

ній, натуральній формах) населенню і підприємствам (організаціям) для використання на споживчі витрати на основі зворотності і, як правило, зі сплатою відсотків.

Обидва визначення споживчого кредиту не претендують, зрозуміло, на безперечність і повне вираження сутності, але, на наш погляд, вони в достатній мірі відображають їхню структуру, виділяють основу сутності і не виходять за рамки сутності кредиту як економічної категорії.

Джерела та література

1. Захаров В.С. Потребительский кредит в СССР. – М.: Финансы и статистика, 1986. – 80 с.
2. Крупнов Ю.С. Проблемы планирования долгосрочного кредита в СССР: Дис. на соискание ученой степени к.э.н. – М.: МФИ, 1987. – 211 с.
3. Махарадзе Г.К. Потребительский кредит: проблемы, перспективы развития // Известия АН Латвийской ССР. – 1989. - № 1. – С. 17-28.
4. Ни С.Н. Потребительский кредит в СССР: Автореф. дис. канд. экон. дис. – М., 1974. – 21 с.
5. Черненко В.А. Развитие потребительского кредита в России. – СПб.: Изд-во Санкт-Петербург. ун-та экономики и финансов, 1994. – 101 с.
6. Алексеенко М.Д., Ольшанский В.А. О сущности потребительского кредита // Хозрасчет, финансы и статистика, 1991. – Вып.32. – С. 120-124.
7. Антонов Н.Г., Пессель М.А. Денежное обращение, кредит и банки. – М.: Финстатинформ, 1995. – 272 с.
8. Сусіденко В.Т. Організація і методи управління кредитною діяльністю комерційного банку. – Вінниця: Логос, 1997. – 238 с.
9. Загородній А. Г., Вознюк Г.Л., Смовженко Т.С. Фінансовий словник – Львів: Вид-цтво Держ. ун. "Львівська політехніка", 1996. – 384 с.
10. Деньги, кредит и банки: Учебник / Под ред. О.И.Лаврушина. - М: Финансы и статистика, 1998. – 448 с.
11. Гроші та кредит: Підручник / М.І. Савлук, А.М. Мороз, М.Ф. Пуховкіна та ін.; За заг. ред. М.І.Савлука. – К.: КНЕУ, 2001. – 602 с.

Ванюшкин А.С.

ВЫЯВЛЕНИЕ ПРОБЛЕМ РАЗВИТИЯ ДО СОЗДАНИЯ ИНТЕГРАЦИОННЫХ ОБЪЕДИНЕНИЙ

Мировая практика интеграционного процесса показывает наличие проблем, тормозящих его развитие, практически по каждому интеграционному объединению. Поэтому актуальной задачей является систематизация этих проблем и разработка методов, позволяющих их выявить до формирования интеграционного объединения. Анализ источников [1, 2, 3] позволяет выделить характерные проблемы для каждого из 4-х этапов интеграции.

1. На стадии *зоны свободной торговли*.

Вызванный снижением тарифов рост внутринтеграционной торговли может быть *неравномерным* по странам, входящим в зону свободной торговли.

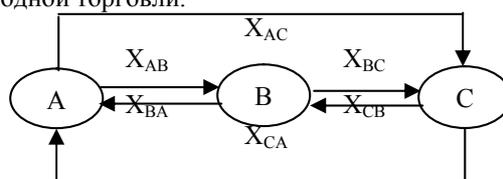


Рис. 1. Направления товарных потоков между странами, входящими в зону свободной торговли.

Например, возможен такой вариант.

До отмены внутренних тарифов: $X_{ab} \approx X_{ac} \approx X_{ba} \approx X_{bc} \approx X_{ca} \approx X_{cb}$.

После отмены внутренних тарифов: $X_{ab} > X_{ac} > X_{ba} > X_{bc} > X_{ca} > X_{cb}$.

