]. Грановер і Швеленберг мережею називають сукупність стійких контактів або подібних соціальних відносин індивідів або груп. Патюрель вважає, що мережі – це метод управління. Мережа є альтернативою механізму створення та обміну благ через використання ринку і ієрархій [4]. За своєю суттю, мережа – це відмова від вертикальної ієрархії організації на користь горизонтальних зв'язків, заміна жорсткої функціональної структури незалежними мобільними групами. Мережа завжди спрямована на вирішення економічних завдань за рахунок посилення підприємницьких ініціатив, гнучкості, маневреності та інновацій [5]. Учасники мережі, використовуючи горизонтальні зв'язки і механізми спеціалізації і взаємодоповнення, отримують можливості досягнення високих результатів.

Важливе питання щодо причин масової мережевої трансформації фірм. По-перше, в інформаційній економіці знижуються витрати управління, моніторингу через

доступність інформації, використання електронних засобів комунікацій. Паралельно скорочується і ЖЦТ, обумовлюючи підвищення мобільності, гнучкості, інноваційності виробництва. Середньостатистичний виробник стає гнучкішим, його структура знаходиться в постійному русі; а управління цим стає найважливішим специфічним ресурсом. Фактично, мережа – це певний компроміс між зростаючими витратами на побудову організації і прагненням їх зменшити відмовившись від організаційної структури. Сукупність перерахованих факторів веде до кардинальної трансформації структури фірми: замість жорсткого каркаса виникає гнучке утворення з певними якостями. Так, Б. Мільнер стверджує, що це: непостійний характер функціонування, реалізація зв'язків і управління за допомогою ІКТ, побудова взаємин на основі угод, тимчасові альянси організацій, договірні відносини працівників з адміністрацією та ін. [5]. Д. Подольний і К. Пейдж так описують відмінності мереж від ієрархії [6]:

- етичні та ціннісні орієнтації учасників, довіра між ними;
- взаємні зобов'язання учасників, а не просто бажання вигоди;
- члени мережі складають «моральне співтовариство», де практикують довірчу поведінку, нормативні стандарти і відсутність опортунізму.

Вважається, що принциповою відмінністю мереж від ринку і ієрархії є регламентація зв'язків між агентами без участі вищої влади. Однак часто мережа має безліч ієрархічних рівнів і незначний поділ праці [7]. Тим не менш, С.Парінов вважає мережу і ієрархію ланками еволюції, що мають багато спільного [1]. Сьогодні виділяють два види мереж: мережа великої компанії, яка організовує фірми меншого розміру і мережа фірм, близьких за розмірами, самостійних і рівноправних. У першому випадку прикладом може бути система гібридних організацій, таких як субпідряд, франчайзинг, стратегічні альянси та інші види неринкових відносин. Ці неринкові відносини зазвичай мають форму юридичних угод, нерівноправних щодо великої фірми. Гібриди виступають певним симбіозом фірми і ринку: в їх рамках об'єднуються організації, які при цьому втрачають частину своєї автономії і незалежності [7]. Прикладом і моделлю великої ліцензійно-субпідрядної фірми є італійська мультинаціональна компанія Benetton. Ще півстоліття тому це був маленький сімейний бізнес, що зараз налічує 5,5 тис. магазинів в 120 країнах, забезпечуючи ексклюзивне поширення продукції під контролем центральної фірми [8]. Можливі й інші форми взаємодії великих і дрібних фірм, наприклад, включення дрібних і середніх фірм в єдиний технологічний процес більш великої без угоди субпідряду. У цьому випадку дрібні фірми, залишаючись юридично самостійними, фактично стають частиною великого механізму, поза яким їх існування вже неможливо. Ці види мереж досить поширені [7]. Учасники іншого типу мережевих структур пов'язані рівноправними угодами. Найчастіше такі мережі діють або в межах регіону, або одного виду діяльності, забезпечуючи конкурентоспроможність товарів, використання інновацій, зниження управлінських витрат.

Ієрархія програє мережі за наступними ознаками:

- 1) мережа забезпечує краще освоєння навичок і знань ніж ієрархія і постачає більш повну інформацію, ніж ринок;
- 2) мережа кількісно і якісно знижує трансакційні витрати за рахунок кращої комунікації партнерів, адаптивності до непередбачуваних змін;
- 3) мережі можуть послаблювати зовнішні обмеження і невизначеність посилюючи зв'язки з джерелами, від яких залежать ці обмеження.

