

УДК 330.131.7

*Ортіна Г.В.,
к.е.н., доцент,
Академія фінансового управління
Міністерства фінансів України*

ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ВЗАЄМОДІЇ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ, КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ТА ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ

Визначено поняття «конкурентоспроможність» та «економічна безпека». Обґрунтовано проблеми взаємодії глобалізації, конкурентоспроможності та економічної безпеки.

Определено понятие «конкурентоспособность» и «экономическая безопасность». Обосновано проблемы взаимодействия глобализации, конкурентоспособности и экономической безопасности.

Certainly concept «competitiveness» and «economic security». Grounded problems of co-operation of globalization, competitiveness and economic security.

Постановка проблеми. Зростання інтересу до економічної безпеки суб'єктів підприємництва з боку вчених і практиків-управлінців, політиків, підприємців пов'язаний з визнанням домінуючої ролі економіки в забезпеченні внутрішньої та зовнішньої безпеки суб'єктів господарювання. Це обумовлює необхідність розробки теорії розвитку мікроекономічного середовища господарюючих суб'єктів на основі ефективною макроекономічної стратегії та політики, що стимулюють економічне зростання.

У загальній системі економічної безпеки економічна безпека підприємства є однією з найменш досліджених складових. Проте, саме на рівні первинної ланки економіки, підприємстві, закладаються конкурентні переваги. Об'єднання підприємств у розвинених ринкових економіках є найважливішими і впливовими організаціями, що захищають економічні інтереси національних виробників і активно впливають на стратегію управління економічною безпекою підприємств в цілому та підприємництва зокрема.

В результаті кризових явищ та радикальних перетворень в економіці країни економічні та політичні інституції зазнають суттєвих змін. Відповідно цьому економічне управління змінює свої механізми і функції. Підприємства та підприємництво в цілому еволюціонують, пристосовуються до змін, відбувається їх подальша самоідентифікація, інституціоналізація, самоорганізація, формуються та удосконалюються інститути економічної безпеки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. На актуальність проблеми економічної безпеки, як пріоритету державної політики, вказують численні теоретичні дослідження й узагальнення вітчизняних

учених, зокрема, таких, як З. Варналій, Б. Данилишин, Я. Жаліло, А. Барановський, В. Бойко, В. Геєць, О. Гойчук, Б. Губський, М. Корецький, В. Мунтіян, Б. Пасхавер, Ю. Пахомов, П. Саблук, О. Скидан, В. Шлемко, Л. Яремко, та зарубіжних – А. Алтухова, К. Баррета та інших.

Мета статті: визначити поняття «конкурентоспроможність» та «економічна безпека»; обґрунтувати проблеми взаємодії глобалізації, конкурентоспроможності та економічної безпеки.

Виклад основного матеріалу дослідження. Економічні категорії – конкурентоспроможність і економічна безпека (далі - ЕБ) – як характеристики національного господарського комплексу, перебувають у тісній взаємодії, котра в умовах глобалізації набуває нових, додаткових акцентів. На загал, конкурентоспроможність може розглядатися як безпосередній індикатор рівня ЕБ, оскільки остання, будучи одним із базисних напрямів державної політики здійснення національної безпеки, характеризує здатність національної економіки до розширеного самовідтворення, метою якого є задоволення потреб населення за протистояння дестабілізуючій дії факторів, котрі утворюють загрозу нормальному розвитку країни, що є досяжним тільки за гарантування високих конкурентних позицій національної економіки у світовій системі господарювання.

Тому Закон України «Про основи національної безпеки», прийнятий Верховною Радою України у 2003 р., відносить до переліку пріоритетів національних інтересів створення саме конкурентоспроможної, соціально орієнтованої ринкової економіки. При цьому, якщо конкурентоспроможність виступає критерієм і метою ступеню розвитку національного господарського комплексу (як економічної чи соціально-економічної системи, територіально локалізованої в межах держави), то ЕБ являє собою необхідну умову його існування і розвитку [1]. Адекватний рівень ЕБ, будучи необхідною умовою існування національного господарського комплексу і фактором гарантування його конкурентоспроможності, може забезпечуватися як економічними методами, так і шляхом використання неекономічних методів на основі прямого втручання держави. Тут найбільш сприятливою є ситуація, коли відповідні характеристики факторів мікрорівня як індикаторів конкурентоспроможності і ЕБ окремих підприємств (виробництв, фірм), створюють одночасно високу конкурентоспроможність та достатній рівень економічної безпеки національного господарського комплексу на макрорівні, його складових частин (галузей і регіональних економік) – на макрорівні. Слід зазначити, що інтерес до дослідження конкурентоспроможності значно зріс в кінці ХХ ст. у зв'язку із зростанням інтернаціоналізації господарства і ускладненням взаємозв'язків і взаємозалежностей фірм і компаній різних країн, які входять у

коопераційні зв'язки і розвивають міжнародну спеціалізацію на різних рівнях господарської організації.