В этом случае максимальный выигрыш у страны А, меньший – у страны В, и наименьший – у страны С. Естественно предположить, что последние 2 страны могут быть недовольны такими результатами, что не будет способствовать в конечном итоге укреплению интеграции.

2. На стадии *таможенного союза*. Введение общих внешних импортных тарифов не только снижает удельный вес торговли с другими странами, но и усиливает неравномерность торговли между странами объединения. Это становится видно на следующем примере.

Обозначим: X – экспорт; М – импорт; T_m – импортный тариф.

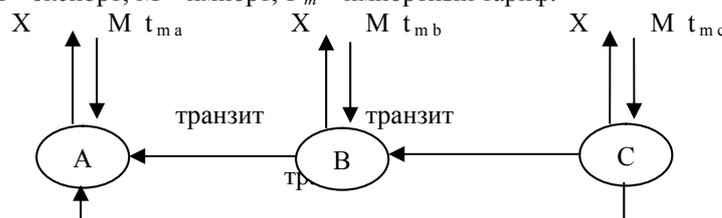


Рис. 2. Направления товарных потоков между странами до образования таможенного союза.

Предположим, что страна А – лидер в данном интеграционном объединении.

До введения общего внешнего тарифа t_m .

$$t_{ma} > t_{mb} > t_{mc}. \quad X_a > M_a. \quad X_b \approx M_b. \quad X_c < M_c.$$

Разность внешних тарифов обуславливает наличие *транзитного потока* товаров через страны В и С в страну А, что приносит последней потери в виде недополученных таможенных поступлений.

Поэтому будет введен общий внешний тариф t_{ma} . Это сразу же ликвидирует транзитные потоки товаров, и, кроме того, переориентирует страны В и С с импорта товаров извне объединения на импорт из страны А, или говоря по-другому, экспорт страны А возрастет. Наличие у стран В и С производств, ориентированных на импортные (не из страны А) комплектующие означает повышение себестоимости и цен на их продукцию при росте внешнего тарифа, и, следовательно, снижение объемов экспорта. Это также затормозит процесс интеграции, т.е. не даст ему перерасти в следующие фазы.

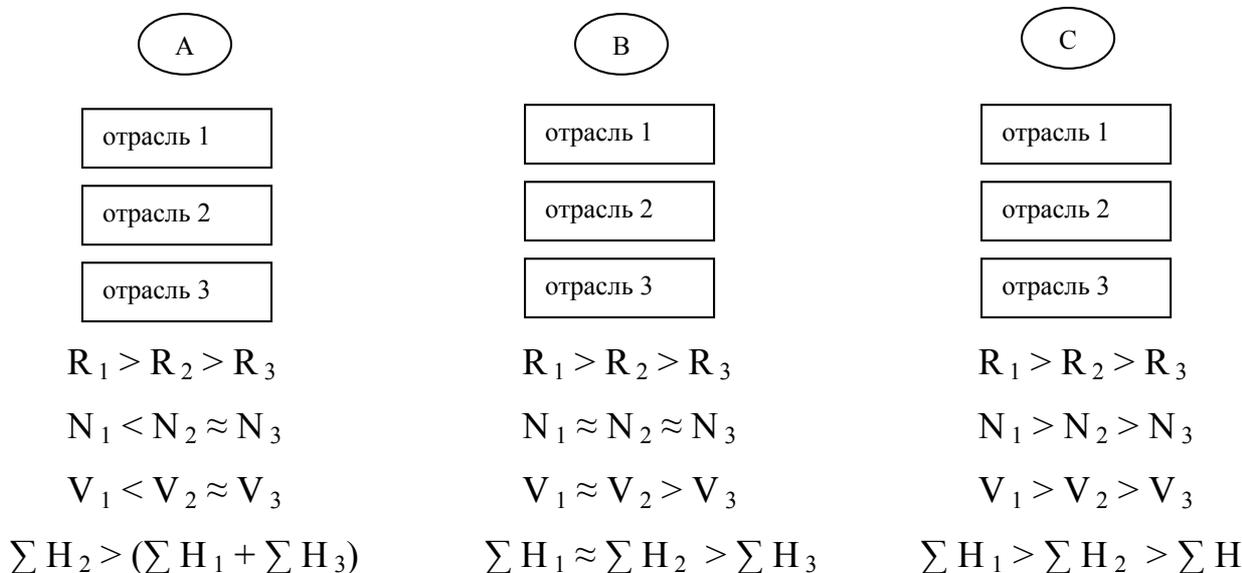
3. На стадии *общего рынка*. Ликвидация препятствий для перемещения капитала при различных процентных ставках и налогах в странах, входящих в объединение, может привести к неравномерному росту инвестиций между ними. Это, в свою очередь, приведет к неравномерному развитию схожих отраслей экономики в разных странах, и увеличению экономического разрыва между ними.