Мережа фактично є спільнотою малих фірм або виробників, що дає індивідам більше автономності і менше нерівності в розподілі, зміцнює дух спільноти [9]. «Мінуси» мереж впливають з їх «плюсів». Це: 1) відсутність регулювання структури організації, 2) висока залежність від кадрів, від ринку, від ресурсів; 3) ускладнення відносин через різноманітність учасників [7].

Однак повністю перейти на мережі неможливо, як і організувати тільки ієрархічні форми взаємодії. Сучасна економіка – це складна система з різноманітними різними комбі-

націй мереж і ієрархій. Так, А. Гриценко вивчаючи інституційну архітектуру, вважає одним з найважливіших її аспектів співвідношення вертикальних і мережевих структур [8].

Різновидом великих мереж фірм є кластери (cluster – пучок, згусток), що представляють собою групу виробничих і невиробничих організацій, які об'єднуються для посилення індивідуальної конкурентоспроможності з широким переліком соціально-економічних аспектів. На відміну від мережі, кластери об'єднують більше учасників, у тому числі інститути підтримки, виробничі та комерційні структури. Вони неможливі без великих і малих високотехнологічних фірм, виробників і постачальників товарів та послуг, без технопарків, університетів, органів влади, громадських організацій [9]. Саме кластери стали відповіддю виробників у всьому світі (особливо в Східній Європі) на посилення конкуренції. З другої половини XX ст. кластери отримали розвиток у багатьох країнах і сьогодні найбільша кількість їх в США, Китаї, Мексиці та країнах ЄС. Кластерний підхід став основою промислової політики Фінляндії, дозволивши їй стати світовим лідером з конкурентоспроможності.

Велику увагу перспективам кластеризації приділяють вітчизняні автори. В умовах відмови держави від підтримки фірм і галузей, скасування податкових пільг і бар'єрів для імпорту, виробники змушені шукати нові шляхи розвитку. В. Мотріченко впевнений, що «скасувавши податкові пільги, уряд фактично підштовхнув процес формування кластерів. Великі підприємства отримали додатковий стимул відмовлятися від неекономічною громіздкою структури і налагоджувати кооперативні зв'язки з малими і середніми фірмами в регіоні» [10].

У світовій практиці кластери особливо активно впроваджуються в економічно відстаючих регіонах з нестачею власних інвестиційних ресурсів. Завдяки цьому західна Шотландія стала «Силіконова нагір'ям», а бідні міста Індії перетворилися на центри офшорного програмування світового значення. Прикладом кластера як точки активного економічного зростання є найбільший комплекс електронної промисловості Південної Кореї – Куми, що складається з чотирьох технопарків, двох університетів, виробників електронної продукції, постачальників, посередників і державних організацій. В Куми працює 725 компаній з 80 тис. співробітників. Експорт продукції в 2003 р. склав 20 млрд. дол. – 10,3% експорту країни [11]. Найвідоміший кластер Східної Європи – автокластер «Західна Паннонія», створений у 2000 р., вже забезпечує 9% ВВП Угорщини.

Висновок. Кластеризація сприяє посиленню соціального змісту бізнесу і супроводжує інформатизацію економіки в Україні, як і в інших країнах СНД. Фірма модифікує свою інституційну форму відповідно викликам ситуації, що склалася. Так, в Україні сформовані і функціонують понад 25 промислових агломерацій компаній і структур, які взаємодіють за кластерною схемою [11]. Таким чином, яскравою тенденцією сучасної інституційної модифікації стало масове розповсюдження мережевих структур, віртуалізація виробництва, кластеризація, що є відповіддю малих виробників на монополізм ТНК. Подібна адаптація відповідає сучасним викликам нового господарського порядку – економіці інформаційного типу, яка є принципово новим середовищем економічної діяльності.