У самому загальному вигляді під конкурентоспроможністю треба розуміти наявність властивостей, що створюють переваги для суб'єкта економічної діяльності (конкурентної боротьби). Носіями цих властивостей – конкурентних переваг – можуть бути різні предмети або категорії конкурентоспроможності: види продукції, окремі підприємства й організації або їхні групи, котрі утворюють галузеві або конгломератні об'єднання, і, нарешті, окремі країни або їхні об'єднання (регіональні, політичні, етнокультурні), які ведуть конкурентну боротьбу за лідерство в різних сферах міжнародних економічних відносин [2, с. 40]. Тому конкурентоспроможність, з одного боку, відображає вимоги ринку, а з другого – орієнтує суб'єкти конкурентної боротьби на активні дії щодо завоювання ринкових позицій, їх утримання, зміцнення й розширення. Вона орієнтує економічних агентів на більш активну або, навіть, більш агресивну – в позитивному сенсі – діяльність.

Конкурентоспроможність діє в одному проблемному полі із ефективністю, але не є тотожною до неї. Конкурентоспроможність – це більш широка категорія, ніж ефективність. Вона включає ефективність як складову категорію, але описує більш складні взаємозв'язки суб'єктів господарювання, окремих фірм і корпорацій, їхніх галузевих об'єднань і національних господарств окремих країн. Ефективність же є тільки відношенням витрат до результатів, що показує, наскільки результативно передбачається використовувати або вже використані наявні в розпорядженні суб'єкта конкурентної боротьби ресурси. Тобто конкурентоспроможність виражає потенціал, здатність до ведення успішної конкурентної боротьби, проте, який може бути і не реалізованим [3;4]. Особливим є те, що конкурентоспроможним, в принципі, може бути й малоефективний ринковий суб'єкт, оскільки конкурентоспроможність може досягатися не тільки продуктивним поліпшенням своїх власних характеристик, але й шляхом контр-продуктивного використання різного роду заходів по блокуванню розвитку конкурентів, наприклад, шляхом підриву їхнього конкурентного потенціалу або зриву планів і програм підвищення конкурентоспроможності ринкових супротивників. При цьому такий підрив нерідко виявляється дешевшим й ефективнішим, ніж розробка й реалізація власних дорогих програм удосконалювання технологій, навчання персоналу, пошуку нових шляхів задоволення купівельного попиту та ін. Крім того, подібні деструктивні заходи, як так звані «інституціональні пастки», нерідко можуть виявитися й ефективнішими з позицій «очищення» конкурентного поля й на якийсь строк забезпечити стійкі лідируючі позиції фірмі або країні, котрі практикують такі дії [5, с. 53-61]. Ця обставина звичайно враховується в практиці ведення конкурентної боротьби компаній. Ступінь захисту, що

забезпечується ними від подібних заходів, також значною мірою визначає рівень їхньої конкурентоспроможності, яка у такому проблемному полі спрямована на забезпечення ЕБ (фірми або країни).

Тому, звичайно, конкурентоспроможність практично включає поняття ЕБ, без забезпечення якої ні окрема фірма, ні країна не можуть в умовах сучасної глобалізованої світової економіки тривалий час зберігати ефективні ринкові позиції. Особливо важливим є цей фактор при оцінці конкурентоспроможності країни (тобто на макрорівні), оскільки між країнами в цьому відношенні практично поки ще не створене єдине правове поле (котре тільки формується, і притому досить своєрідно - дискримінаційно – на основі правових систем провідних економічно розвинених країн). При цьому, вже в рамках цієї нової системи, йде далекосяжне вибудовування таких стратегічних концептуальних позицій, які нерідко можуть припинити спроби потенційних країн-конкурентів створити й зміцнити власний конкурентний плацдарм.

Таким чином, поняття конкурентоспроможності де-факто включає поняття ефективності й доповнюється тим, що вимагає забезпечення ЕБ, оскільки навіть високоефективний економічний суб'єкт, не забезпечений необхідним рівнем захисту від конкурентів, ще не може вважати себе конкурентоспроможним. Якщо не вибудована система такої безпеки, конкурентні переваги його не врятують і, більш того, можуть стати здобиччю конкурента. Тому, спрощено, можна казати, що конкурентоспроможність інтегрує в собі і ефективність, і безпеку.