4. На стадии *экономического союза*. Главной проблемой в данном случае является ликвидация *структурных диспропорций* в экономике с целью выравнивания дефицитов бюджета, процентных ставок, инфляции, ВВП на душу населения между странами.

Рассмотрим *пример* структурных диспропорций. Обозначим:

- отрасли «новой экономики» (информационные, биотехнологии) – *отрасль 1*;
- отрасли «традиционной экономики» (металлургия, обрабатывающая промышленность, химия и т.п.) – *отрасль 2*;
- сельское хозяйство – *отрасль 3*.

Связь разницы структур экономик стран и разницы макроэкономических показателей становится видна ниже.



3

$$\text{дефицит бюджета}_1 < \text{дефицит бюджета}_2 < \text{дефицит бюджета}_3 \\ \text{ВВП} / 1 \text{ чел.}_1 < \text{ВВП} / 1 \text{ чел.}_2 < \text{ВВП} / 1 \text{ чел.}_3$$

Рис. 3. Модель структурных диспропорций в национальных экономиках как препятствия к усилению интеграции.

Условные обозначения:

R – рентабельность производства; N – количество занятых в отрасли;

V – объем производства; H – налоги.

ВЫВОД: из модели видно, что выравнивание макроэкономических показателей стран между странами А, В и С напрямую зависит от успешности приближения структур экономик первых двух стран к структуре третьей.

Выше были обозначены проблемы, возникающие при вступлении стран в каждую из 4-х стадий интеграции. Возникает вопрос: каким образом, на основании каких показателей выявить вероятность их возникновения?

Для прогнозирования последствий от проведения первых двух стадий интеграции целесообразно использовать анализ связанности и равноправности (асимметрии) торговых взаимоотношений между странами. Согласно [4], связанность торговли между странами отражает коэффициент связанности:

$$k_T = \frac{X_{mn}}{X_m} \bigg/ \frac{M_n}{M};$$

где m, n – страны.

Если $K_T \geq 1$, то торговля между странами считается связанной.

Смысл данного коэффициента следующий: чем больше связанность торговли между странами, тем труднее им переориентироваться на других торговых партнеров. Если $K_T < 1$, то для характеристики торговых взаимоотношений стран, на наш взгляд, нужно дополнительно анализировать составляющие приведенной формулы. Анализ источников [5, 6, 7] позволяет выделить 3 характерных случая.

$$1. K < 1, \quad X_{mn} \gg \frac{X_m}{N_{\text{стран } X}}.$$

Страна m экспортирует в страну n гораздо больше, чем в среднем в каждую страну, с которой у m есть торговые отношения.

В этом случае страна – экспортер m сильно зависима от страны – импортера n, а обратной зависимости нет в силу емкого внутреннего рынка n.

$$2. K < 1, \quad \frac{X_{mn}}{X_m} \ll \frac{M_{nm}}{M_n}, \quad X_{mn} \equiv M_{nm}.$$

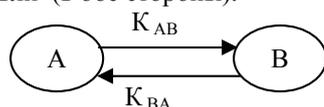
Доля страны n в экспорте страны m гораздо меньше, чем доля m в импорте n.