Література:

1. Сливка Т.О. Тенденції взаємодії корпорацій і мережевої економіки / Т.О. Сливка // Вісник академії праці та соціальних відносин Федерації профспілок України. – 2011. – №1. – С.133-140.
2. Олейник А.Н. Институциональная экономика / А.Н. Олейник. – М.: ИНФРА-М, 2005. – 416с.
3. Катенев В.И. Перспективы развития сетевой экономики / В.И. Катенев // Проблемы современной экономики. – 2007. – №2 (22) . – С. 22.
4. Благодетелева-Вовк С. А. Підприємство як мікроцивілізація: монографія / С. А. Благодетелева-Вовк. – Черкаси: Брама-Україна, 2010. – 402 с.
5. Акулов В. Б. Теория организации. / В. Б.Акулов, М. Н. Рудаков – Петрозаводск: ПетрГУ, 2001. – 316 с.
6. Вайбер Р. Эмпирические законы сетевой экономики / Р. Вайбер // Проблемы теории и практики управления. – 2003. – №3. –С.86-91
7. Паринов С. Сетевая экономика в виртуальном пространстве / С. Паринов // Сб. науч. тр. "Вестник РФФИ" – "Наука и информационное общество". –№ 3. –1999. –С. 41-46.

8. Гриценко А.А. Иерархия и сетевые структуры в институциональной архитектонике экономических систем // Дон НТУ Научные труды. Серия экономическая. – 2007. – №31-1. – С.51-55.
9. Древинг С. Р. Сущность и основные формы кластеризации экономики // Проблемы современной экономики. – № 2 (30) . – 2009. – С. 42-44.
10. Волошин О. Кластеры идут. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.companion.ua/Articles/Content?Id=5964>
11. Ленчук Е.Б. Кластерный подход в стратегии инновационного развития зарубежных стран / Е.Б.Ленчук, Г.А. Власкин // Проблемы прогнозирования . – 2010. – № 5. – С.38-51.

Стаття надійшла: 08.10.2012 р.
Рецензент: д.е.н., проф. Бабич Д.В.

УДК 658

ІЄРАРХІЧНІСТЬ ЯК СКЛАДОВА СТРУКТУРОВАНОСТІ ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ

Рильков А.П., канд. екон. наук, доцент

Харківський національний автомобільно-дорожній університет

Анотація. У роботі ієрархічність економічної системи розглядається як процес, а ієрархія – як результат. Серед складових структурованості ієрархічність є домінуючою і цементуючою. В якості показника, що характеризує кількісні зміни в ієрархії, пропонується використовувати питоме значення «ієрархічного числа».

Ключові слова: підприємство, управління, ієрархія, кількісний вимір, показник ієрархії.

The abstract. A hierarchization of economic system is considered as a process in the work, and a hierarchy - as a result. A hierarchization is a dominating and cementing feature of a compound structure. It is offered to use specific value of "hierarchical number" as an indicator which characterizes quantitative changes in hierarchy.

Keywords: enterprise, management, hierarchy, quantitative measurement, a hierarchy indicator.

Постановка проблеми. Проблема кількісної і якісної оцінки ієрархічності економічної системи є однією із основних в дослідженні її структурованості. Ми розуміємо ієрархію як послідовне розташування рангів, чинів, звань, управлінських ступенів, ланок і рівнів супідрядності від нижчих до вищих за їх підпорядкуванням. В такому сенсі дане поняття включає в свій об'єм також і людей, про чини і звання яких йдеться. Воно сполучене з поняттями ієрархічна драбина, ієрархія управління економічною системою, тощо.

Структурованість економічної системи означає рухливу наявність в ній взаємно розташованих і зв'язаних в просторі і часі елементів, що характеризує побудову системи. Ієрархічність як складова структурованості економічної системи означає, що в останній є також інші складові частини, вкупі з якими вона утворює єдине ціле. Взаємовідносини ієрархічності та структурованості завжди носять діалектичний характер, тобто відбуваються в усій їх суперечності та різноманітності і за належних умов можуть дрейфувати до збіг. Особливе місце в ієрархічності займає людська складова, а людський фактор в ній є найвпливовішим.

Саме ієрархічність, як наочне втілення структурованості системи управління і подібних до неї організаційних систем та як основна складова структурованості інших економічних систем, розглядається в даному дослідженні як його предмет. На нашу думку, ієрархічність за своїм призначенням виконує в системі цементуючу, об'єднуючу роль.

Реалізацію цієї функціональної призначеності система може забезпечувати як шляхом планомірного використання принципу владного примушування елементів до суцільності, так і шляхом врегулювання просторово-часових відносин поміж елементами на принципі консенсусності, безболісної трансформації системи та її елементів зсе-