Конкурентна боротьба, що ведеться сучасними ринковими суб'єктами на різних рівнях національної і світової господарської організації, сильно розрізняється. Конкуренція товарів, що продаються на ринку, буде зовсім іншою у порівнянні з конкуренцією фірм, компаній або галузевих комплексів. Ще значніше відрізняється конкуренція, що ведеться між окремими країнами. Тому й поняття конкурентоспроможності стосовно до кожного рівня буде різним. Неможливо однаково підходити до аналізу конкурентоспроможності товару й країни. Справа ще й у тім, що різні рівні формування конкурентних переваг між собою тісно пов'язані, однак саме ця обставина сьогодні далеко не завжди враховується. Тому, звичайно, конкурентоспроможність розглядається тільки на мікро- і макрорівні, де під мікрорівнем розуміється рівень підприємства, а макрорівню відповідає країна. Такий підхід має право на існування, однак у ньому фактично зникає конкурентоспроможність товарів – той рівень, на якому кожний покупець (споживач), приймаючи рішення щодо покупки товару, підтверджує його конкурентоспроможність практично щодня. Тобто товарний світ, хоча він генетично і створюється підприємствами, компаніями й фірмами, але має ту свою специфіку, яка виявляється у впливах на нього споживача. До того ж при конкуренції товарів, тобто

виявленні їхніх переваг покупцями, останніх часто цікавить не стільки, хто їх зробив (сучасною ринковою мовою – бренд), скільки їх реальні якість і ціна. Хоча відносно багатьох товарів виробник і його бренд для покупця має дуже велике значення і цей зв'язок має тенденцію до зростання в міру зміни ролі споживачів на ринку.

Інколи поняття національної конкурентоспроможності ставиться під сумнів, а аналіз конкурентоспроможності пропонується обмежувати рівнем товарів і фірм. Це свідчить про те, що проблематика конкурентоспроможності ще недостатньо розроблена й вимагає подальшого системного дослідження.

В основу виділення рівнів конкурентоспроможності, як такої, можна покласти носіїв конкуренції або конкурентних переваг. У цьому відношенні органічно вибудовується п'ятирівнева система її формування:

- *локальний* – підприємства, фірми, їх корпоративні об'єднання і т. д.;
- *регіональний* – у районі, області, місті, територіально-виробничих комплексах;
- *національний* – у країні;
- *міжнаціональний* – як суб'єкти конкурентної боротьби діють не окремі країни, а об'єднання країн, котрі попередньо домовляються проводити погоджену економічну політику, тобто створюють сукупні конкурентні переваги (Євросоюз, НАФТА та ін.);
- *глобальний* – у світовому масштабі.

На державному рівні, що є особливим з позицій державного антикризового управління, в сферу уваги конкурентної політики потрапляють такі питання як: фіксування цін реалізації (таємне або явне); обмеження закупівель; обмеження продажу; недобросовісна реклама; недобросовісне маркування; вертикальні або горизонтальні обмеження конкуренції.

Конкурентна політика все інтенсивніше починає діяти як необхідний інструментарій поведінки економічних суб'єктів в глобалізованому середовищі. Так, за прямими і експертними оцінками, на початку XXI ст. процес глобалізації охоплює вже близько 60% світового ВВП та 70-80% світової торгівлі та фінансів [6, с. 41]. Паралельно, і як певна захисна відповідь на виклики глобалізації (значною мірою – геоекономічні виклики), відбуваються і процеси регіоналізації: майже всі країни світу беруть участь в тих або інших регіональних угрупованнях, котрі формуються для захисту інтересів держав, що до них входять.

Формування завдань конкурентної політики на рівні регіональних інтеграційних об'єднань має свою специфіку і відбувається практично у всіх відповідних міжнародних організаціях (ЄС, НАФТА, КАРИКОМ, МЕРКОСУР та ін.). Конкурентна політика на цьому рівні доповнюється додатковими елементами, які контролюються державою для підтримки рівних умов конкуренції: державна допомога, державні закупівлі, доступ

компаній на ринки інших держав, об'єднання тощо. У перспективі цей рівень конкуренції буде розширюватися, оскільки сукупні переваги більш надійні і значимі, ніж можливі втрати і ризики.

На глобальному рівні системні напрями конкурентної політики формують елементи як торгової (тарифні та нетарифні заходи регулювання міжнародної торгівлі), так і промислової (державні субсидії, державні закупівлі, підтримка підприємств тощо) політик.

Кожний із окреслених рівнів характеризується певним колом факторів, що визначають їх конкурентоспроможність, і у кожному з них використовуються специфічні підходи і методи дослідження, які розкривають ієрархію формування конкурентних переваг. На кожному рівні за допомогою конкуренції вирішуються певні завдання у відповідності з поставленими носіями конкурентних переваг цілями.