В этом случае страна – импортер n сильно зависима от страны – экспортера m, а обратной зависимости нет в силу большого объема и диверсификации экспорта m.

$$3. K < 1, \quad X_{mn} < \frac{X_m}{N_{\text{стран } X}}, \quad M_{nm} < \frac{M_n}{N_{\text{стран } M}}, \quad X_{mn} \equiv M_{nm}.$$

Страна m экспортирует в страну n меньше, чем в среднем в каждую страну, с которой у m есть торговые отношения. Страна n импортирует из страны m меньше, чем в среднем из каждой страны, с которой у n есть торговые отношения. В этом случае страны не зависят друг от друга.

Для анализа торговых отношений между двумя странами необходимо два коэффициента связанности торговли (в обе стороны).



$$k_{AB} = \frac{X_{AB}}{X_A} \bigg/ \frac{M_B}{M}; \quad k_{BA} = \frac{X_{BA}}{X_B} \bigg/ \frac{M_A}{M};$$

Рис. 4. Определение связанности торговли между двумя странами с помощью двух коэффициентов.

Если $k_{AB} \neq k_{BA}$, то это означает *асимметрию* связей стран А и В. Поток товаров в одном направлении (в котором коэффициент больший) более устойчив к изменениям конъюнктуры рынков (экспорт подвержен меньшим колебаниям), чем в другом. Это ведет к росту *несбалансированности* торговли (разнице между экспортом в обе стороны).

Если один из двух коэффициентов или оба принимают значения меньше 1, то анализ тех же источников позволяет выделить 2 наиболее негативных сценария асимметрии торговых связей двух стран.

$$1. k_{AB} > 1; \quad k_{BA} < 1; \quad X_{BA} \gg \frac{X_B}{N_{\text{стран } X}}.$$

$$2. k_{AB} < 1; \quad k_{BA} < 1; \quad \frac{X_{AB}}{X_A} \ll \frac{M_{BA}}{M_B}, \quad X_{BA} \gg \frac{X_B}{N_{\text{стран } X}}, \quad X_{AB} \equiv M_{BA}.$$

(при этом может иметь место $k_{AB} = k_{BA}$).

Оба случая очень распространены во взаимоотношениях развитых стран с развивающимися. Первый случай характерен, когда из развитой страны (А) идут поставки оборудования в развивающуюся (В), при этом доля развивающейся страны в таких поставках является значительной. Обратный поток товаров не является значительным для рынка развитой страны, в то же время он занимает большую долю экспорта развивающейся страны.

Очевидно, что второй случай является самым худшим, поскольку развивающаяся страна (В) зависима от развитой страны (А) по двум направлениям сразу: как по импорту, так и по экспорту.

Таким образом, предлагается для выявления возможных последствий от создания зоны свободной торговли или таможенного союза использовать двухсторонний анализ связанности и равноправности торговых взаимоотношений стран.

Источники и литература.

1. Міжнародна економіка / под ред. Румянцева. – К.: Университет им. Т. Шевченко. Знання – Прес, 2003. – 450 с.
2. Овчинников Г.П. Международная экономика. – С-Пб.: 1998. – 560с.
3. Линдерт П. Экономика мирохозяйственных связей. Пер. с англ. – М., 1997. – 380с.
4. Черевко Ю.М., Шевченко Н.Ю. Экономические отношения в «треугольнике» Япония – НИС Азии – США. – М.: «Наука», 1993.
5. Авдокушин Е.В. Международные экономические отношения. – М., 1999.
6. Фомичев В.И. Международная торговля. – М., 1998.
7. Рут Ф., Філіпенко А. Міжнародна торгівля та інвестиції. – К., 1998.