Зрозуміло, що цілі різних рівнів конкуренції мають відрізнятися. Так, оскільки цілі підприємств і країн є відмінними стосовно своїх масштабів і часових горизонтів, то і їх конкурентоспроможність розрізняється змістовно.

Конкурентні переваги звичайно досягаються певними групами факторів, серед котрих основними є:

- *ресурсні* – володіння ресурсами особливої якості або кількості;
- *операційні* – характеризують ступінь або ефективність використання наявних ресурсів;
- *програмно-стратегічні* – наявність стратегії розвитку суб'єкта-носія конкурентних переваг і якість цієї стратегії.

Перші дві переваги є цілком традиційними і пов'язані між собою тим, що наявність ресурсів є основою для ефективного їх використання, оскільки накопичені основні виробничі фонди і кваліфіковані кадри дозволяють підприємствам ефективно використовувати ці природні ресурси. Роль програмно-стратегічної переваги визначається тим, що в умовах глобалізації економіки конкурентна боротьба фактично перетворюється у боротьбу стратегій на усіх рівнях. Відтак стратегічна компонента стає провідною характеристикою конкурентоздатності, оскільки пов'язана з формуванням і використанням такого потенціалу ринкового суб'єкта, ефективний розвиток і реалізація якого можуть бути здійснені тільки відповідно до заздалегідь розробленої стратегії.

Висновки. Отже, сполученість антикризового управління із «звичайним» стратегічним плануванням економічної системи відповідного виду і рівня. Якщо стратегічне планування забезпечує розроблення і виконання місії та цілей цієї економічної системи (досягнення і утримування певних ринкових позицій, отримання прибутку, освоєння тієї чи іншої номенклатури нових товарів та послуг, оновлення технологічної бази тощо), то антикризове управління визначає межі та можливості такої діяльності за передкризових, кризових та післякризових умов існування

системи. «Інтерфейсом», що сполучає стратегічне планування і антикризове управління є система стратегічних завдань, котрі через контролінг динаміки актуальних змін зовнішнього і внутрішнього середовища економічної системи, сполучаючись із тривалими параметрами економічного порядку речей (точніше, нового порядку речей зовнішнього економічного контуру) та цивілізаційними імперативами (затребуваний антикризовий цивілізаційний контур) виконують відповідне антикризове коригування діяльності системи. Тобто, підкреслимо, таке управління не повинно бути чисто ситуативним – виходити тільки із реагування на кризу – а й безпосередньо враховувати глибинні орієнтири «оновленого» за суттю економічного буття та дійсні цивілізаційні вартості.

Використані джерела інформації:

1. Гарачук Ю.О. Підвищення ефективності діяльності підприємства за рахунок управління конкурентоспроможністю / Ю.О. Гарачук // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 2. – С. 60-66.
2. Герард М. Влияние глобализации и регионализации на таможенную политику государства / М. Герард // Проблемы теории и практики управления. – 2003. – №3. – С. 36-42.
3. Гаврилюк О.В. Криза та ефективність: нова парадигма / О.В. Гаврилюк // Теоретичні та прикладні питання економіки: Зб. наук. праць. Вип. 20. – К., 2009. – С. 13-19.
4. Гальчинський А.С. Криза і цикли світового розвитку / А.С. Гальчинський. – К.: «АДЕФ-Україна», 2009. – 392 с.
5. Вечканов Г.С. Глобализация и социально-экономическая безопасность России / Г.С. Вечканов // Вестник ИНЖЭКОНА. Серия экономика. – 2005. – Вып. 2(7). – С. 53-61.
6. Головченко О.М. Економічна безпека регіону в гарантуванні стабільності національної економіки / О.М. Головченко. – Одеса: Видавець Букаєв В.В., 2008. – 399.

УДК 332.146:330.341.1

Узунов В.В.,
к.е.н., доцент,
Директор Фінансово-економічного коледжу

**СТВОРЕННЯ Й ЕФЕКТИВНЕ ФУНКЦІОНУВАННЯ ЧІТКОЇ
СИСТЕМИ ФІНАНСУВАННЯ НА ВСІХ СТАДІЯХ
ІННОВАЦІЙНОГО ПРОЦЕСУ**

Визначено теоретичні положення інтеграції інноваційної та інвестиційної політики. Досліджено основні організаційні форми фінансування інноваційної діяльності. Обґрунтовано фінансовий механізм забезпечення розвитку інноваційної сфери.

Определены теоретические положения интеграции инновационной и инвестиционной политики. Исследованы основные организационные формы финансирования инновационной деятельности. Обосновано финансовый механизм обеспечения развития инновационной сферы.