Василенко В.А.**ОРГАНИЗАЦИОННО–ЦИКЛИЧЕСКАЯ И СТРУКТУРНО–ФУНКЦИОНАЛЬНАЯ МОДЕЛИ РАЗВИТИЯ ОРГАНИЗАЦИИ**

Постановка проблемы. Развитие организации (предприятия) как социально-экономической системы является частью общего поступательного движения общества. С общесистемных позиций развитие предприятия может рассматриваться как определенный тип изменений, повышающий степень организованности системы и является объективно обусловленным процессом. В то же время это развитие осуществляется человеком путем сознательных и целенаправленных преобразований предприятия как системы. Оно воплощается в жизнь путем самоорганизации системы и обеспечивается активностью элементов, составляющих структуру предприятия [1, с. 126].

Объективность развития социально-экономической системы диктуется законом и принципами развития теории организации [2, с.176]. Субъективность развития, в свою очередь, состоит в том, что оно зависит от возможностей человека его умений, умственных и физических способностей принимать адекватные решения, реализация которых приводит к росту производительности труда, насыщению рынка наукоемкой, высокотехнологичной и качественной продукцией, созданию новых органов (подразделений) или к преобразованию старых, ведущих к качественно-количественному развитию. Вследствие этого проблеме развития предприятий в настоящее время уделяется все больше внимания, как в теоретических исследованиях, так и в практической деятельности.

Анализ последних исследований и публикаций [1; 2; 3; 4; 5; 6; 7] показывает, что существуют разные подходы к толкованию понятия «Развитие организации» и пути, способствующие реализации этой экономической категории в практику производства. Так, например, в известной книге «Основы менеджмента» авторы понимают под развитием организации (*organization development*) долгосрочную программу усовершенствования возможностей решать различные проблемы и способностей к обновлению, в особенности путем повышения эффективности управления культурой организации [3, с. 692]. Э.А. Смирнов формулирует закон развития организации следующим образом: «каждая материальная система стремится достичь наибольшего суммарного потенциала при прохождении всех этапов жизненного цикла» [2, с. 174]. «С общесистемных позиций развитие предприятия рассматривается как такой тип изменений, который повышает степень организованности системы» – считают А. Пушкарь, А. Тридед. Они полагают, что «формально развитие предприятий может рассматриваться как управляемое и осуществляемое путем самоорганизации развитие» [1, с. 126].

О.С. Виханский и А.И. Наумов не анализируют проблему развития предприятия в целом. Однако, рассматривая процесс развития управления, определяют его как разворачивающийся во времени процесс перехода из одного состояния в другое, который характеризуется наличием качественных преобразований либо привнесением в управление новых элементов, свойств или характеристик, затрагивающих построение и его функционирование [4].

Взяв за основу идею Л.Гриннера [8], Л.А. Лигоненко [5], предлагает ввести в научную терминологию понятие «цикл развития предприятия», которое характеризует изменения качества процесса функционирования организации.

С.А. Ерохин [7] трактует развитие, как самоорганизационный процесс, имеющий две основные фазы: адаптацию (эволюционное развитие) и отбор. При этом автор рассматривает проблему развития организации сквозь призму синергетического подхода, который в совокупности с позициями [1; 4; 5; 6], по нашему мнению, заслуживает особого внимания при исследовании социально-экономических систем.

Таким образом, неоднозначность мнений различных исследователей по рассматриваемой проблеме, говорит о необходимости проведения анализа сущности такой экономической категории, как развитие. При оценке перспектив построения теорий развивающихся объектов следует учитывать, что техника анализа процессов функционирования более отработана, чем техника исследования общего направления развития. Формирование научного знания требует полного и всестороннего отражения объективности процессов становления и развития предмета исследования, его содержания и имеющихся противоречий, а также процесса количественных и качественных изменений и их взаимного перехода. При этом повышение качества системы управления организацией становится решающим фактором его устойчивого функционирования и развития.

Поэтому одной из важнейших методологических задач является совершенствование представлений о